

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И КАДРОВ

Учреждение образования  
«БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

В. Н. Кулаков

# **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

**Курс лекций**

*Рекомендовано учебно-методическим объединением по образованию  
в области сельского хозяйства в качестве учебно-методического  
пособия для студентов учреждений высшего образования,  
обучающихся по специальности 1-74 01 01 Экономика и организация  
производства в отраслях агропромышленного комплекса*

Горки  
БГСХА  
2018

УДК 339.9(075.8)  
ББК 65.428я73  
К90

*Рекомендовано методической комиссией  
экономического факультета 21.03.2017 (протокол № 7)  
и Научно-методическом советом БГСХА 26.04.2017 (протокол № 8)*

Автор:

кандидат экономических наук, доцент *В. Н. Кулаков*

Рецензенты:

кандидат экономических наук, доцент *А. В. Грибов*;  
заместитель главы администрации  
свободной экономической зоны «Витебск» *Ю. В. Пчелко*

**Кулаков, В. Н.**

К90 Внешнеэкономическая деятельность. Курс лекций : учебно-методическое пособие / В. Н. Кулаков. – Горки : БГСХА, 2018. – 172 с.

ISBN 978-985-467-852-8.

Приведены теоретические положения и основные направления развития внешнеэкономической деятельности, характерные для современного этапа развития мировой экономики и сферы международного бизнеса, с учетом особенностей формирования рынков товаров, услуг, капитала.

Для студентов учреждений высшего образования, обучающихся по специальности 1-74 01 01 Экономика и организация производства в отраслях агропромышленного комплекса.

**УДК 339.9(075.8)**  
**ББК 65.428я73**

**ISBN 978-985-467-852-8**

© УО «Белорусская государственная  
сельскохозяйственная академия», 2018

## ВВЕДЕНИЕ

Внешнеэкономическая сфера представляет собой сложную систему взаимодействия различных субъектов, регламентируемую нормами национального и международного законодательства права. Внешнеэкономические отношения в условиях существенного расширения и активизации международных связей перестали быть монополией государства и прерогативой узкого круга специалистов. В настоящее время их изучение обязательно в системе учебных дисциплин по экономическим и некоторым другим специальностям.

Специалист, в достаточном объеме владеющий знаниями в сфере внешнеэкономической деятельности, всегда будет самодостаточным и самостоятельным в своих действиях, своевременно и грамотно сможет принять эффективные управленческие решения и спрогнозировать последствия принимаемых решений применительно к конкретной ситуации.

Учебный курс «Внешнеэкономическая деятельность» приобретает исключительно важное практическое значение при подготовке будущих специалистов и в области экономики агропромышленного комплекса.

Изучение данной дисциплины сводится к ознакомлению с научно-теоретическими положениями и обоснованию практических направлений развития внешнеэкономической деятельности, с учетом современных тенденций и особенностей развития мировой хозяйственной системы и места в ней Республики Беларусь.

Особое внимание обращается на изучение основных понятий, форм и механизмов управления внешнеэкономической деятельностью, организационно-правовых и экономических условий выбора иностранного партнера, содержания и особенностей разделов внешнеэкономических контрактов, порядка заключения внешнеэкономических сделок и проведения внешнеэкономических операций, а также базисных условий поставок (Инкотермс).

## СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

### Нормативно-правовые акты

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г.: одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г.: с изм. и доп. от 31 дек. 2013 г. // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь. – 2014. – 2/2094.
2. Закон Республики Беларусь «О международных договорах Республики Беларусь» от 23 июля 2008 г. № 421-3: с изм. и доп. от 8 янв. 2014 г. № 124-3 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь. – 2017.
3. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 30 мая 2001 г.: одобр. Советом Респ. 8 июня 2001 г.: текст Кодекса с изм. и доп. на 17 марта 2013 г. // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь. – 2013.
4. Концепция национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.economy.gov.by](http://www.economy.gov.by). – Дата доступа: 10.03.2015.
5. Налоговый кодекс Республики Беларусь. Общая часть: принят Палатой представителей 15 нояб. 2002 г.: одобр. Советом Респ. 2 дек. 2002 г.: с изм. и доп. от 31 дек. 2013 г. // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь. – 2014. – 2/2094.
6. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года // Нац. комиссия по устойчивому развитию Респ. Беларусь; редкол.: Я.М. Александрович [и др.]. – Минск: Юнипак, 2004. – 200с.
7. Таможенный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 7 дек. 2006 г.: одобр. Советом Респ. 20 дек. 2006 г. // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь. – 2007. – 2/1301.
8. Таможенный кодекс таможенного союза: с обзором изменений таможенного законодательства: принят Палатой представителей 30 июня 2010 г.: одобр. Советом Респ. 30 июля 2010 г. / авт. обзора Ю. Н. Кудрявец. – Минск: Амалфея, 2011. – 374 с.

### Учебники и учебные пособия

9. Абрамович, В. Л. Мировая экономика: учеб. пособие для студ. и слуш. экон. спец. / В. Л. Абрамович. – 6-е изд., перераб. – М.: Дашков и К°, 2010. – 310 с.
10. Алексеев, И. С. Внешнеэкономическая деятельность / И. С. Алексеев. – 2-е изд. – М.: Дашков и К°, 2011. – 304 с.
11. Алехнович, А. Тесты по внешнеэкономической деятельности организации с комментариями и ответами: для аттестации работников внешнеэкономических служб / А. Алехнович. – Минск: Дикта, 2010. – 76 с.
12. Байгот, М. С. Механизмы регулирования внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь в аграрной сфере: вопросы теории, методологии, практики / М. С. Байгот; под ред. В. Г. Гусакова; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т систем. исслед. в АПК. – Минск: Беларус. наука, 2010. – 367 с.
13. Векторы внешнеэкономической деятельности / В. М. Руденков [и др.]; под общ. ред. В. М. Руденкова. – Минск: Право и экономика, 2010. – 528 с.
14. Войтович, А. И. Международная торговля: курс лекций / А. И. Войтович. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2008. – 191 с.
15. Гусаков, В. Г. Регулирование ВТО внешней торговли продукцией сельского хозяйства и продовольствия: правила и нормы / В. Г. Гусаков, М. С. Байгот. – Минск: Беларус. наука, 2007. – 200 с.

16. Гусаков, В. Г. Внешнеторговые отношения Беларуси и стран Европейского союза в аграрной сфере: проблемы и перспективы / В. Г. Гусаков, М. С. Байгот, В. И. Бельский. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2012. – 190 с.
17. Дегтярева, О. И. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / О. И. Дегтярева, Т. Н. Полякова, С. В. Саркисов. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2006. – 424 с.
18. Деньги, кредит, банки: учебник / Г. И. Кравцова, Г. С. Кузьменко, О. И. Румянцева [и др.]; под ред. проф. Г. И. Кравцовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2007. – 444 с.
19. Дубин, А. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / А. Дубин, Е. Темнышева, В. Лобачев; под ред. И. Иванова. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 297 с.
20. Дюмулен, И. И. Всемирная торговая организация. Экономика, политика, право / И. И. Дюмулен. – 3-е изд. – М.: ВАВТ, 2012. – 360 с.
21. Еремеева, Н. А. Финансы и кредит во внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / Н. А. Еремеева. – Минск: Вышэйш. шк., 2012. – 288 с.
22. Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность. Практикум: учеб. пособие / М. К. Жудро. – Минск: Изд-во Гревцова, 2010. – 164 с.
23. Киреев, А. С. Международная экономика. В 2 ч. / А. С. Киреев. – М.: Междунар. отношения, 1996. – Ч. 1: Международная микроэкономика. – 416 с.
24. Колесников, А. А. Внешнеэкономическая деятельность / А. А. Колесников. – Минск: РИПО, 2012. – 283 с.
25. Костин, А. А. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / А. А. Костин, Е. Ф. Прокушев. – 8-е изд. – М.: Юрайт, 2013. – 528 с.
26. Кудрявец, Ю. Н. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: учеб.-метод. пособие / Ю. Н. Кудрявец. – Минск: БГУ, 2015. – 203 с.
27. Лыч, Г. М. Глобализация и адаптация к ней экономики Беларуси: учеб. пособие / Г. М. Лыч. – Минск: БГАТУ, 2010. – 144 с.
28. Миклашевская, Н. А. Международная экономика: учебник / Н. А. Миклашевская, А. В. Холопов; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Сидоровича; МГУ им. М. В. Ломоносова. – 2-е изд., доп. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2008. – 368 с.
29. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / М. И. Плотницкий [и др.]; под общ. ред. М. И. Плотницкого, Г. В. Турбана. – Минск: Совр. шк., 2011. – 615 с.
30. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник: в 2 ч. / под ред. чл.-кор. РАН, д-ра экон. наук, проф. Р. И. Хасбулатова. – М.: Гардарики, 2006. – Ч. 1. – 671 с.
31. Мировая экономика и международный бизнес: учебник / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В. В. Полякова и д-ра экон. наук, проф. Р. К. Щенина. – М.: КноРус, 2005. – 656 с.
32. Мовсесян, А. Г. Международные валютно-кредитные отношения: учебник / А. Г. Мовсесян, С. Б. Огневцев. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 312 с.
33. Пашуто, В. П. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: учебное пособие / В. П. Пашуто, О. В. Пашуто. – Минск: ИВЦ Минфина, 2009. – 360 с.
34. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для студ. экон. вузов / Е. Ф. Прокушев. – 8-е изд. – М.: Дашков и К<sup>0</sup>, 2011. – 500 с.
35. Руденков, В. М. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / В. М. Руденков. – Минск: МГЭИ, 2005. – 484 с.
36. Смитиенко, Б. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / Б. Смитиенко, В. Поспелов. – М.: Академия, 2011. – 384 с.

37. Страхование во внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / М. А. Зайцева [и др.]; под ред. М. А. Зайцевой, В. Д. Боликова. – Минск: БГЭУ, 2007. – 383 с.
38. Турбан, Г. В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / Г. В. Турбан. – Минск: БГЭУ, 2007. – 319 с.
39. Фомичев, В. И. Международная торговля / В. И. Фомичев. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 512 с.
40. Харченко, Е. В. Государственное регулирование национальной экономики: учеб. пособие для студ. вузов / Е. В. Харченко, Ю. В. Вертакова. – М.: КноРус, 2011. – 324 с.

#### Статистические сборники

41. Беларусь и страны мира: стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск: РУП «Информационно-вычислительный центр Нац. стат. ком. Респ. Беларусь», 2016. – 388 с.
42. Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск: РУП «Информационно-вычислительный центр Нац. стат. ком. Респ. Беларусь», 2016. – 394 с.
43. Статистический ежегодник Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск: РУП «Информационно-вычислительный центр Нац. стат. ком. Респ. Беларусь», 2016. – 518 с.

#### Официальные сайты международных организаций

44. <http://www.imf.org>
45. <http://www.worldbank.org>
46. <http://www.un.org/ru/ga/unctad/>
47. <http://www.uncitral.org>
48. <https://www.wto.org>
49. <http://www.eaunion.org>

# **Тема 1. МЕСТО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СИСТЕМЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ**

## **1.1. Внешнеэкономическая политика и внешнеэкономические связи**

Предприятия различных стран поддерживают широкий спектр деловых контактов, выступают в качестве партнеров на мировых товарных, сырьевых и других рынках. Основой сотрудничества отдельных предприятий, а также экономических отношений между государствами является движение товарно-материальных ценностей, трудовых ресурсов и капиталов в рамках процессов глобализации мировой экономики, интернационализации хозяйственной деятельности.

С учетом интересов национальной экономики предприятия специализируются на производстве определенной продукции, для изготовления которой имеются наилучшие условия (запасы минерального сырья, дешевые трудовые ресурсы и т. д.), в целях обмена ее на продукцию, производство которой в данной стране невозможно, затруднено или неэффективно.

Степень и характер участия в международном разделении труда (международной специализации производства и международном кооперировании) связаны с особенностями экономического, политического, исторического и этнокультурного развития и определяют систему внешнеэкономических связей государства.

Экономические связи между государствами имеют многовековую историю. На протяжении многих столетий они осуществлялись как внешнеторговые. В ходе эволюции внешнеторговые связи превратились в сложную систему взаимоотношений правового, торгово-экономического, валютно-финансового и учетно-экономического характера.

Внешнеэкономические связи – это международные хозяйственные, торговые, политические отношения, включающие обмен товарами, различные формы экономического содействия, научно-технического сотрудничества, специализацию, кооперацию производства, оказание услуг и совместное предпринимательство.

Как элемент развитого рыночного хозяйства, внешнеэкономические связи представляют собой одну из сфер экономики, для которой характерны следующие признаки:

- международное разделение труда и обмен, являющиеся ее основой и предполагающие, что производство и (или) потребление отдельных стран в определенной мере связаны между собой;

- обмен товарами, который осуществляется в соответствии с законами спроса, предложения и свободного ценообразования и опосредован движением денег и системой расчетов;

- высокий уровень конкуренции товаров, продавцов и покупателей на мировом рынке (в сравнении с национальными рынками она жестче в силу больших объемов и количества обращающихся на рынке товаров);

- наличие международного, регионального, государственного вмешательства и регулирования, которые проявляются в межгосударственных, экономических, торговых и таможенных соглашениях и союзах;

- влияние результатов внешней торговли каждой отдельно взятой страны на ее состояние и развитие.

Характер внешнеэкономических связей определяет стратегию и тактику внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования от предприятий и организаций до отраслевых министерств, ведомств, концернов.

Внешнеэкономические связи формируются и осуществляются под воздействием различных регуляторов. Регуляторы внешнеэкономических связей могут быть экономические и организационно-распорядительные.

Экономические регуляторы воздействуют на экономические интересы возникновения и осуществления данных связей. К ним относятся: соотношение спроса и предложения; соотношение мировых и внутренних цен, тарифов, курсов валют, процентных ставок; соотношение мирового и отечественного уровней развития производства товаров по их объемам, качеству и эффективности; экономические стимулы; прогнозы, планы и др.

Организационно-распорядительные регуляторы – это регуляторы командно-административного характера. Они предполагают прямое целенаправленное воздействие государства и его органов на формирование и развитие внешнеэкономических связей через различные директивные акты. К ним относятся: квотирование и лицензирование экспорта и импорта; лицензирование отдельных видов деятельности; механизм обязательной продажи части валютной выручки от экспорта

товаров; таможенные режимы; таможенное оформление ввоза и вывоза товаров; валютный контроль; таможенный контроль и др.

Активное регулирование государством внешнеэкономических связей является основной целью внешнеэкономической политики государства.

Внешнеэкономическая политика государства (ВЭП) – это целенаправленная деятельность государства по формированию и использованию внешнеэкономических связей для укрепления своего потенциала (политического, экономического, социального, военного и т. п.) и эффективного участия в мировой экономике.

Внешнеэкономическая политика Республики Беларусь формируется на принципах:

- открытости экономики;
- либерализации внешней торговли при соблюдении условий, определяемых двусторонними и многосторонними соглашениями, а также международными конвенциями в области торгово-экономического сотрудничества;
- взаимной защиты инвестиций;
- избежания двойного налогообложения.

Внешнеэкономическая политика затрагивает временной и пространственный аспекты.

Временной аспект определяет действия государства по формированию и использованию внешнеэкономических связей на текущий момент и на длительный период времени. Поэтому внешнеэкономическая политика состоит из тактики (текущая политика) и стратегии (долговременная политика).

Пространственный аспект определяет действия государства по основным направлениям влияния на мировую и отечественную экономику.

Основной задачей внешнеэкономической политики является формирование благоприятных внешнеэкономических условий для расширения воспроизводственного процесса в стране, а также оптимизация участия страны в международном разделении и кооперировании труда. ВЭП решает задачи сбалансированности внешнеэкономических операций с отдельными государствами и регионами, проблемы оптимизации процесса хозяйственного взаимодействия отдельных субъектов внешнеэкономической деятельности различных государств на основе безусловного обеспечения экономической безопасности страны.

В условиях глобализации мирового хозяйства именно ВЭП призвана обеспечить обретение государством в мировом хозяйстве места и исполнение роли, адекватных его экономическому, научно-техническому, интеллектуальному потенциалу, при безусловном соблюдении и защите национальных экономических интересов на основе планомерно и последовательно осуществляемых прогрессивных структурных преобразований хозяйственного комплекса.

Исторически сложилось два типа внешнеэкономической политики: протекционизм и фритредерство.

Протекционизм – это политика защиты отечественных производителей от иностранных конкурентов. Преобладала в экономической теории до конца XVIII века. Суть ее – увеличение экспорта и всемерное ограничение импорта.

Политика протекционизма сфокусирована на введение налогов на импортируемые товары и снижение их на товары отечественного производства, что имеет свои достоинства и недостатки.

Положительные стороны протекционизма:

- выравнивание торгового баланса;
- защита национального производителя от демпинга;
- поддержка молодых отраслей;
- стимулирование национального производства.

Отрицательные стороны протекционизма:

- снижение эффективности производства;
- рост цен при сокращении ассортимента;
- неиспользование положительных сторон международного разделения трудовых ресурсов;
- снижение либо отсутствие возможности экспорта;
- снижение возможности страны в самообеспечении.

Фритредерство – политика невмешательства государства в международную торговлю. В этом случае последняя осуществляется и развивается в соответствии с международным разделением труда и современным вариантом теории сравнительных преимуществ. Считается, что такая политика ведет к наиболее эффективному распределению ресурсов в мировом масштабе и к максимизации мирового дохода. Несмотря на то, что теория свободной торговли достаточно убедительна и привлекает многими достоинствами, политика невмешательства государства в международную торговлю практикуется очень осторожно.

Основными составляющими внешнеэкономической политики являются:

- внешнеторговая политика;
- политика в области привлечения иностранных инвестиций и инвестирования капитала за национальные таможенные границы;
- валютная политика.

Имеется обширный набор инструментов внешнеэкономической политики – это меры стимулирования экспортеров (кредитование экспорта, льготы, таможенные и налоговые освобождения экспорта, субсидирование, государственные гарантии под экспортные поставки), импортные или экспортные ограничения (таможенные тарифы, квоты, антидемпинговые расследования, установление технологических и экологических нормативов и стандартов), меры по привлечению или ограничению доступа иностранных инвестиций в экономику страны, изменение торговых пошлин, членство в международных экономических организациях, создание особых таможенных режимов и преференций, таможенные союзы.

Если составными частями ВЭП выступают вышеперечисленные элементы, то внешнеэкономическая деятельность представляет собой объект регулирования в процессе реализации ВЭП.

## **1.2. Республика Беларусь в системе международного разделения труда**

Республика Беларусь – унитарное демократическое социальное правовое государство, расположенное в центре Европы. Граничит на северо-западе с Литвой, на севере с Латвией и Россией, на северо-востоке и востоке с Россией, на юге с Украиной, на западе с Польшей. Протяженность государственной границы – 2969 км.

Для того чтобы определить, насколько Беларусь интегрирована в систему мирохозяйственных связей, необходимо оценить степень вовлеченности республики в систему международного разделения труда (МРТ) и международного обобществления производства страны путем участия в МРТ, выяснить ее место и роль в технологической цепочке мирового воспроизводственного процесса. В связи с этим целесообразно определить внутренние и внешние факторы, влияющие на процесс международной специализации экономики Республики Беларусь, выявить тенденции развития международной специализации экономики страны и соответствие их мировым, оценить уровень включения

экономики республики в МРТ, сформулировать направления совершенствования международной специализации экономики Республики Беларусь.

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

На протяжении многих десятилетий место Республики Беларусь в международном разделении труда было обусловлено спецификой сложившейся структуры национальной экономики, которая сформировалась в период существования СССР, когда экономика была закрытой системой, что сопровождалось технологической отсталостью промышленного комплекса, отсутствием конкуренции, ориентацией на потребности внутреннего рынка, производством в основном неконкурентоспособной на мировых рынках продукции. В этих условиях специализация Беларуси была определена с учетом ее географического положения и ориентирована на длительную интеграцию хозяйства республики в единый народнохозяйственный комплекс, на производство и вывоз готовой продукции.

К моменту распада Советского Союза Беларусь лидировала среди союзных республик по активности ввоза-вывоза товаров. За пределы республики вывозилась почти половина продукции белорусской промышленности и значительная часть сельскохозяйственного сырья (картофеля и овощей). По многим товарным позициям (тракторы, грузовые автомобили и т. д.) вывоз составлял 90–95 % объема производства. В свою очередь, потребности Беларуси в широком спектре товаров производственного и потребительского назначения полностью или почти полностью удовлетворялись за счет поставок из других союзных республик.

В качестве суверенного государства Республика Беларусь выступает на международной арене с конца 1991 года. Она имеет благоприятное экономико-географическое положение, находясь в центре Европы на перекрестке важнейших торгово-коммуникационных систем между экономически развитыми западноевропейскими странами и регионами Европы, обладающими значительными запасами природных ресурсов. В своей внешнеэкономической деятельности Беларусь придерживается принципов открытой экономики с ориентацией на экспорт.

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

1. Природно-географические факторы.
2. Уровень технико-экономического развития страны, свидетельствующий о степени индустриализации, освоении технологически сложного производства, возможностях развития за счет внутреннего рынка.
3. Научно-технический прогресс, позволяющий расширить товарную номенклатуру, разделить технологический процесс между производителями различных стран, диверсифицировать производство, ускорить процесс реализации товаров.
4. Открытость национальной экономики и степень либерализации внешней торговли и финансовых рынков.
5. Разработанность законодательства, регулирующего внешнеэкономическую деятельность и сопоставимого с нормами хозяйственного права в развитых государствах.
6. Развитость институциональной системы финансирования экспорта товаров.

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

- специализация на производстве наиболее сложной в технологическом отношении продукции, основанной на использовании таких ограниченных ресурсов, как научно-технический задел и высококвалифицированная рабочая сила;
- постепенная оптимизация национальной хозяйственной структуры, что находит выражение как в функционировании крупных производственных гигантов, так и в формировании мелких и средних по размерам предприятий;
- переход от предметной (межотраслевой) к поддетальной (внутриотраслевой) специализации и углубление ее в виде международного разделения производственного процесса, развития поддетальной и пооперационной специализации, что сопровождается дифференциацией продуктов, появлением новых подотраслей, превращением национальных предприятий в звенья общей глобальной организации производства определенных товаров, развитием внутриотраслевой торговли;

- преобладание в отраслевой структуре национальной экономики обрабатывающих отраслей (химическая, машиностроительная, нефтеперерабатывающая, деревообрабатывающая), развитие которых вызывает потребность в углублении специализации, расширении межгосударственных связей.

Уровень включения Республики Беларусь в МРТ можно охарактеризовать, используя различные показатели, свидетельствующие о специализации, т. е. о концентрации производства в стране и, что особенно важно, о развитии обмена (торговли) данными товарами на мировом рынке с целью удовлетворения потребностей населения других стран.

Республика Беларусь – экспортоориентированное государство с развитой промышленностью, сектором услуг и сельским хозяйством. Страна входит в число лидеров среди мировых экспортеров грузовых автомобилей, тракторов, дорожно-строительной и коммунальной техники. Беларусь выпускает 17 % всех комбайнов в мире, 6 % тракторов, 6,4 % льноволокна и 1,6 % картофеля, а доля производителя карьерных самосвалов БелАЗ на мировом рынке достигает 30 %. Производя 1,4 % мировых объемов молока, в экспорте молочных продуктов страна занимает 2,4 %, а сливочного масла – 4,6 %.

В регионе СНГ Беларусь удерживает стабильно лидирующие позиции в области химии и нефтехимии, в сельскохозяйственном и автомобильном машиностроении, агропромышленном комплексе, легкой промышленности, по отдельным направлениям развития информационно-коммуникационных технологий. По экспорту ИТ-услуг на душу населения Беларусь опережает все страны СНГ. Имеются значительные наработки в сфере высоких технологий, в частности в производстве оптических и лазерных приборов, автоматизированных систем управления.

Беларусь придерживается модели социально ориентированной рыночной экономики, которая доказала свою состоятельность и эффективность.

К основным отраслям экономики Беларуси относятся обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, строительство, торговля, транспорт и связь.

В восьмерку самых значимых белорусских товаров, на долю которых в мировом производстве приходится от 0,6 до 30 %, входят:

- грузовые автомобили, дорожная, строительная техника;
- тракторы и сельскохозяйственная техника;

- холодильники и бытовая техника;
- удобрения;
- льноволокно;
- химические волокна и нити;
- мясные продукты;
- молочные продукты.

Особенности экономики Республики Беларусь, ее географическое положение и исторические связи определили высокую степень открытости экономики страны, ее ориентированность на внешние рынки.

Обобщающим показателем участия Беларуси в МРТ является объем ВВП республики, отражающий удельный вес в общем производстве стран мирового сообщества.

Для определения степени вовлеченности республики в систему мирохозяйственных связей устанавливаются следующие показатели: экспортная квота, импортная квота, внешнеторговая квота и ряд других показателей (табл. 1.1).

Таблица 1.1. Показатели степени вовлеченности Республики Беларусь в систему мирохозяйственных связей

Показатели	Годы			2015 г. к 2013 г., %
	2013	2014	2015	
ВВП, млрд. руб.	649111	778095	869702	134,0
Экспорт, млн. долл.	51522,1	51182,5	39454,7	76,6
Импорт, млн. долл.	51640,5	49524,9	37049,2	71,7
Численность населения, тыс. чел.	9468	9481	9498	100,3
Курс доллара, руб.	8790	10215	15865	180,5
ВВП, млн. долл.	73846,5	76171,8	54818,9	74,2
Экспортная квота, %	69,8	67,2	72,0	2,20
Импортная квота, %	69,9	65,0	67,6	-2,34
Внешнеторговая квота, %	139,7	132,2	139,6	-0,14
Импорт на душу населения, тыс. долл.	5454,2	5223,6	3900,7	71,5
Экспорт на душу населения, тыс. долл.	5441,7	5398,4	4154,0	76,3

Торговые отношения Беларусь поддерживает с 195 государствами мира.

Основными торговыми партнерами республики являются: Российская Федерация (по данным за 2015 год 48,4 % от всего объема товарооборота), Украина (6,1 %), Китай (5,6 %), Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии (5,5 %), Германия (4,3 %),

Польша (3,3 %), Нидерланды (2,4 %), Литва (2,2 %), Италия (1,3 %), Латвия (1,2 %).

Несмотря на столь широкий спектр международного сотрудничества, следует отметить крайне высокую концентрацию внешнеторговых потоков страны. Так, на 5 основных внешнеторговых партнеров в 2015 году приходилось около 70 % всего товарооборота, на топ-10 партнеров – уже более 80 %, т. е. на остальные 185 стран приходилось менее 20 % внешнеторгового оборота республики. В связи с такой ситуацией необходима диверсификация экспортно-импортных потоков с максимальной загрузкой нетрадиционных направлений.

Приведенные данные также свидетельствуют о необходимости дальнейшего совершенствования международной специализации в Республике Беларусь.

Среди основных направлений модификации международной специализации республики можно назвать следующие:

- развитие экспортоориентированных, высокотехнологичных отраслей и производств, обладающих конкурентными преимуществами, отраслей, которые способны стать экспортными на базе высоких технологий; расширение на их основе экспорта товаров и услуг;

- увеличение экспортных мощностей в обрабатывающей промышленности;

- повышение степени переработки и облагораживания экспортируемых видов сырья и материалов;

- изменение направлений экспорта республики с целью освоения новых экспортных рынков, в том числе диверсификация рынков сырья и энергии, рынков потребителей готовой продукции, а также постепенный уход с рынков, на которых Республика Беларусь не располагает конкурентными преимуществами;

- изменение структуры импорта товаров и услуг в связи с развитием импортозамещающего производства товаров и услуг, которые могут быть конкурентоспособными, а также в связи с переходом на импорт товаров, которые нецелесообразно производить в силу сравнительных преимуществ;

- перепрофилирование производств, которые неконкурентоспособны с импортом на внутреннем рынке;

- активизация процессов транснационализации, что позволит формировать новую индустриальную систему в составе крупных объединений ФПГ, ТНК, стратегических альянсов, диверсифицировать произ-

водство, ускорить интеграцию национальной экономики в систему МЭО;

формирование кластерных комплексов, способных стать «точками опоры» в международной специализации на национальном этапе вхождения в мировую экономику;

реализация экспортного потенциала конкурентоспособных видов услуг, в том числе повышение роли услуг образования, медицинских услуг.

Таким образом, можно сделать несколько выводов. Во-первых, Республика Беларусь – это малая открытая экономика, которая в силу ограниченности ресурсной базы и емкости внутреннего рынка не может оказывать существенного влияния на мировую экономику, но которая в своем развитии зависит от развития внешнеэкономических связей. Во-вторых, процесс открытия национальной экономики не завершен. Необходимо создание условий, соответствующих функционированию реально открытой экономики, с целью активизации деятельности отечественных и иностранных предпринимателей; для продвижения товаров, услуг, капитала, трудовых ресурсов на мировые рынки; образования новых организационно-экономических форм международного сотрудничества; определения места отечественных предприятий в технологической цепочке ТНК; формирования корпоративных структур в банковской сфере и др.

### **1.3. Внешнеторговая политика Республики Беларусь**

После провозглашения независимости Республика Беларусь вышла на международную арену не только в качестве нового суверенного государства, возникшего в результате распада СССР, но и как европейская страна, имеющая глубокие исторические традиции государственности.

В современных условиях возникла необходимость разработки концепции внешнеторговой политики республики с учетом экономических интересов страны с малой экономикой на основе сравнительных преимуществ и инновационного развития национальной экономики для повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции и эффективности белорусского экспорта, оптимизации структуры импорта и решения проблемы отрицательного сальдо торгового баланса.

Внешнеторговая политика Республики Беларусь как страны с малой открытой экономикой в условиях глобализации мирового хозяй-

ства представляет собой комплекс организационных, экономических и политических мер, направленных на развитие внешнеторговых связей страны с учетом сравнительных преимуществ и инновационного пути развития национальной экономики с целью максимального использования выгод от участия в системе международного разделения труда. Национальная экономика Республики Беларусь является неотъемлемой частью единого мирового хозяйства и уже в силу этого участвует в мировом воспроизводственном процессе. Реализация товаров на мировом рынке, соответственно, опосредует этот процесс. Главными задачами государственной политики в области развития внешней торговли являются углубление степени участия страны в системе международного разделения труда и повышение эффективности внешнеторговой деятельности путем оптимизации товарной структуры импорта и пополнения экспортного портфеля более доходной на мировом рынке наукоемкой и капиталоемкой продукцией с высокой добавленной стоимостью.

Внешнеторговая политика Республики Беларусь строится на основе международных норм и демократических стандартов, соблюдения международных договоренностей, многовекторности и либерализации внешнеторговых связей.

Республика Беларусь осуществляет независимую внешнеторговую политику. Государство принимает меры по защите внутреннего рынка и интересов белорусских товаропроизводителей с учетом международных обязательств Республики Беларусь, а также содействует продвижению белорусских товаров на внешние рынки.

Основными принципами государственного регулирования внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь являются:

- 1) реализация внешнеторговой политики как составной части единой внешней политики Республики Беларусь;
- 2) единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности и контроля за ее осуществлением;
- 3) единство политики экспортного контроля, осуществляемой в Республике Беларусь;
- 4) единство и целостность таможенной территории Республики Беларусь;
- 5) приоритет экономических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

6) неукоснительное соблюдение законодательства Республики Беларусь при осуществлении мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

7) равноправие всех участников внешнеторговой деятельности и их недискриминация;

8) защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности;

9) исключение неоправданного вмешательства государственных органов во внешнеторговую деятельность субъектов хозяйствования, нанесения ущерба ее участникам и экономике Республики Беларусь в целом;

10) равноправие, уважение суверенитета, невмешательство во внутренние дела стран – торговых партнеров Республики Беларусь;

11) неукоснительное выполнение обязательств, принятых Республикой Беларусь по международным договорам.

Отношения Республики Беларусь с иностранными государствами в области внешнеторговой деятельности строятся на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права и обязательств, вытекающих из международных договоров Республики Беларусь. В целях интеграции экономики Республики Беларусь в мировую экономику страна участвует в международных договорах о таможенных союзах, зонах свободной торговли и о других межгосударственных образованиях.

В условиях усиления взаимосвязи и взаимозависимости национальных хозяйств в системе мирового хозяйства, роста конкурентного давления со стороны развитых стран с большим промышленным потенциалом и новых индустриальных стран и необходимости структурной перестройки всего народнохозяйственного комплекса страны внешнеторговую политику Республики Беларусь целесообразно строить с учетом следующих принципов:

- гибкости и адаптивности;
- многовекторности и сбалансированности;
- активности позиции государства в регулировании внешнеторговой деятельности;
- умеренного (избирательного) протекционизма;
- регионализации внешнеторговых связей.

Основные принципы, цели и задачи внешней политики Республики Беларусь закреплены в Законе Республики Беларусь от 14 ноября 2005 года № 60-З «Об утверждении Основных направлений внутрен-

ней и внешней политики Республики Беларусь» (текст документа с изменениями и дополнениями по состоянию на ноябрь 2013 года).

Принцип гибкости и адаптивности внешнеторговой политики Беларуси вытекает из самого характера экономики республики как малой индустриальной страны, имеющей жесткую зависимость от внешних экономических и политических факторов. Нарастание динамизма и конкурентного давления в мировом хозяйстве требует адекватных изменений и во внешнеторговой стратегии Беларуси как потенциально открытой экономической системы.

Учет принципа многовекторности и сбалансированности внешнеторговой политики республики диктуется, с одной стороны, потребностью нивелировать чрезмерную зависимость экономики Беларуси от российского углеводородного сырья, материалов, рынков сбыта в сторону большей диверсифицированности импорта товаров и внешнеторговых партнеров, с другой стороны, необходимостью повышения эффективности внешнеторгового сотрудничества Беларуси и России как основного торгового партнера страны.

Принцип активности позиции государства вытекает из положения об открытости экономики республики, поиске экспортных ниш на мировом рынке. Жесткая конкуренция более зрелых в экономическом и финансовом плане зарубежных фирм требует как государственной поддержки экспортоориентированных производств, так и определения условий конкуренции на внутреннем рынке (помощь в выработке стратегии поведения на рынках других стран путем обеспечения экспортеров качественными маркетинговыми, информационными, финансовыми услугами, создание развитой инфраструктуры, использование аппарата дипломатических представительств Беларуси в зарубежных странах для продвижения белорусских товаров; установление прозрачной, предсказуемой и либеральной деловой среды для национальных и иностранных субъектов хозяйствования в Республике Беларусь).

Принцип избирательного протекционизма предполагает дифференцированный подход в отношении импорта в зависимости от экономической и социальной значимости того или иного конкретного товара. Более высокие ставки таможенных пошлин должны быть сохранены на наиболее чувствительные к либерализации импорта и стратегические товарные позиции, а также на товары с низкой эластичностью спроса на внутреннем рынке, с учетом их фискального значения. Ограничивая ввоз в страну продукции, которая может нанести ущерб

национальному производителю, необходимо учитывать конкурентообразующее и антимонопольное значение импорта.

Протекционизм должен быть умеренным, соотносящимся с реальным уровнем цен на внутреннем рынке и в производстве, чтобы не превратиться в систему поощрения монополистов и отсталых отечественных производителей. Нетарифные ограничения импорта должны носить лишь вспомогательный и временный характер, при их установлении не должна сокращаться внешняя торговля, поэтому система нетарифных мер нуждается в дальнейшем упрощении и должна стать максимально прозрачной для всех участников внешнеэкономической деятельности. При этом главной задачей должно стать недопущение потерь для белорусского экспорта вследствие принятия ответных дискриминационных мер странами – торговыми партнерами Беларуси.

Принцип регионализации внешнеторговых связей предполагает развитие интеграционного взаимодействия с различными странами и регионами для создания благоприятных внешних условий по допуску белорусских товаров на рынки данных стран путем снижения и отмены тарифных и нетарифных барьеров, создания совместных предприятий, сборочных производств с партнерами из данных стран, участия в капитале совместных предприятий в добывающих отраслях этих стран на взаимовыгодной основе, возможности абсорбирования технических и технологических ноу-хау.

Главным приоритетом внешнеторговой политики Республики Беларусь являются страны-соседи, прежде всего Россия в силу высокой степени комплементарности и внутриотраслевой торговли двух стран, а также в качестве основного рынка сбыта белорусских товаров, источника широкой поддержки Беларуси на международной арене. Для Республики Беларусь сотрудничество с Российской Федерацией имеет стратегическое значение.

Большое значение имеет участие Республики Беларусь в региональных интеграционных объединениях на постсоветском пространстве: Союзное государство России и Беларуси, СНГ, ЕАЭС – с целью рационального использования имеющихся ресурсов, оптимизации затрат на разработку и выпуск инновационных продуктов, снижения транзакционных издержек и совместного выхода на рынки развитых стран с наукоемкой и конкурентоспособной продукцией, расширения внешнеэкономического сотрудничества между региональными интеграционными объединениями с участием этих стран.

Западноевропейский вектор внешнеторговых связей предусматривает более тесное взаимодействие со странами – членами ЕС не только в экономической, но и в политической, культурной сферах. В экономической сфере в рамках программы «Восточное партнерство» ЕС предлагает на начальном этапе создание зоны свободной торговли и беспрепятственный доступ белорусских товаров на европейский рынок, а на последующих этапах – формирование восточноевропейской экономической зоны, в которой ее участники приобретают равные права со странами – членами Евросоюза и между собой, упрощение визового режима и переход на безвизовый режим, оказание финансовой помощи в сближении и синхронизации белорусского законодательства с европейскими нормами. Однако реализация основных предложений ЕС в экономической сфере возможна только после вступления Беларуси в ВТО.

Европейский вектор является одним из приоритетных направлений внешнеторговой политики Республики Беларусь. Эта приоритетность обусловлена совокупностью многих факторов – исторических, экономических, политических и культурных. Беларусь стремится к построению паритетных, взаимовыгодных отношений с европейскими государствами. При этом важнейшей сферой сотрудничества является торгово-экономическое взаимодействие. ЕС является вторым после России торговым партнером Беларуси с достаточно высокими темпами роста экспорта Беларуси в данный регион за счет поставок нефти и нефтепродуктов и более скромными темпами роста импорта из Евросоюза.

Восточноазиатский и арабский вектор внешнеторгового сотрудничества направлен на привлечение инвестиционных ресурсов из данных регионов, создание сборочных, совместных предприятий по выпуску белорусской продукции в национальной экономике и экономике зарубежных стран, расширение научно-технического сотрудничества в областях, представляющих взаимный интерес.

Латиноамериканский вектор внешнеторгового сотрудничества направлен на диверсификацию рынков сбыта белорусской продукции, переход от экспорта белорусских товаров в страны данного региона, в силу удаленности их рынков, к другим формам интернационализации заграничной деловой активности: сборочным, совместным предприятиям, продаже лицензий; создание совместных предприятий в добывающих отраслях стран данного региона на взаимовыгодной основе.

В настоящее время продолжаются переговоры по присоединению Республики Беларусь ко Всемирной торговой организации.

Всемирная торговая организация – законодательная и институциональная основа международной торговой системы, механизм многостороннего согласования и регулирования политики стран-членов в области торговли товарами и услугами, урегулирования торговых споров и разработки стандартной внешнеторговой документации.

Одним из главных условий присоединения новых стран к ВТО является приведение их национального законодательства в области тарифного и нетарифного регулирования экспорта и импорта, антимонопольной, антидемпинговой политики, технических стандартов, экологических требований, защиты прав интеллектуальной собственности и т. п. в соответствии с требованиями к участникам данной организации.

На 1 августа 2016 года полноправными участниками ВТО являются 164 государства. Около 20 государств имеют статус наблюдателя ВТО. Подавляющее большинство из них, в том числе Республика Беларусь, ведут переговоры о присоединении к данной организации. Российская Федерация стала членом Всемирной торговой организации 22 августа 2012 года, Республика Казахстан – 30 ноября 2015 года.

В настоящее время профильные министерства и ведомства не могут сказать, какие условия членства в ВТО являются минимально приемлемыми для белорусской экономики. Министерство промышленности и Министерство сельского хозяйства и продовольствия заняты окончательной доработкой позиций, которые белорусская сторона намерена предложить своим партнерам по ВТО в ходе ближайших переговоров.

#### **1.4. Внешняя торговля Республики Беларусь**

Белорусская экономика в современном виде формировалась как экспортоориентированная. В настоящий момент на экспорт поставляется более половины производимого в стране продукта. Это имеет под собой основания. Значительная часть продукции промышленности просто не может быть реализована только на внутреннем рынке ввиду недостаточного числа покупателей.

Экспорт является одним из основных приоритетов развития белорусской экономики. В структуре экономики экспорт традиционно составляет более половины валового внутреннего продукта, в силу чего является одним из основных источников обеспечения устойчивого экономического роста в стране.

За годы развития экономики Беларуси в целом завершено формирование на государственном уровне системы стимулирования и под-

держки экспорта, основанной на эффективной международной практике. Эта система постоянно развивается и совершенствуется, создаются условия для введения новых эффективных механизмов.

Внешняя торговля Республики Беларусь подверглась определенной структурной трансформации в посткризисный период развития мировой торговли. В настоящее время взят курс на увеличение доли наукоемкой и высокотехнологичной продукции в структуре экспорта, диверсификации поставок на новые рынки.

Экспорт продукции представлен широкой номенклатурой. К числу важнейших экспортных позиций относятся нефтепродукты и нефть, калийные и азотные удобрения, металлопродукция, грузовые и легковые автомобили, тракторы, шины, молочная и мясная продукция, мебель.

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

В стране выпускается широкая гамма сложнотехнической продукции, имеющей устойчивый спрос на внешних рынках: сельскохозяйственная техника, троллейбусы и трамваи, дорожно-строительная техника, технологическое и электротехническое оборудование, газовые плиты, стиральные машины, продукция микроэлектроники и оптические приборы.

До 2012 года для внешней торговли товарами Республики Беларусь была характерна тенденция к росту основных показателей. Однако начиная с 2013 года, по причине глобального финансово-экономического кризиса, который коснулся всех стран – основных торговых партнеров республики, отмечается снижение как импорта, так и экспорта (табл. 1.2).

Таблица 1.2. Основные показатели внешней торговли товарами Республики Беларусь, млн. долл.

Показатели	Годы					2015 г. +/- к 2005 г.	2015 г. +/- к 2011 г.
	2005	2011	2013	2014	2015		
Экспорт	15979,3	41418,7	37203,1	36080,5	26660,4	10681,1	-14758,3
Импорт	16708,1	45759,1	43022,7	40502,4	30291,5	13583,4	-15467,6
Оборот	32687,4	87177,8	80225,8	76582,9	56951,9	24264,5	-30225,9
Сальдо	-728,8	-4340,4	-5819,6	-4421,9	-3631,1	-2902,3	709,3

По данным таможенной статистики, в Республике Беларусь объем внешней торговли товарами (внешнеторговый оборот) за 2015 год составил 56,8 млрд. долл. США, что на 25,6 % меньше, чем в 2014 году. Товарооборот со странами СНГ составил 32,3 млрд. долл. США (56,8 % общего товарооборота) и снизился на 28,5 %. Товарооборот со странами вне СНГ уменьшился на 21,4 % и составил 24,5 млрд. долл. США.

В табл. 1.3 приведены данные об общем товарообороте, экспорте и импорте Республики Беларусь со всеми странами СНГ и основными торговыми партнерами среди стран вне СНГ, товарооборот с которыми составлял не менее 1 % общего товарооборота Республики Беларусь.

Таблица 1.3. **Итоги внешней торговли с отдельными странами**

Страна	Доля в общем товарообороте Республики Беларусь, %	Экспорт, млн. долл.	2015 г. к 2014 г., %	Импорт, млн. долл.	2015 г. к 2014 г., %
Россия	48,0	10 326,0	68,4	16 943,2	76,6
Украина	6,1	2 520,8	62,3	951,5	56,4
Китай	5,7	845,2	118,4	2 399,3	101,2
Соединенное королевство	5,6	2 977,8	102,8	175,2	77,5
Германия	4,4	1 093,7	66,2	1 382,9	56,7
Польша	3,3	766,4	90,9	1 080,9	65,3
Нидерланды	2,4	1 155,5	68,1	210,5	44,4
Литва	2,2	965,8	93,6	277,9	58,5
Италия	1,4	132,6	13,1	635,8	54,9
Казахстан	1,2	524,5	59,7	168,9	171,8
Бразилия	1,2	556,9	72,3	125,0	77,9
Латвия	1,2	598,9	120,1	76,8	61,6
Турция	1,1	142,7	86,1	487,4	105,3
Соединенные штаты	1,0	123,2	105,2	445,8	87,8
Азербайджан	0,5	285,6	89,0	4,6	52,8
Молдова	0,5	119,0	46,0	148,9	99,5
Туркмения	0,2	90,9	48,4	2,1	38,2
Узбекистан	0,1	37,1	55,3	27,8	77,4
Киргизия	0,1	55,4	62,3	4,0	60,9
Армения	0,06	27,8	95,2	7,2	81,4
Таджикистан	0,04	20,9	68,2	3,7	83,1

Значительно увеличился товарооборот с Марокко (на 245,6 млн. долл.), Китаем (на 159,8 млн. долл.), Республикой Македония (на 102,9 млн. долл.), Южной Африкой (на 72,6 млн. долл.).

Снизился товарооборот с Украиной (на 2,3 млрд. долл.), Германией (на 1,6 млрд. долл.), Италией (на 1,4 млрд. долл.).

Товарооборот со странами ЕАЭС по сравнению с 2014 годом уменьшился на 26,8 % и составил 28,1 млрд. долл. США (49,4 % общего товарооборота Республики Беларусь). Экспорт уменьшился на 32,0 % и составил 10,9 млрд. долл. США, импорт – на 22,9 % и составил 17,1 млрд. долл. США. Отрицательное сальдо составило 6,2 млрд. долл. США.

Товарооборот с Российской Федерацией уменьшился на 26,7 % и составил 27,3 млрд. долл. США. Сальдо товарооборота сложилось отрицательное, его величина составила 6,6 млрд. долл. США. Экспорт уменьшился на 31,6 %, импорт – на 23,4 %.

Товарооборот с Казахстаном снизился на 29,1 %, или на 284,0 млн. долл. США, и составил 693,4 млн. долл. США. Сальдо товарооборота сложилось положительное и составило 355,7 млн. долл. США. Экспорт уменьшился на 40,3 %, импорт увеличился в 1,7 раза.

Товарооборот с Арменией уменьшился на 8,0 %, или на 3,0 млн. долл. США, составив 35,0 млн. долл. США. Сальдо товарооборота сложилось положительное – 20,6 млн. долл. США. Экспорт уменьшился на 4,8 %, импорт – на 18,6 %.

Товарооборот с Киргизией уменьшился на 37,8 %, или на 36,0 млн. долл. США, составив 59,4 млн. долл. США. Сальдо товарооборота сложилось положительное, его величина составила 51,4 млн. долл. США. Экспорт уменьшился на 37,7 %, импорт – на 39,1 %.

В табл. 1.4 приведены основные показатели внешней торговли услугами Республики Беларусь.

Таблица 1.4. Основные показатели внешней торговли услугами Республики Беларусь, млн. долл.

Показатели	Годы					2015 г. +/- к 2005 г.	2015 г. +/- к 2011 г.
	2005	2011	2013	2014	2015		
Экспорт	2342,2	5609,5	7506,0	7879,6	6645,2	4303,0	1035,7
Импорт	1141,0	3351,6	5253,5	5733,1	4371,2	3230,2	1019,6
Оборот	3483,2	8961,1	12759,5	13612,7	11016,4	7533,2	2055,3
Сальдо	1201,2	2257,9	2252,5	2146,5	2274,0	1072,8	16,1

В январе – сентябре 2016 года объем внешней торговли товарами составил 36,9 млрд. долл. и по сравнению с аналогичным периодом 2015 года сократился на 5,9 млрд. долл., или на 13,7 %.

Экспорт товаров – 17,2 млрд. долл., сократился на 15,7 %.

Импорт товаров – 19,6 млрд. долл., сократился на 11,9 %.

Сальдо внешней торговли товарами отрицательное – 2,4 млрд. долл.

Экспорт услуг в Беларуси обусловлен главным образом географическим положением страны. Около 50 % от общего объема белорусского экспорта услуг занимают транспортные услуги, что связано с выгодным географическим положением Республики Беларусь.

К основным статьям экспорта также относятся компьютерные и строительные услуги.

Основными торговыми партнерами Беларуси в сфере услуг являются Россия (около 40 % от объема экспорта) и страны ЕС (более четверти экспорта).

В январе – сентябре 2016 года объем внешней торговли услугами составил 8,2 млрд. долларов и по сравнению с аналогичным периодом 2015 года возрос на 42,5 млн. долл. или на 0,5 %.

Экспорт услуг – 5,0 млрд. долл., рост на 0,8 %.

Импорт услуг – 3,2 млрд. долл., возрос на 0,2 %.

Сальдо внешней торговли услугами положительное – 1,7 млрд. долл.

## **Тема 2. КОНЦЕПЦИИ И ПРАКТИКА СОВРЕМЕННОЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### **2.1. Значение внешнеэкономической деятельности и мотивы для участия в ней**

Необходимость внешнеэкономической деятельности (ВЭД) связана с тем, что сложность, нестабильность и изменчивость конъюнктуры национального и мировых рынков, ужесточение конкуренции заставляют искать новые сферы и способы получения прибыли предприятия, развивать ВЭД, которая для Республики Беларусь всегда имела большое значение. Расширение экспорта приводит к повышению прибыльности и объемов производства, заработной платы на предприятии, а в национальной экономике – к росту национального дохода, занятости, потребления и инвестиций через действие мультипликатора внешней торговли.

В основе необходимости ВЭД как для страны в целом, так и для отдельных предприятий лежат прежде всего экономические интересы. Для страны в целом эти интересы заключаются в возможности использования преимуществ международного разделения труда для воздействия на целый ряд макроэкономических процессов, обуславливающих эффективное функционирование национальной экономики. На уровне предприятий развитие ВЭД означает новые возможности использования преимуществ международной производственной кооперации и увеличения степени экономической свободы в выборе наиболее эффективных путей для решения важных производственных задач. Расширение степени экономической свободы проявляется в следующем:

1. Свобода экономического маневра производственными ресурсами с опорой на широчайшие возможности мирового рынка (замена дорогих отечественных компонентов производства более дешевыми импортными; использование зарубежных лицензий и ноу-хау для снижения издержек производства; привлечение более дешевой рабочей силы из-за рубежа; перенос части производственного процесса в более благоприятные зарубежные условия и др.).

2. Выбор направлений и форм реализации производственной продукции с максимальной прибылью (эффективная реализация произведенной продукции всегда была и остается приоритетной задачей любого предприятия, работающего в условиях рыночной экономики; обостряющаяся конкуренция на национальном рынке по мере его насыщения однотипной продукцией стимулирует предприятия к поиску более благоприятных зарубежных рынков сбыта).

3. Выбор производственного партнера по кооперации, в наибольшей степени отвечающего экономическим интересам предприятия (расширение географии поиска партнера за рамки национальных границ позволяет осуществлять такой выбор наиболее эффективно).

4. Свобода в выборе путей и направлений повышения технического уровня производства и конкурентоспособности производимой продукции, укрепления экспортного потенциала как закономерного результата участия в международной производственной кооперации.

Определение экономической целесообразности намечаемой коммерческой сделки предполагает соблюдение следующих основных положений:

- экспортно-импортная операция основывается на принципах полной самокупаемости (в том числе валютной), самофинансирования, т. е. основных принципах полного хозрасчета;
- объем предполагаемой сделки устанавливается исходя из имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов: материальных, валютных, интеллектуальных;
- коммерческой сделке должны предшествовать тщательный маркетинг, технико-экономическое обоснование, должны быть просчитаны и рассмотрены многочисленные варианты возможных коммерческих сделок;
- организация коммерческой сделки должна вестись с соблюдением нормативных правовых актов (международных, СНГ; законов, указов, постановлений соответствующих органов Республики Беларусь; двусторонних государственных соглашений);
- обязательным условием любой сделки должно быть полное знание системы налогообложения, системы конвертации валюты, уровня мировых и внутренних цен, а также наличие определенного опыта совершения внешнеэкономических операций;
- лица, непосредственно осуществляющие коммерческие сделки с иностранными партнерами, должны владеть иностранным языком (желательно английским), знать общепринятые правила проведения переговоров.

Таким образом, ВЭД предприятий на базе участия в международном разделении труда и освоения передового зарубежного опыта способствует повышению эффективности производства, улучшению качества выпускаемой продукции, ускорению темпов роста наиболее прогрессивных в техническом и экономическом отношении отраслей национальной экономики. Но для достижения данного результата стратегия развития ВЭД любого предприятия должна исходить из того, что ВЭД: является составной частью общей производственно-хозяйственной деятельности предприятия; должна быть направлена на достижение его общих целей, быть постоянной (желательно долгосрочной) и иметь специальную систему стратегического управления. Поэтому высшей целью ВЭД может и должно быть создание стратегической возможности предприятия стать надежным цивилизованным партнером во внешнеэкономических связях.

## **2.2. Место внешнеэкономической деятельности в экономике страны. Функции внешнеэкономической деятельности**

В современных условиях внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) является важной составляющей, формирующей структуру, динамику, устойчивость национальной экономики. В настоящее время ни одно государство в мире не может успешно развиваться без эффективной системы внешнеэкономических отношений, позволяющих интегрироваться в мировое хозяйство.

Внешнеэкономическая деятельность любой страны дополняет и стимулирует экономическое развитие внутри страны посредством переплетения национального и мирового воспроизводственных процессов, что ведет к повышению уровня и качества жизни населения.

Спрос на товары и услуги мирового рынка переносится на внутренний рынок отдельного государства. Это вызывает потребность в развитии производительных сил, что, в свою очередь, способствует развитию промышленности, сельского хозяйства, торговли, сферы услуг и финансовых учреждений. Далее развитие внутреннего рынка страны приводит к опережению объема предложений над объемом спроса внутри государства, что вызывает расширение внешнеэкономических операций, удешевление стоимости капитала и снижение издержек производства.

Внешнеэкономическая деятельность имеет двойное значение.

С политической точки зрения развитие внешнеэкономической деятельности укрепляет добрососедские отношения между странами, усиливает международную безопасность и доверие. По мере развития технического прогресса внешняя торговля стала глобальной и охватила весь мир. Второе значение состоит в том, что через внешнеэкономическую деятельность страны добиваются максимального использования своих возможностей.

Внешнеэкономическая деятельность во всех странах мира выполняет ряд функций:

- способствует выравниванию уровня экономического развития (национального и мирового);
- осуществляет соизмерение национальных и мировых издержек производства;
- реализует преимущества международного разделения труда и, как следствие, способствует повышению эффективности национальной экономики.

Активизация ВЭД предприятий способствует росту эффективности производства при выполнении следующих условий:

1. При разделении труда и соответствующем обмене товарами имеются различия в издержках производства. Эффективность ВЭД может быть в этом случае определена на основании сравнения затрат на производство продукции, предназначенной для экспорта, и той продукции, которая может быть заменена импортом. Если, например, затраты на производство экспортной продукции, необходимой для закупки определенного количества товаров за рубежом, ниже, чем на изготовление тех же товаров в собственной стране, то будет достигнут экономический эффект.

2. При примерном равенстве затрат на производство одной и той же продукции в разных странах разделение труда и обмен товарами способствуют увеличению объемов выпуска продукции и достижению оптимальных размеров производства. Именно международная специализация и кооперирование труда позволяют сосредоточить научные силы, квалифицированные кадры, материальные ресурсы в тех областях производства, в которых та или иная страна специализируется в мировом масштабе.

3. Создаются условия для использования передового зарубежного опыта в целях ускорения научно-технического прогресса путем как прямой закупки лицензий на изобретения, технические процессы, новые изделия, так и путем приобретения за рубежом новейших машин, оборудования, приборов и т. д., позволяющих повысить технический уровень производства и увеличить производительность труда.

Внешнеэкономическая деятельность оказывает положительное влияние на развитие экономики, которое проявляется в сферах:

а) бюджетной – за счет поступления таможенных платежей от экспорта и импорта товаров, увеличения налоговых платежей экспортно-ориентированных и совместных предприятий;

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

в) производственной – за счет модернизации технической, технологической базы, при ввозе оборудования, покупке лицензий, организации совместных предприятий, международном финансовом лизинге;

г) социальной – за счет увеличения занятости при увеличении производства товаров на экспорт, открытия совместных предприятий.

Кроме того, положительное влияние на развитие экономики оказывает возможность получения валютной выручки от экспорта товаров.

### **2.3. Современная концепция и практика внешнеэкономической деятельности**

В отличие от внешнеэкономических связей внешнеэкономическая деятельность осуществляется на уровне первичных производственных звеньев (фирмы, предприятия, организации, предпринимателя) с полной самостоятельностью в выборе иностранного партнера, номенклатуры товаров для экспортно-импортных сделок, в определении цены и стоимости товаров, объемов, условий и сроков поставки. Внешнеэкономическая деятельность является частью их производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности. В наибольшей степени она опосредована ее важнейшим видом – внешней торговлей.

Развитие внешнеэкономической деятельности дает предприятию АПК новые возможности, такие как использование преимуществ международной кооперации производства и свобода в принятии решений для осуществления своих производственных задач.

Отличия внешнеэкономической деятельности перерабатывающего предприятия аграрного комплекса от внутрихозяйственной заключаются в том, что внешнеэкономическая деятельность осуществляется на валютной основе, регулируется специальными мерами государства. На внешнеэкономическую деятельность предприятия оказывает влияние уровень развития и стабильность национальной экономики, система мировых цен, а также правовая система собственной страны и правовые системы стран, в которых предприятие осуществляет внешнеэкономическую деятельность.

Законодательством Республики Беларусь предусмотрено право предприятий самостоятельно осуществлять внешнеэкономическую деятельность (Закон «О внешнеэкономической деятельности предприятий Республики Беларусь»).

Предприятие самостоятельно определяет вид своей деятельности и принимает решения по выполнению поставленных задач. Критерием выбора той или иной правовой формы внешнеэкономической деятельности являются экономические возможности и потребности предприятия.

Современная концепция внешнеэкономической деятельности не сводится только к международной торговле товарами и услугами, она предопределяет необходимость взаимодействия национальных фирм с глобальными компаниями по ряду направлений, в первую очередь производственному, научно-техническому и инновационному.

Итак, внешнеэкономическая деятельность представляет собой процесс реализации внешнеэкономических связей, включающих торговлю, совместное предпринимательство, оказание услуг, сотрудничество.

Как показывает практика, предприятия, осуществляющие ВЭД в одной форме, со временем исполняют и другие формы. Например, сначала экспорт какого-нибудь товара, затем приобретение лицензии на производство нового товара, затем создание совместного предприятия. Это, в свою очередь, способствует росту внешнеторгового оборота.

#### **2.4. Современные тенденции развития мирохозяйственных связей**

Современный экономический мир развивается и совершенствуется по единичным законам. Процессы, происходящие в отдельных государствах постепенно становятся всеобщими. В развитии мировых экономических связей наблюдаются следующие тенденции:

1. Глобализация мирохозяйственных связей. Эта тенденция проявляется в постепенном стирании различий между разными странами, развитии всеобщих связей и формировании единого мирового пространства.

2. Регионализация проявляется в том, что развитие и сближение стран осуществляется вокруг определенных центров. Эти центры называют центрами мировой торговли, сферами влияния. В настоящее время выделяют три таких центра:

западноевропейский центр – ядром является Евросоюз;

североамериканский центр – ядром этого центра являются США, Канада, Мексика;

азиатско-тихоокеанский центр – ядром являются Япония, Китай и другие страны.

3. Транснационализация. В современном мире главными проводниками процессов глобализации являются крупные производственно-сбытовые и финансовые объединения – транснациональные корпорации (ТНК), оказывающие большое влияние на ход развития мировой экономики.

ТНК – это корпорация, имеющая производственные мощности (финансы, дочерние предприятия) за пределами своей страны. ТНК обладают большими возможностями воздействия на экономику стран пребывания. На торговлю в рамках ТНК и связанную с ними торговлю между независимыми компаниями приходится в общей сложности

примерно 2/3 мирового торгового оборота. Мировая направленность деятельности ТНК, их стремление к максимальному увеличению прибыли нередко приходят в противоречие с интересами принимающих стран.

ТНК как субъект хозяйствования в мировой экономике занимают своеобразное положение. На международной арене они де-факто имеют экономические права, но не имеют международных обязательств.

4. Увеличение числа и расширение сферы деятельности оффшорных центров и свободных экономических зон (СЭЗ).

СЭЗ – это четко определенная промышленная территория, в рамках которой вводятся льготные условия функционирования для иностранных инвесторов при осуществлении ими либо коммерческой, либо производственной деятельности на этой территории.

СЭЗ создаются как в развитых, так и в развивающихся странах. В Республике Беларусь таких зон шесть: «Брест» (1996), «Гомель-Ратон», «Минск», «Витебск», «Могилев» (2002), «Гродноинвест».

Оффшорные центры – это финансовые центры, создаваемые в небольших островных государствах с целью привлечения на эти территории иностранного капитала путем предоставления льгот в регистрации фирм и их финансовой деятельности. В отличие от СЭЗ в оффшорных центрах иностранные инвесторы только регистрируют свои фирмы, а производственную или коммерческую деятельность осуществляют вне зон регистрации.

5. Увеличение масштабов и качественное изменение характера международной торговли; возрастающие масштабы миграции рабочей силы и перемещения между странами других факторов производства – капитала, технологий.

6. Опережающие темпы развития сферы услуг по сравнению с материальным производством, что означает нарастающие темпы постиндустриализации общества, а активное включение услуг в международную экономическую деятельность можно расценивать как элемент интернационализации.

7. Либерализация хозяйственной жизни в мире – процесс уменьшения государственного регулирования внешнеэкономической деятельности – делает национальные экономики более открытыми, что стимулирует процессы международного экономического взаимодействия.

8. Попытки преодоления разрыва в уровнях развития разных стран также порождают необходимость интеграции экономической жизни стран мира. Превращение из отсталой в развитую страну сейчас идет

быстрее, чем раньше. К сожалению, и обратные процессы в настоящее время развиваются с тем же ускорением.

9. Потребность в международном сотрудничестве усиливается в связи с необходимостью решения глобальных проблем современной международной экономики.

10. В силу особой значимости следует выделить НТР. На современном этапе она вызывает глубокие изменения в структуре, содержании и характере процессов производства и потребления. Применение новых технологий воздействует на мирохозяйственные связи, поскольку они направлены на экономию ресурсов, индивидуализацию и специализацию производства и потребления.

11. Расширение и развитие малого и среднего бизнеса. Этот процесс идет во всех странах.

12. Мировые финансово-экономические кризисы. Как правило, мировым кризисом называют продолжительное снижение экономических мощностей группы государств, чьи производственные процессы прямо или косвенно касаются населения во всем мире. Таких финансовых катастроф за последние два века было около двадцати.

## **Тема 3. СУБЪЕКТЫ И ФОРМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### **3.1. Субъекты внешнеэкономической деятельности**

В соответствии с Конституцией Республики Беларусь, государство гарантирует всем равные возможности свободного использования способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности.

Внешнеэкономическую деятельность могут осуществлять:

- физические лица, имеющие статус предпринимателя;
- юридические лица, зарегистрированные для ведения предпринимательской деятельности.

Для осуществления внешнеэкономической деятельности необходимо следующее:

- государственная регистрация предприятия по месту его нахождения (утверждение учредительных документов: устава и договора, а также получение свидетельства о государственной регистрации);
- постановка на учет в налоговом управлении по месту регистрации;

- получение в установленном порядке печати, штампа;
- регистрация в государственном реестре Республики Беларусь;
- открытие рублевого и валютного счетов в любом акционерном коммерческом банке Республики Беларусь.

Внешнеэкономическую деятельность вправе осуществлять предприятия, организации, их объединения, кооперативы, иные юридические и физические лица после соответствующей регистрации.

Регистрация участников внешнеэкономической деятельности производится органом, уполномоченным Правительством республики.

Правом осуществления внешнеторговой деятельности обладают все резиденты Республики Беларусь, если иное не предусмотрено актами законодательства Республики Беларусь, с момента их государственной регистрации в качестве юридического лица или предпринимателя, осуществляющего свою деятельность без образования юридического лица.

Субъекты ВЭД могут напрямую выходить на зарубежные рынки, оказывать услуги за рубежом, импортировать продукцию (товары), а также могут вести ВЭД через посредников.

Иностранные государства, предприятия, организации и другие юридические лица могут учреждать свои представительства по торгово-экономическим вопросам в Республике Беларусь. Республика Беларусь, предприятия и организации могут учреждать свои представительства за рубежом на основе международных договоров между Республикой Беларусь и иностранными государствами.

На территории республики могут создаваться совместные предприятия, международные объединения и организации с участием резидентов Республики Беларусь и иностранных юридических или физических лиц.

Участников ВЭД можно классифицировать по ряду признаков:

- профиль внешнеэкономической деятельности;
- характер совершаемых внешнеторговых операций;
- организационно-правовые формы.

В классификационной группе по профилю внешнеэкономической деятельности можно выделить следующие субъектов ВЭД:

1. Субъекты, работающие на внешнем рынке без посредников, т. е. обеспечивающие выпуск и самостоятельную реализацию продукции и услуг на внешнем рынке:

- а) предприятия сферы производства товаров и услуг, действующие на основе валютной самокупаемости;

б) консорциумы – объединения предприятий производственного и внешнеэкономического профиля деятельности с целью достижения определенных результатов;

в) совместные и иностранные предприятия (СП и ИП);

г) производственные кооперативы.

2. Субъекты ВЭД, представляющие организации-посредники. Их характерная черта – обеспечение внешнеторговых операций на внешнем рынке от имени производителей:

а) внешнеэкономические организации;

б) отраслевые внешнеэкономические объединения;

в) смешанные общества;

г) торговые дома.

3. Субъекты, содействующие ВЭД. Профиль их деятельности – оказание различного рода услуг в обеспечении выхода на внешний рынок, поиске партнера, организации выставок, ярмарок, рекламы, проведении экспертизы, оформлении финансово-расчетных и валютно-кредитных операций, а также внешнеторговых транспортных перевозок:

а) ассоциации внешнеэкономического сотрудничества;

б) международные неправительственные организации;

в) специализированные внешнеэкономические организации и фирмы;

г) торгово-промышленные палаты;

д) уполномоченные банки.

Классификация по профилю деятельности предполагает учет функционально-целевой направленности: производство экспортной продукции и самостоятельная реализация на внешнем рынке, чисто внешнеторговые операции, иные посреднические услуги, финансово-страховые или транспортные операции. Принадлежность субъектов ВЭД к какой-либо сфере деятельности определяет характер воздействия механизма внешнеторгового регулирования через налогообложение, таможенные сборы, таможенные режимы, инвестиционные льготы, а также систему приоритета среди участников ВЭД.

Разнообразен состав субъектов ВЭД, классифицируемых по характеру внешнеторговых операций. В данной классификации необходимо выделить группу субъектов, выступающих в роли экспортеров и импортеров, специализированных посредников (таможенные агенты, брокеры, комиссионеры и т. д.).

Предприятия, участвующие во внешнеэкономической деятельности, независимо от ее профиля и характера совершаемых операций, имеют организационно-правовую форму, определенную Гражданским кодексом Республики Беларусь, и выступают как коммерческие и некоммерческие организации.

Коммерческие организации действуют на внешних рынках в форме хозяйственных обществ и товариществ (с ограниченной и дополнительной ответственностью), кооперативов, акционерных обществ, унитарных предприятий и имеют целью своей деятельности получение прибыли.

Некоммерческие организации осуществляют предпринимательскую деятельность в пределах тех целей, ради которых они создаются. Для них получение прибыли, которая не распределяется между ее участниками, не является основной целью деятельности. Формами их функционирования выступают общественные организации и объединения (ассоциации и союзы), религиозные организации.

Выбор организационно-правовых форм ВЭД имеет особое значение при создании смешанных обществ и фирм за рубежом.

### **3.2. Виды и формы внешнеэкономической деятельности**

Традиционно выделяют следующие формы внешнеэкономической деятельности:

- внешняя торговля;
- производственная специализация и кооперация;
- инвестиционная деятельность;
- научно-техническое сотрудничество;
- валютные и кредитно-финансовые операции.

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.

С помощью этой формы внешнеэкономической деятельности осуществляется купля-продажа или торговый обмен сырья, материалов, топлива, энергии, продукции для промышленного потребления (узлы, детали, запчасти, прокат, подшипники, агрегаты и т. д.), товаров широкого потребления (одежда, обувь, парфюмерия, галантерея, культтовары, продовольственные товары) и т. д. Производится закупка товаров и оборудования для общественного потребления: городской транспорт, оборудование для больниц, поликлиник, санаториев, курортов, лекарства, устройства и оборудование для охраны окружающей среды. Объектом купли-продажи или торгового обмена могут быть продукция интеллектуального труда, к которой относятся основная патентуемая продукция (изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки) и непатентуемая продукция (например, ноу-хау).

Формами внешнеторговой деятельности являются: экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт.

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 – сотрудничество в конкурентно связанных между собой процессах технологического разделения труда.

Сущность международной производственной кооперации как вида внешнеэкономической деятельности заключается в том, что производственные фирмы разных стран осуществляют на договорной основе процесс создания отдельных видов промежуточной продукции (комплектующих, узлов и компонентов), предназначенных в качестве составных элементов для производства конечного продукта.

Формами международной производственной кооперации по классификации Европейской экономической комиссии являются:

- предоставление лицензий с оплатой продукцией, выпущенной по этим лицензиям;
- поставка производственных линий и заводов с оплатой произведенной на них продукцией;
- совместное производство на основе специализации;
- подрядная кооперация.

Международная специализация производства – это концентрация производства однородной продукции в рамках одной страны или не-

большого количества стран с целью создания высокоэффективного производства.

Инвестиционная деятельность предполагает взаимодействие с иностранными государствами и частными субъектами по привлечению материальных и финансовых средств на основе эффективности и взаимной выгоды. В настоящее время в законодательстве нет определения инвестиционной деятельности. Закон об инвестициях оперирует термином «осуществление инвестиций», который обозначает следующие действия:

- создание коммерческой организации;
- приобретение (создание) объектов недвижимого имущества;
- приобретение прав на объекты интеллектуальной собственности;
- приобретение акций, долей в уставном фонде, паев в имуществе коммерческой организации;
- осуществление концессии;
- иные способы осуществления инвестиций, кроме запрещенных законодательными актами Республики Беларусь.

Международное научно-техническое сотрудничество (МНТС) – одно из наиболее динамично развивающихся направлений внешнеэкономической деятельности, которое включает совместную разработку научно-технических проблем, обмен научными результатами и производственным опытом, совместную подготовку квалифицированных кадров.

Сфера МНТС охватывает широкий спектр вопросов: от фундаментальных исследований до решения практических задач. Многообразие форм сотрудничества (взаимные консультации, разработка научных прогнозов, кооперирование при проведении научных исследований, сотрудничество в области научно-технической информации, патентного дела, изобретательства, стандартизации и др.) позволяет странам выбирать те из них, которые в наибольшей степени соответствуют их национальным интересам и особенностям экономического развития.

Валютные и кредитно-финансовые операции – совокупность операций, обеспечивающих различные виды ВЭД предприятий из разных стран международными расчетами, куплей-продажей валюты, кредитованием по заключенным внешнеэкономическим сделкам, а также самостоятельные операции на мировых финансовых и валютных рынках в целях извлечения прибыли на курсовой разнице и разнице ставок по ценным бумагам и кредитам. Это один из главных моментов во внешнеэкономической деятельности любого предприятия или фирмы.

Именно эти операции сопровождают сделки, которые связаны с обеспечением платежа за поставленную продукцию через конкретные формы расчета. Валютные операции совершаются во избежание курсовых потерь.

### **3.3. Понятие, мотивы и формы международного бизнеса**

Бизнес (от англ. *business* – дело, предпринимательство) – инициативная экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств с целью получения прибыли и развития собственного дела.

Международный бизнес предполагает осуществление деловых операций с несколькими партнерами за пределами страны. Область предпринимательской деятельности экономических субъектов устанавливается на мировом рынке: рынке товаров, рынке услуг, финансовом рынке, рынке рабочей силы.

Международный бизнес включает в себя любые хозяйственные операции, которые проводятся между двумя или более странами. Такие деловые взаимоотношения могут возникать на уровне как частных, так и государственных организаций. Для достижения любой из своих целей в международном бизнесе компания должна устанавливать формы проведения внешнеторговых операций; при этом некоторые из них могут существенно отличаться от используемых внутри страны. На выбор форм влияет не только поставленная цель, но и внешняя среда, в которой фирме предстоит действовать. В целом существует три аспекта мотивации, побуждающих фирмы осуществлять международный бизнес:

- расширение сбыта;
- приобретение ресурсов;
- диверсификация источников снабжения и сбыта.

1. Расширение рынка сбыта рассматривается зарубежными фирмами в качестве основной, стержневой цели своей хозяйственно-коммерческой деятельности. В настоящее время любой рынок сбыта продукции ограничен. В качестве ограничителей выступают:

- во-первых, количество юридических и физических лиц, заинтересованных в продукции конкретной фирмы или ее услугах;
- во-вторых, платежеспособность этих лиц.

Но если рассматривать этот вопрос не в рамках отдельно взятой страны, а в международном масштабе, то в этом случае количество

заинтересованных лиц и уровень их покупательной способности многократно возрастают.

Отсюда становится ясно, что более высокий уровень сбыта означает, как правило, и больший объем получаемой в итоге прибыли. Когда, например, все сбытовые подразделения фирмы имеют одинаковый размер торговой наценки, то расширение объема продаж неизбежно ведет к увеличению массы получаемой прибыли в целом по фирме. При этом прибыль на единицу продукции может увеличиваться по мере расширения сбыта, а может и понижаться вследствие освоения более сложных потребительских секторов рынка. В результате же при обеих рыночных стратегиях размер получаемой фирмой прибыли возрастает.

Из сказанного следует, что расширение сбыта продукции является главным мотивом участия фирм в международном бизнесе. Многие крупнейшие компании имеют свыше половины своих доходов с продаж, проводимых за рубежом.

2. Приобретение необходимых ресурсов является важнейшим фактором технологического процесса. Поэтому фирмы-производители и их внешнеторговые посредники (дистрибьюторы) достаточно часто подыскивают необходимые виды изделий и услуг, а также полуфабрикаты, комплектующие изделия и конечную продукцию в других странах. В ряде случаев это делается с целью снижения затрат на производство продукции. В иных случаях заграничные закупки позволяют приобрести уникальную продукцию или условия, недоступные в собственной стране. Так, например, германская фирма *Mersedes* рассматривает вопрос о переводе ряда производств из Германии в одну из стран Восточной Европы или даже Африки, где трудовые ресурсы намного дешевле.

Подобная стратегия позволяет снизить себестоимость производства продукции, а в случае закупки необходимого сырья – повысить качество производимых товаров или, по крайней мере, сделать их отличающимися от продукции конкурентов. Это способствует увеличению удельного веса фирмы в обороте рынка и росту ее прибыли, в том числе и за счет снижения стоимости используемых ресурсов.

3. Диверсификация. В своей промышленно-торговой политике компании обычно предпочитают не допускать больших колебаний в уровне годовых или сезонных продаж и, следовательно, получаемой прибыли. С этой целью они тщательно подыскивают подходящие зарубежные рынки для сбыта своей продукции или проведения закупок

необходимого сырья, комплектующих и т. д. Многие фирмы пользуются тем, что экономические циклы развития в странах мира не совпадают во времени. Таким образом, когда в одной стране, вступившей в период спада, уровень продаж снижается, он повышается в другой, которая находится на стадии экономического подъема. В итоге, найдя рынок для сбыта одного и того же товара или его компонента в разных странах, фирма может снизить ущерб от колебаний цен или дефицита в какой-либо конкретной стране.

Экономическая сущность международного бизнеса в либеральной трактовке состоит в ориентации на прибыль, как основную цель предпринимательства.

Международный бизнес осуществляется в определенных формах. Среди них: экспорт-импорт товаров и услуг; кооперация в области научно-технической, производственной, сбытовой и сервисной деятельности; инвестиционная деятельность, совместное предпринимательство; транснациональные корпорации.

## **Тема 4. МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ**

### **4.1. Сущность и этапы операций внешнеэкономической деятельности**

Экономические связи с зарубежными партнерами реализуются путем проведения коммерческих операций, т. е. определенных процедур по подготовке и проведению торгового сотрудничества.

Таким образом, внешнеэкономические операции – это комплекс действий, включающих подготовку, заключение и исполнение внешнеэкономических сделок.

Внешнеэкономическая сделка – это договор (контракт) коммерческого характера с иностранным партнером (контрагентом), в котором оговариваются условия поставки установленного количества товарных единиц и (или) оказания определенных услуг.

Любая внешнеэкономическая операция проходит три этапа:

- подготовительная работа к заключению сделки (контракта);
- заключение сделки (подписание контракта);
- исполнение сделки (контракта).

На первом этапе – подготовительная работа к заключению сделки (контракта) – необходимо выполнить следующий комплекс действий:

- изучить рынок сбыта: его конъюнктуру, торгово-политические, таможенные и правовые условия, потенциальных конкурентов и покупателей;

- рассчитать предполагаемый экономический эффект внешнеэкономической сделки;

- провести рекламную кампанию;

- установить контакт с потенциальным контрагентом путем рассылки оферт (запросов) или коммерческих писем с предложением вступить в переговоры по поводу заключения внешнеэкономической сделки.

На втором этапе – заключение сделки (подписание контракта) – необходимо:

- провести предварительные переговоры;

- получить акцепт на сделанный заказ;

- согласовать форму и вид контракта;

- подписать контракт.

На третьем этапе – исполнение сделки (контракта) – необходимо:

- обеспечить производство экспортной продукции;

- провести платежно-расчетные операции;

- застраховать груз;

- организовать международную перевозку груза;

- пройти таможенную очистку.

Кроме того, обязательным условием внешнеэкономической деятельности является выполнение целого ряда операций обеспечивающего характера, связанных с продвижением товара от продавца к покупателю, – хранение груза, его экспедирование, транспортировка, а также операций, связанных с ведением международных расчетов.

Все вышеперечисленные процедуры оформляются соответствующими пакетами документов.

Таким образом, внешнеэкономические операции – это сложный процесс осуществления внешнеэкономических сделок, охватывающий широкий комплекс взаимоотношений экономического, валютно-финансового и правового характера.

## **4.2. Классификация внешнеэкономических операций предприятия**

Основным направлением внешнеэкономической деятельности в большинстве стран является внешнеторговая деятельность – обмен произведенной продукцией, работ, услуг между участниками внешне-

экономической деятельности путем проведения различного рода международных коммерческих (внешнеторговых) операций. Завершением данных операций являются коммерческие внешнеторговые сделки.

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.

Классификация внешнеэкономических операций представлена в табл. 4.1.

Таблица 4.1. **Классификация внешнеэкономических операций**

Признак классификации	Виды внешнеторговых операций
По направлениям торговли	Экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные
По объектам торговли	Купля-продажа товаров, купля-продажа услуг, купля-продажа научно-технической продукции
По методам торговли	Прямые, косвенные (через посредников)
По формам торговли	Бартерные операции, встречные закупки, компенсационные сделки, давальческая схема, выкуп устаревшей продукции, промышленное сотрудничество и др.
По группам товаров	Купля-продажа машин и оборудования, сырьевых ресурсов, потребительских товаров
По степени готовности товаров	Торговля готовой продукцией, поставка узлов и деталей для последующей сборки машин, поставка комплектного оборудования, поставка запасных частей

Под экспортными операциями понимается деятельность, которая связана с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту.

Под импортными операциями понимается деятельность, которая связана с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке страны.

Вывоз за границу ранее ввезенного товара, который в стране экспорта не подвергался какой-либо переработке, называется реэкспортом. Обычно эти операции возникают из-за резкого изменения международной обстановки, прямых дипломатических или экономических связей между странами, возникновения военных действий.

Реэкспортными операциями являются также операции по вывозу товаров с территорий «свободных зон» и «приписных складов».

Реимпортная операция – это приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергнутого там переработке товара. Обычно сюда входит возврат товаров, ранее поставленных за границу на консигнацию (продажа товаров через консигнационные склады, посредников, при этом экспортер является собственником товаров), возврат забракованных покупателем товаров, возврат товаров, не реализованных на аукционах (возврат выставок и ярмарок к реимпортируемым операциям не относится).

Как правило, реимпортная операция по существу представляет собой несостоявшуюся экспортную операцию. Основным признаком такой операции – пересечение товаром границы своей страны дважды: при ввозе и вывозе.

Более половины международного торгового обмена осуществляет при содействии лиц, организаций и торговых фирм, независимых от производителей и потребителей, т. е. через посредников.

В качестве посредников могут выступать комиссионеры, консигнаторы, дистрибьюторы, агенты, брокеры, дилеры и т. д.

Широкое распространение получила и торговля через торговые дома, международные товарные биржи, которая является по существу также торговлей через посредников. Формами международной торговли состязательного типа выступают аукционная торговля и международные торги.

Наряду с обычными экспортно-импортными операциями по реализации товаров, работ, услуг, каждая из которых завершается получением или уплатой денежной суммы за экспортный или импортный товар, в практике внешнеэкономической деятельности широкое распространение получила встречная компенсационная торговля.

Встречная торговля – это внешнеторговые операции, при которых в контрактах фиксируются твердые обязательства экспортеров и импортеров произвести полный или частично сбалансированный обмен товаров.

Встречные внешнеторговые операции подразделяются на следующие виды:

- товарообменные операции на безвалютной основе – предполагают оплату поставок продукции в натуральной форме, когда продажа товара одновременно увязывается с приобретением другого товара и расчеты в денежной форме не производятся;

- торговые компенсационные операции на денежной основе – предполагают участие экспортера в реализации товаров, предлагаемых импортером на денежной основе;

- промышленные компенсационные операции – при данной форме встречная торговля является частью промышленного сотрудничества и предполагает, в частности, что поставки оборудования для сооружения объектов будут оплачиваться встречными поставками товаров, производимых с его помощью.

В свою очередь, товарообменные операции на безвалютной основе делятся на следующие виды:

- бартерные операции (когда производится обмен двух товаров, оформленный одним контрактом, на основе мировых цен);

- прямая компенсация (предполагает обмен не двумя, а несколькими товарами в течение определенного периода).

Исходя из времени осуществления, товарообменные сделки могут быть краткосрочными и с длительными сроками исполнения.

Встречные компенсационные операции на денежной основе делятся: на краткосрочную компенсацию; встречные закупки; операции типа «офсет»; операции типа «свитч»; авансовые закупки.

При встречных закупках экспортер обязуется закупить товары у импортера, составляющие по стоимости определенный процент от его собственной поставки. При этом основное отличие данной операции от краткосрочной торговой компенсации на денежной основе заключается в том, что при встречных закупках платежи по первоначальной и встречной поставкам производятся независимо друг от друга.

При операциях типа «офсет» предусматривается добровольное, джентльменское соглашение закупить товары у импортера на сумму, составляющую определенную долю от экспортной поставки, причем эта сумма часто превышает сумму поставки.

При сделках «свитч» происходит передача экспортером своих финансовых обязательств по встречной закупке товара третьей стороне.

При авансовых закупках экспортер, заинтересованный в продаже своих товаров определенному партнеру, сначала закупает у него какую-либо продукцию, т. е. экспортная и импортные операции здесь меняются как бы местами.

Внешнеторговые операции подразделяются также на основные (обменные) операции, осуществляемые на возмездной основе между непосредственными участниками этих операций (контрагентами раз-

ных стран), и обеспечивающие, связанные с продвижением товара от продавца к покупателю.

К основным относятся операции:

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

Обеспечивающими международный товарооборот являются операции:

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

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

Стороны внешнеторговых сделок относятся к особой категории предпринимателей, именуемых партнерами, коммерсантами, контрагентами. Процесс подготовки к заключению международных торговых сделок включает поиск контрагентов, ведение коммерческой переписки, обоснование цен экспортных и импортных сделок. Основными коммерческими предложениями продавца являются oferta, предложение принять участие в торгах, письмо о намерениях вступить в переговоры. Если покупатель инициирует сделку, то он высылает заказ, запрос или письмо о намерениях.

При всем многообразии международных коммерческих операций в зависимости от объекта сделки их можно классифицировать на три большие группы: операции купли-продажи товаров (экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт); операции купли-продажи услуг (основные – инжиниринг, аренда, международный туризм; обеспечивающие –

транспортные, транспортно-экспедиторские, хранение грузов, международные расчеты, страхование грузов, рекламирование и др.; услуги, оказываемые в бытовой сфере); операции купли-продажи научно-технической продукции (купля-продажа патентуемой продукции, обмен результатами научно-исследовательских работ, купля-продажа непатентуемой научно-технической продукции, операции по торговле результатами творческой деятельности в сфере духовной жизни).

### **4.3. Понятие внешнеторгового посредничества. Виды посредников**

Посредник (*middleman*) – это лицо, которое связывает стороны, желающие заключить сделку. Посредники действуют в области перевозки, хранения, страхования, сбыта товаров и т. д. Посредниками могут выступать как отдельные лица, так и учреждения. В отличие от торговцев, которые работают за свой счет и выступают самостоятельно в системе производства и потребления, посредники работают за счет поручителя и получают за это вознаграждение.

К посредникам относятся брокеры, дилеры, комиссионеры, консигнаторы, маклеры, торговые и промышленные агенты.

Посредническая фирма – это коммерческое предприятие или организация, стоящая между производителем и потребителем товаров и содействующая реализации последних.

Посреднические операции, совершаемые по поручению экспортера или импортера независимыми фирмами-посредниками на основе отдельных поручений или специальных соглашений, охватывают подыскание иностранных партнеров, подготовку документации для совершения сделок и их совершение, транспортно-экспедиторские операции, кредитно-финансовое обслуживание, страхование, рекламу, послепродажное обслуживание, изучение и анализ рынков сбыта, выполнение таможенных формальностей и т. д.

Несмотря на ряд отрицательных моментов при проведении торговых операций через посредников (удорожание импортных товаров и снижение доходности экспорта, так как часть выручки остается у посредников, отсутствие непосредственного контакта производителя с рынком), данный вид деятельности повышает экономическую эффективность проводимых операций:

- возрастает скорость и объем товарооборота, в результате чего увеличивается прибыль;

- посредники, находясь ближе к покупателям, более оперативно реагируют на изменение рыночной конъюнктуры, что позволяет реализовывать товар на более выгодных для экспортера условиях;
- техническое обслуживание, предпродажный сервис, осуществляемые посредниками, и сокращение сроков поставок с промежуточных складов способствуют повышению конкурентоспособности товаров;
- посредники являются источником ценной первичной информации об уровне качества и конкурентоспособности товаров;
- создание и развитие сбытовой сети посредниками экономит средства экспортеров;
- специализация посредников на массовом сбыте определенных товаров позволяет снизить издержки обращения на единицу реализуемого товара, дает дополнительную коммерческую выгоду;
- посредники помогают проникать с традиционными товарами на отдаленные рынки и с новыми товарами на известные рынки, что позволяет экономить средства на исследование новых рынков и снижает риски предпринимательской деятельности.

Для участников внешнеэкономической деятельности в странах с переходной экономикой привлечение посредников является не только экономически целесообразным, но и практически необходимым. Субъекты ВЭД в этих странах сравнительно недавно получили право самостоятельного исследования зарубежных рынков, а поэтому должны использовать торговых посредников.

Привлечение посредников требует предварительного экономического обоснования, и если окажется, что посредники не обеспечивают получение дополнительной прибыли по сравнению с самостоятельным сбытом товаров экспортерами, то их привлекать нерационально.

При классификации видов посреднической деятельности исходят из двух признаков: от чьего имени действует посредник и за чей счет. Следуя этим классификационным признакам, выделяют несколько видов посреднических операций:

- 1) дилерские операции, когда посредник действует от своего имени и за свой счет;
- 2) комиссионные операции, когда посредник действует от своего имени, но за чужой счет;
- 3) операции по договорам поручения (агентские соглашения), когда посредник действует от чужого имени и за чужой счет.

Исходя из предложенной классификации и в зависимости от функций торговых посредников в мировой практике различают следующие

виды торгово-посреднических фирм: торговые фирмы (дилеры), коммиссионные фирмы, торговые агенты, брокеры.

Торговые фирмы осуществляют дилерские операции по перепродаже товаров. При этом торговый посредник выступает стороной как договора на покупку товара, так и договора на его последующую продажу (перепродажу), а на время между покупкой и продажей он становится собственником товара.

За рубежом торговые фирмы делятся на торговые дома, экспортные фирмы, импортные фирмы, оптовые фирмы, розничные фирмы, дистрибьюторов, стокистов.

Торговый дом – фирма, представляющая собой ассоциацию торговых, складских, производственных и других предприятий, осуществляющая свою деятельность как в собственной стране, так и за рубежом.

Экспортные фирмы чаще всего выступают в роли дилеров, закупая за свой счет товары на внутреннем рынке, а затем перепродавая их от своего имени за границу.

Импортные фирмы закупают за свой счет товары за границей, а затем продают их от своего имени на внутреннем рынке.

Оптовые фирмы закупают за свой счет товары крупными партиями за рубежом или внутри страны и затем реализуют их отдельным потребителям и более мелкими партиями. За счет разницы в цене создается прибыль.

Розничные фирмы проводят дилерские операции по импорту и экспорту товаров, не пользуясь при этом услугами экспортных, импортных и оптовых фирм.

Дистрибьюторы занимаются распродажей товаров, определенных в дилерских соглашениях. Соглашения определяют перечень сбываемых товаров, территорию, условия работы на рынке, обязательства по годовым объемам сбыта.

Стокисты – дилерские фирмы, осуществляющие экспортно-импортные операции на основе специального договора о консигнационном складе. Такой договор заключается в дополнение к основному дилерскому договору о предоставлении исключительного права на продажу.

Брокеры, или простые посредники, – торговые фирмы, организации, отдельные лица, которые подыскивают взаимозаинтересованных продавцов и покупателей, помогают им наладить контакт, но сами непосредственного участия в сделке не принимают и не используют свой капитал.

Брокеру предоставляются специальные полномочия на заключение каждой отдельной сделки, строго в рамках которых он обязан действовать.

Комиссионные фирмы – это торговые посредники (комиссионеры), которые продают или покупают товары от своего имени, но за счет и по поручению поручителя (комитента) за оговоренное вознаграждение (комиссию). Комиссионер действует строго в пределах предоставленных ему полномочий, в противном случае поручитель может расторгнуть договор торговой комиссии и взыскать комиссионные убытки. Комиссионер обязан передать поручителю все полученное по заключенной сделке. Однако он не несет ответственности перед поручителем за неисполнение сделки третьим лицом, если только это особо не оговорено дополнительным соглашением, по которому комиссионер берет на себя ответственность за платежеспособность и состоятельность третьего лица. В таком случае у комиссионера возникает право на дополнительное вознаграждение.

Распространенной формой договора комиссии является продажа товаров на условиях консигнации. По таким условиям экспортер (консигнант) поставляет товары на склад посредника (консигнатора) для реализации на рынке в течение определенного срока. Консигнатор осуществляет платежи консигнанту по мере реализации товара со склада. Не проданные к установленному сроку товары консигнатор имеет право вернуть консигнанту. На условиях консигнации реализуются в основном товары массового спроса. По существу, при консигнации экспортер кредитует посредника на средний срок реализации товара.

К торговым агентам относят посредников, действующих для экспортеров или импортеров (принципалов) и от их имени.

Агенты не покупают товар у производителей или экспортеров и не продают его, они уполномочены принципалами продавать товар в качестве их представителей. При этом принципалы оставляют за собой право определять условия реализации товаров покупателям, и прежде всего устанавливать уровень цен.

Агентское соглашение, с одной стороны, должно давать достаточно широкие полномочия агентам, чтобы создавать условия для их эффективной работы на рынках, с другой – содержать предельные полномочия, так как агенты действуют за счет принципалов. Предельные полномочия главным образом касаются цен, условий кредитов и платежей, сроков поставок, гарантий и ответственности.

Продавцы и посредники на конкретных рынках обладают по отношению друг к другу различными правами и обязанностями. По объему передаваемых прав посредники делятся на простых агентов (или агентов с неисключительным правом продажи), монопольных агентов (с исключительным правом продажи) и агентов с правом «первой руки» (преимущественным правом продажи).

Неисключительное право продажи – соглашения экспортеров с посредниками, предоставляющие последним право в течение установленного времени, на оговоренной территории реализовывать определенную номенклатуру товаров и получать от продавцов установленное вознаграждение. Такое соглашение не ограничивает право экспортера самостоятельно или через других посредников продавать на той же территории аналогичные товары без выплаты посреднику с неисключительным правом продажи вознаграждения или компенсации.

Экспортер при таком соглашении не может вполне рассчитывать на активную работу посредника.

Исключительное (монопольное) право продажи – право, при котором экспортер по соглашению лишается возможности продавать на оговоренной территории самостоятельно или через других посредников товары, аналогичные внесенным в соглашение.

Такой тип соглашения превращает посредника, по существу, в монополиста на рынке. Монопольное право побуждает посредника быть активным на рынке, так как от этого зависит величина получаемой прибыли. В соглашении предусматривается ответственность экспортеров за нарушение исключительного права.

Преимущественное право продажи – соглашение, по которому экспортер обязан сначала предложить товар посреднику и только после его отказа может продать товар на оговоренной территории самостоятельно или через других посредников с преимущественным правом продажи.

В соглашении должны быть указаны все возможные причины, дающие право посредникам отказаться от сбыта товаров.

#### **4.4. Понятие и классификация услуг. Внешнеэкономические операции торговли услугами**

Большая работа была проведена экспертами в рамках переговоров Уругвайского раунда по подготовке Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС). В результате был выявлен наиболее общий

качественный признак услуг, связанный с тем, что их производство – это вид деятельности, результат (или продукт) которой направлен на удовлетворение потребностей других лиц на основе договорных отношений между производителем и потребителем услуг, за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений. Такой подход позволил создать Классификатор услуг, который послужил базой для будущих переговоров о либерализации торговли услугами, разработки государственной политики и других практических целей.

Выработанная ГАТС классификация включает 160 видов услуг, разделенных на 12 основных разделов.

1. Деловые услуги – 46 отраслевых видов услуг.
2. Услуги связи – 25 видов.
3. Строительные и сопутствующие им услуги – 4 вида.
4. Дистрибьюторские услуги – 5 видов.
5. Общеобразовательные услуги – 5 видов.
6. Услуги по защите окружающей среды – 4 вида.
7. Финансовые услуги, включая страхование, – 17 видов.
8. Услуги по охране здоровья – 4 вида.
9. Туризм и путешествия – 4 вида.
10. Услуги в области организации досуга, культуры и спорта – 5 видов.
11. Транспортные услуги – 33 вида.
12. Прочие услуги.

В случае расширительного подхода к классификации услуг, который принят во Всемирном банке, учитывается движение дохода. В соответствии с этим подходом услуги могут подразделяться на факторные и нефакторные.

Факторные услуги (*factor services*) – платежи, возникающие в связи с международным движением факторов производства, прежде всего капитала и рабочей силы (доходы на инвестиции, роялти и лицензионные платежи, зарплата, выплаченная нерезидентам).

Нефакторные услуги (*non-factor services*) – остальные виды услуг (транспорт, путешествия и прочие нефинансовые услуги).

В мировой практике во внешнеэкономической деятельности выделяют две группы сделок по купле-продаже услуг: основные и обслуживающие куплю-продажу товаров.

К основным сделкам купли-продажи услуг относятся такие операции, как сделки по оказанию производственно-технических услуг,

арендные сделки, сделки купли-продажи услуг международного туризма, сделки по оказанию консультационных услуг.

В группу сделок по купле-продаже услуг, обслуживающих куплю-продажу товаров, входят услуги по международным перевозкам грузов, транспортно-экспедиторские услуги, услуги по хранению грузов, услуги по страхованию грузов, услуги по международным расчетам.

Инжиниринговые, или производственно-технические, услуги представляют собой совокупность работ производственного, коммерческого и научно-технического характера по оптимизации капитальных затрат заказчика на реализацию определенного проекта.

Инжиниринговые услуги предоставляются как специализированными инженерно-консультационными фирмами, так и промышленными, строительными и другими компаниями.

Внешнеторговые сделки по оказанию инжиниринговых услуг преследуют цель достичь наилучшего результата от капиталовложений и иных затрат, связанных с реализацией различного рода проектов. Данная цель может быть достигнута за счет наиболее рационального подбора и эффективного использования совокупности материальных, трудовых, технологических и финансовых ресурсов, а также за счет использования передовых научно-технических достижений в выборе методов организации и управления, учитывающих конкретные условия и факторы реализации проекта. Именно применение в качестве эффективного ресурса высококвалифицированного труда и профессиональных знаний специалистов способствует максимальному сокращению сроков ввода объектов в эксплуатацию, ускорению отдачи капитала. Причем большое разнообразие возникающих технических, коммерческих, финансовых, юридических, административных и других вопросов требует привлечения значительного числа специалистов разного профиля для реализации проекта.

Арендные сделки становятся все более популярным видом внешне-торговых операций между контрагентами из разных стран. Эти сделки предоставляют право на временное пользование определенным имуществом производственного назначения одного из контрагентов (собственника) после заключения соглашения на предоставление такого права арендатору. Арендные сделки могут быть долгосрочными, среднесрочными, краткосрочными.

Лизинговая сделка во внешнеэкономической деятельности представляет собой правоотношения сторон в рамках лизингового соглашения, согласно которому лизингодатель обязуется предоставить за

плату во временное пользование лизингополучателю имущество производственного назначения, приобретенное им по договору купли-продажи в собственность у продавца (поставщика), в целях получения прибыли, дохода или достижения иного полезного эффекта.

При заключении контракта на оказание лизинговых услуг стороны могут предусмотреть и иные условия, не перечисленные выше, если это обусловлено необходимостью урегулирования их правоотношений.

При расчете графика и размеров лизинговых платежей контрагенты обязательно учитывают покупную стоимость объекта лизинга, срок лизингового соглашения, остаточную стоимость предмета лизинга, финансовое положение лизингодателя и лизингополучателя, действующее законодательство страны, особенно в области налогообложения и методов начисления амортизации.

Сделки купли-продажи услуг международного туризма реализуются посредством предоставления туристу определенного вида или набора услуг туризма для экспорта или импорта.

Экспортом услуг туризма является продажа туристских продуктов иностранным гражданам, въезжающим на территорию данного государства для их получения. Денежные поступления от реализации туристских продуктов будут получены из-за границы, а сами услуги предоставлены на территории принимающего государства.

Импортом услуг туризма является приобретение гражданами данной страны туристских продуктов, предоставляемых за ее пределами. Денежные поступления за покупку туристских продуктов перечисляются за границу, где и будут предоставлены приобретенные услуги.

Услуги международного туризма представляют собой экспортно-импортную деятельность туроператоров и турагентов из различных стран, которая предполагает обслуживание лиц, выезжающих за границу и не занимающихся там оплачиваемой деятельностью.

Консультационные услуги представляют собой комплекс рекомендаций и советов в области финансовых, экономических, юридических и иных вопросов, предоставляемых высокопрофессиональными специалистами консалтинговых компаний участникам внешнеэкономической деятельности с целью оптимизации процесса реализации внешнеэкономических сделок и повышения их эффективности.

Кроме самостоятельных сделок купли-продажи услуг во внешней торговле существует целый ряд сделок по купле-продаже услуг, которые осуществляются для обслуживания товаропотоков между ино-

странными контрагентами. В группу сделок по купле-продаже услуг, обслуживающих куплю-продажу товаров, входят международные перевозки грузов, транспортно-экспедиторские услуги, услуги по хранению грузов, услуги по страхованию грузов, услуги по международным расчетам.

Как правило, вышеперечисленные услуги предоставляются вместе с куплей-продажей партии товаров. Партию товаров необходимо доставить от продавца к покупателю, и тогда одна из сторон в соответствии с условиями договора будет ответственна за организацию транспортировки, а при необходимости и за сопровождение, и за охрану данной партии в период транспортировки.

В процессе доставки товара от продавца к покупателю может возникнуть ситуация, когда партию товаров необходимо подвергнуть временному хранению, и тогда один из контрагентов будет вынужден передать данную партию для временного хранения на склад специализированной организации.

Стороны могут быть заинтересованы и в организации страхования во время доставки партии товара, поскольку данный этап совершения внешнеэкономической операции чреват рисками повреждения или гибели товара, что может обернуться убытками для одной из сторон.

Контрагентам, находящимся в разных странах, необходимо произвести расчеты за поставляемую партию товара, и для этого они прибегают к услугам по международным расчетам, посредством которых покупатель может уплатить установленную контрактом сумму, а продавец может получить этот платеж.

Такие услуги чаще всего предоставляются по запросу любого из контрагентов специализированными компаниями. Деятельность компаний, предоставляющих услуги, обслуживающие куплю-продажу товаров, обычно узконаправленна и специализируется на предоставлении услуг одного направления.

Как и любая сделка во внешнеэкономической деятельности, сделки по купле-продаже услуг, обслуживающих куплю-продажу товаров, будь то международные перевозки грузов, транспортно-экспедиторские услуги, услуги по хранению грузов, услуги по страхованию грузов, услуги по международным расчетам, должны оформляться контрактом на предоставление услуг.

## **Тема 5. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК**

### **5.1. Мотивы и предпосылки выхода предприятия на внешние рынки**

Основания для выхода фирмы на внешний рынок могут и должны рассматриваться на трех уровнях: глобальном, национальном и собственно фирменном. На глобальном уровне важнейшей современной тенденцией является глобализация, т. е. постепенная экономическая, политическая и культурная интеграция всего мира, в сочетании с региональной интеграцией.

В настоящее время глобализация мировой экономики подталкивает предприятия к выходу на внешние рынки. Зарубежные рынки предоставляют новые возможности сбыта продукции. При несомненных выгодах от выхода предприятия на внешние рынки возникает проблема разработки политики международного маркетинга и организации системы сбыта с учетом новых потребностей.

В современных условиях продажа товаров и услуг за пределами национальных границ является важнейшим фактором экономического прогресса.

Мотивами для выхода на международный рынок могут служить, в частности, следующие соображения:

- определенные тенденции на внутреннем рынке, выталкивающие фирмы за рубеж;
- рост фирмы и расширение ее сферы деятельности;
- необходимость поддержания и развития имиджа фирмы;
- стремление преодолеть зависимость от конъюнктуры внутреннего рынка с его специфическими характеристиками, диверсифицировать риск и обеспечить возможность маневра ресурсами;
- стремление получить доступ к технологическим секретам;
- возможность использования государственных программ содействия международной торговле;
- стремление высвободить часть используемых на внутреннем рынке ресурсов для решения более сложных и перспективных задач.

Несмотря на все трудности, связанные с выходом на внешние рынки, разработка международной стратегии вывода продукции на внешние рынки является необходимым условием успеха современного предприятия при наличии жесткой международной конкуренции.

Прежде чем выйти на внешний рынок, фирма должна установить целесообразность и перспективы осуществления на нем предпринимательской деятельности. При проведении такого анализа следует определить как преимущества, которые может иметь фирма, работая на внешнем рынке, так и возможные негативные для нее последствия.

Основными причинами, побуждающими фирму к выходу на внешний рынок, являются:

1) расширение рынка сбыта и увеличение за счет этого получаемой прибыли;

2) уменьшение себестоимости единицы товара за счет эффекта масштаба;

3) привлечение иностранной валюты;

4) нестабильность политической и экономической обстановки в стране происхождения товара;

5) несовершенство законодательной базы, регламентирующей предпринимательскую деятельность фирмы на внутреннем рынке;

6) получение доступа к дефицитным на национальном рынке ресурсам, которые к тому же могут быть более дешевыми;

7) увеличение жизненного цикла товара благодаря выходу на новые рынки;

8) устранение сезонных колебаний в спросе за счет возможных продаж товаров в странах с различными климатическими условиями.

Наряду с указанными существует и ряд других факторов, определяющих целесообразность внешнеэкономической деятельности.

## **5.2. Стратегии выхода на внешний рынок**

Технология внедрения фирмы на международные рынки требует рассмотрения факторов и способов вхождения на внешние рынки, которые зависят от разработанности товара, выводимого на рынок, и от развитости и изученности рынка.

К основным факторам, которые оказывают влияние на выбор способа вхождения на внешний рынок, относятся:

- скорость вхождения на рынок;
- прямые и косвенные издержки;
- гибкость и возможность учета в деятельности на рынке законодательства страны, где расположен рынок;
- уровень возможного предпринимательского риска;
- сроки окупаемости инвестиций;

- наличие невыполненных обязательств компании перед имеющимися партнерами, агентами и дистрибьюторами в случае создания собственной дистрибьюторской сети для выхода на более привлекательный рынок.

При выборе стратегии выхода на внешний рынок предприятие имеет четыре альтернативы. Оно может выбрать любую из них или их комбинацию, для того чтобы достичь своих целей и приспособиться к действующим на рынке условиям.

К стратегиям выхода на внешний рынок относятся: экспорт, франчайзинг, совместная предпринимательская деятельность, прямое инвестирование.

К числу традиционных способов выхода на зарубежный рынок относится экспорт товаров и услуг. Различают:

- прямой экспорт;
- косвенный экспорт.

Косвенный экспорт имеет место в тех случаях, если производитель продает свои товары через посредников. Косвенный экспорт имеет свои недостатки и преимущества. К числу преимуществ можно отнести: увеличение объемов продаж, быстрое получение эффекта для производителя вследствие использования возможностей посредника на зарубежном рынке; экономию затрат по финансированию экспортной сделки и связанных с ней рисков; освобождение от оформления и слежения за выполнением экспортной сделки.

Недостатками опосредованного экспорта могут стать: оторванность производителя от рынка, зависимость его от посредника; недостаточное внимание посредника к работе с товаром производителя; отсутствие у посредника (в силу разных причин) стремления к продвижению товара производителя на все доступные сегменты целевого рынка.

Одной из разновидностей опосредованного косвенного экспорта является так называемый «пиггибэкинг» (*piggybacking*), т. е. вхождение на зарубежный рынок «на плечах» другой компании. Суть этого приема заключается в использовании предприятием канала распространения товара, созданного другой компанией.

Практика косвенного экспорта наиболее распространена среди компаний, начинающих свою экспортную деятельность, так как она требует меньших финансовых средств и связана с меньшим риском.

Альтернативой косвенному экспорту является осуществление компанией прямого экспорта без посредников. Прямой экспорт, как правило, осуществляется через оптовые компании зарубежного рынка (дистрибьюторов).

Прямой экспорт предприятие осуществляет, если оно само выходит на зарубежный рынок. Это связано со значительными расходами и риском. Разновидностями прямого экспорта являются:

- представительство фирмы для осуществления продаж в зарубежных странах;
- оказание технической помощи за рубежом;
- контракт об управлении.

Выгодным отличием этого вида экспорта является повышение контроля предприятия над товарами, вывезенными на внешний рынок. К недостаткам можно отнести дополнительные затраты, возникающие в данном случае.

Франчайзинг, как и экспорт, – это довольно простой и эффективный способ выхода на внешние рынки. В этом случае предприятие (франчайзер) дает право использовать свою производственную технологию, торговую марку и патент другому предприятию (франчайзи), находящемуся на территории иностранного государства.

Помимо этого франчайзер обеспечивает техническую поддержку, помощь в организации маркетинговой деятельности и в ряде случаев обучение персонала. Взамен франчайзер получает плату. Причиной возникновения системы франчайзинга является возможность выйти на внешние рынки с минимальным риском и минимальными затратами.

Можно отметить ряд преимуществ франчайзинга перед экспортом. Франчайзинг представляет более широкие возможности контроля над сбытом товаров и требует небольших капитальных затрат. Так же как и экспорт, франчайзинг менее рискован и дает больше гибкости при уходе с рынка в случае отсутствия прибыли.

Если франчайзи не выполняет условий контракта, то все, что может сделать франчайзер, – это угрожать расторгнуть соглашение. Наконец, если франчайзер решает разорвать контракт, то он не только может потерять контроль, но и создать сильного конкурента на внешнем рынке, что затруднит его самостоятельный сбыт на этом рынке.

Еще одним общим направлением выхода на внешний рынок является соединение усилий с коммерческими предприятиями страны-партнера с целью создания производственных и маркетинговых мощностей, т. е. организация совместной предпринимательской деятельности.

В отличие от двух предыдущих стратегий решение создать совместное предприятие с иностранной компанией напрямую вовлекает предприятие в процесс управления деятельностью на внешнем рынке.

При создании совместного предприятия обе компании имеют право контроля и управления. Совместное предприятие может быть создано двумя способами.

Во-первых, одно предприятие может сделать инвестиции в уже существующее другое предприятие.

Во-вторых, два или более предприятия могут объединиться вместе, чтобы создать новое совместное предприятие.

Существует несколько причин для организации совместных предприятий. Самая очевидная причина – это повышение контроля над производством и сбытом товаров на внешнем рынке. Предприятие может также принять такое решение, чтобы использовать специальные знания или доступ к каналам сбыта, которыми обладает иностранный партнер. Иногда совместное предприятие организуется, когда правительство не поощряет самостоятельный вход иностранных предприятий на местный рынок. Тем не менее этот способ выхода на внешние рынки имеет ряд недостатков. Прежде всего, в данном случае риск значительно выше, чем при первых двух способах. Разногласия с иностранным партнером или ограничения, накладываемые иностранным правительством, могут помешать предприятию получать соответствующую отдачу от своих инвестиций. Подобные разногласия часто заставляют предприятие идти на компромиссы. Кроме того, создание совместных предприятий может помешать крупному предприятию проводить единую глобальную маркетинговую и сбытовую политику на всех рынках сбыта.

Наиболее полной формой вовлечения в деятельность на зарубежном рынке является помещение капитала в создание за рубежом собственных сборочных или производственных предприятий.

Прямые иностранные инвестиции дают самый высокий уровень контроля, который предприятие может иметь при выходе на внешний рынок. Возможны два метода прямых инвестиций.

Во-первых, предприятие может создать новую компанию на внешнем рынке. Этот метод требует наибольших затрат, потому что предприятие должно создать новые контакты и каналы сбыта, выбрать место для новой компании, нанять работников, приобрести оборудование.

Во-вторых, предприятие может приобрести уже существующую иностранную компанию. В данном случае предприятие только должно внести изменения в организационную структуру иностранной компании.

Прямые инвестиции обладают рядом преимуществ по сравнению с другими способами выхода на внешние рынки. Предприятие может полностью определять маркетинговую и сбытовую политику. Это особенно необходимо для крупных предприятий, которые стремятся проводить единую политику на всех своих рынках. Это поможет более эффективной ценовой конкуренции, так как если товары производятся в стране сбыта, то не надо нести транспортных издержек, а также затрат, связанных с тарифами. Наконец, предприятие получает прямой контакт со своими клиентами на иностранном рынке и, значит, может полнее удовлетворять их требования, что повышает его конкурентоспособность. Существуют и недостатки прямых инвестиций. При прямых иностранных инвестициях велик риск, связанный с девальвацией иностранной валюты, политической нестабильностью, спадом на рынке и возможной национализацией имущества. Из-за крупных финансовых инвестиций в иностранный рынок гибкость политики предприятия в отношении этого рынка снижается.

### **5.3. Выбор иностранного партнера**

Выбор партнера во ВЭД предприятия – это совокупность определенных процедур по сбору и систематизации информации о потенциальном партнере, установлению контакта с ним с целью заключения и осуществления внешнеэкономической операции с учетом ожидаемого экономического эффекта.

Выбор зарубежного партнера зависит от совокупности факторов, которые соответствуют цели выхода предприятия на внешние рынки. При осуществлении ВЭД выбор партнера, прежде всего, определяется:

- видом будущей внешнеэкономической сделки (экспортная, импортная, лицензионная, компенсационная, страхования, кредитования и т. д.);
- предметом сделки (купля-продажа товара или предоставление услуг);
- финансово-экономическими условиями соглашения (наличие авансового платежа, покупка в кредит и т. п.).

Деятельность потенциальных партнеров характеризуется различными аспектами:

- финансовой политикой – информация о средствах, которыми располагает фирма, об источниках финансирования, о размере акционерного и основного капитала, степени платеже- и кредитоспособности,

объеме продаж, размере прибылей и убытков, уровне рентабельности и т. д.;

- технологическими возможностями, отражающими технический уровень продукции фирм, технологическую базу, производственные мощности, в том числе объем выпускаемой продукции, количество единиц оборудования, размер производственных площадей, число рабочих и служащих;

- научно-техническим потенциалом, оцениваемым объемом научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, расходами на них, степенью обновления продукции;

- организацией управления – информация о правовом положении фирмы по капиталу и контролю за ним, о виде объединения, в которое входит фирма, структуре аппарата управления и т. д.;

- деловым имиджем – тщательность и добросовестность при исполнении сделок, стремление учитывать предложения контрагента, склонность к компромиссу.

В международной практике с учетом общепринятых методик оценки потенциальных партнеров выделяют характеристики, которые важно учитывать при организации этой работы.

1. Степень надежности потенциального партнера. Под степенью солидности предприятия понимают количественные показатели деятельности, масштаб операций, степень платежеспособности и др. Для оценки солидности предприятия можно использовать и другие показатели, такие как количество занятых (в том числе в НИОКР), доля продукции, которая интересует, в общем объеме производства предприятия и отрасли.

2. Деловая репутация предприятия, которая определяется тем, насколько оно добросовестно и скрупулезно выполняет свои обязательства, какой у него опыт в конкретной сфере бизнеса, умение вести переговоры на цивилизованном уровне.

3. Опыт предыдущих соглашений. При наличии равных условий у потенциальных партнеров предпочтение отдается тому, кто хорошо зарекомендовал себя при выполнении предыдущих соглашений.

4. Позиции предприятия на внешнем рынке: является оно посредником или непосредственным производителем (потребителем) продукции. Если предприятие является посредником, то следует серьезно подойти к выбору. Прежде всего необходимо обратить внимание на его финансовое положение и, кроме того, получить информацию о платежеспособности, выяснить характер продаваемого товара, объем

реализации, наличие собственной сети сбыта. Важно обратить внимание и на личные качества посредника.

Анализ деятельности фирм – потенциальных партнеров обычно включает следующие последовательные шаги:

1. Составление списка фирм, действующих на данном рынке, с учетом потенциальных конкурентов, а также фирм – производителей заменителей (субститутов) продукции, фирм-клиентов и фирм-поставщиков.

2. Анализ основных статистических показателей их деятельности: объем производства за последние 3–5 лет, обороты по продажам, производственные мощности и степень их использования, численность занятых, объем капиталовложений и расходов на НИОКР, валовые и чистые прибыли.

3. Анализ осуществляемых стратегий завоевания рынков, особенно международных.

4. Выявление сильных и слабых сторон деятельности основных конкурентов и потенциальных партнеров, их участия в различных соглашениях, в том числе по межфирменному сотрудничеству.

По мере анализа круг фирм – потенциальных партнеров постепенно сужается, пока не останется одна или несколько фирм-кандидатов, о которых уже многое известно.

Важными источниками получения необходимой коммерческой и финансовой информации о потенциальных зарубежных партнерах являются:

- балансовый отчет;
- отчеты о прибылях и убытках;
- отчет об изменениях в финансовом состоянии;
- отчет об источниках и использовании основных и оборотных фондов;
- публикации предприятий (годовые отчеты, каталоги, юбилейные и рекламные издания, проспекты);
- материалы специализированных информационных компаний;
- материалы периодической печати;
- справочники банков;
- статистические публикации отдельных стран и специализированных органов ООН по экономике отдельных отраслей.

Большую помощь в подборе партнеров могут оказывать национальные и региональные торгово-промышленные палаты (ТПП), имеющие центры документации и предоставляющие предприятиям (а в

большинстве стран членство предприятий в ТПП обязательно) широкий набор услуг, в том числе информацию о необходимых документах, подготовку досье по определенным темам, абонементное обслуживание предприятий с целью их постоянного информирования о положении в отдельных отраслях и на отдельных рынках, содействие предприятиям в осуществлении внешнеэкономических операций и в налаживании сотрудничества с иностранными партнерами.

Полученная из различных источников информация о потенциальном партнере систематизируется и оформляется в виде досье (информационной карты, справки) и заносится в компьютерную базу данных или соответствующий раздел картотеки.

Фирменное досье содержит сведения о наименовании фирмы (на иностранном и русском языках), стране регистрации, адресе, номере телекса или телефона и краткую характеристику фирмы по следующим направлениям:

- величина акционерного капитала, активов, оборотов, продаж, число занятых (мелкая, средняя, крупная);
- вид хозяйственной деятельности (промышленная, торговая, транспортно-экспедиторская, инжиниринговая и др.);
- характер собственности (частная, государственная, кооперативная);
- правовое положение (акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, полное и коммандитное товарищество, единичная фирма);
- капитал и контроль (национальная, иностранная, смешанная);
- история образования и особенности развития (год создания, основные слияния, поглощения, изменения наименования);
- тип монополистического объединения, в которое входит фирма, и ее положение в нем (материнская компания, филиал, дочерняя, ассоциированная компания; для дочерних фирм указывается наименование материнской компании);
- номенклатура выпускаемой или реализуемой продукции (основные товары или группа товаров, направления специализации, номенклатура экспорта и импорта, место по важнейшим товарам на мировом рынке, удельный вес основных товаров в национальном (мировом) производстве (торговле); доля в экспорте и импорте страны;
- значение и характер заграничной деятельности (число заграничных дочерних компаний, их местоположение);

- значение (доля) экспорта из страны производства и деятельность фирмы (в целом и по важнейшим товарам);
- производственная и материально-техническая база (число и местоположение производственных предприятий и их мощность, число сбытовых предприятий, складов и станций технического обслуживания, их местоположение);
- важнейшие контрагенты по основным видам выпускаемой или реализуемой продукции;
- производственно-технические и прочие хозяйственные связи с другими фирмами (наименования и формы связей);
- структура главного аппарата управления (численный состав правления и фамилия главного администратора, названия производственных отделений, закрепленная за ними номенклатура продукции);
- основные финансовые показатели деятельности фирмы (за ряд лет или последний год) (акционерный или паевой капитал); активы (основной и оборотный капитал); обороты по продажам, чистая прибыль, число занятых, капиталовложения.

Сбор информации и занесение ее в досье должны вестись постоянно и тщательно.

#### **5.4. Обоснование цен внешнеторговых сделок**

Процесс обоснования цены зависит от того, в качестве кого выступает предприниматель – продавца или покупателя. При подготовке к переговорам о предстоящей сделке одним из основных вопросов является сбор, обобщение, анализ ценовой информации и определение возможной цены, продажи или покупки товара.

При сборе ценовой информации ориентируются, прежде всего, на публикуемые цены – цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации. К ним относятся: справочные цены, биржевые котировки, цены торгов и цены фактических сделок.

Справочные цены представляют собой цены товаров внутренней оптовой или внешней торговли зарубежных стран. В международной торговле они являются основными ценовыми показателями. Они публикуются в газетах, журналах, специальных бюллетенях, фирменных каталогах, ценовых листах, прейскурантах. Справочные цены могут быть либо номинальными, т. е. предложениями продавцов, либо отражающими прошлые операции, совершенные за истекшую неделю, месяц.

Биржевые котировки отражают реальные цены сделок на бирже и используются особенно часто при установлении цен на сельскохозяйственные и сырьевые товары. Публикуются в специальных бюллетенях, выпускаемых биржевыми комитетами.

Цены аукционов и торгов отражают реальные цены сделок на аукционах или при проведении международных торгов. Не используются широко в мировой торговле как источник ценовой информации, так как на них реализуется товар с индивидуальными характеристиками. Цены торгов охватывают около трети всех экспортных цен на машины и оборудование. На международных торгах оценивается строительство промышленных предприятий, мостов, железнодорожных и автомобильных дорог, трубопроводов, электростанций, а также определяется стоимость лицензий и различных консультационных услуг.

Цены фактических сделок являются наиболее обстоятельными для определения цен предстоящих контрактов, однако публикуются они эпизодически и по отдельным сделкам.

Если информация, необходимая для обоснования цены, отсутствует, то используется расчетный метод. Расчет может производиться на основе данных о затратах на производство продукции либо с использованием публикуемых индексов экспортных и импортных цен. Индексы цен – это относительные показатели, характеризующие их изменение в течение определенного периода.

Для определения уровня цен на практике часто используются запросы, высылаемые на предприятия, выпускающие интересующую продукцию.

При расчете экспортной цены составляется обоснование цены.

При расчете импортной цены информация о ценах систематизируется в конкурентном листе.

Конкурентный лист представляет собой таблицу, в которой экспортер размещает информацию о технико-экономических характеристиках товаров конкурентов, коммерческих условиях работы, анализирует ее, сопоставляет с данными собственного товара и определяет цену предложения экспортного товара.

При всех способах установления цен фактически уплачиваемая по контрактам сумма может отклоняться от расчетной, вследствие широкого применения специальных скидок. Их размер зависит от характера сделки, условий поставки и платежа, взаимоотношений с покупателем и конъюнктуры рынка в момент заключения сделки. В практике международной торговли используется около 20 различных видов скидок. Наиболее распространенными из них являются:

1. Общая (простая) скидка – предоставляется с прејскурантной или со справочной цены товара.

2. Скидка за оборот (бонусная) – предоставляется постоянным покупателям на основании специальной договоренности.

3. Дилерские скидки – предоставляются производителями своим постоянным представителям или посредникам по сбыту, колеблются обычно в пределах 15–20 % от розничной цены.

4. Сконто – предоставляются за оплату товара на более выгодных условиях по сравнению с обязательными условиями оплаты, указанными в контракте.

Расчет цены требует внесения значительного количества коммерческих поправок. К числу основных коммерческих поправок относятся следующие:

1. Поправки на условия платежа. При оплате товара в кредит цены выше, чем при наличных формах расчета.

2. Сезонные поправки. Применяются при торговле продукцией массового спроса, имеющей сезонный характер.

В международной практике также используются поправки на уторговывание, экспортные скидки и др.

Проанализировав всевозможные внешние и внутренние факторы, влияющие на установление цены, фирма разрабатывает стратегию ценообразования.

## **Тема 6. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, СОЗДАНИЕ ИНОСТРАННЫХ, СОВМЕСТНЫХ С ИНОСТРАННЫМ ПАРТНЕРОМ ПРЕДПРИЯТИЙ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН**

### **6.1. Иностранные инвестиции и оценка инвестиционного климата**

Термин «инвестиции» происходит от латинского слова *invest*, что означает «вкладывать». В более широкой трактовке инвестиции представляют собой вложения капитала с целью последующего его увеличения. При этом прирост капитала должен быть достаточным для того, чтобы скомпенсировать инвестору отказ от использования имеющихся средств на потребление в текущем периоде, вознаградить его за риск, возместить потери от инфляции в предстоящем периоде.

В коммерческой практике принято различать следующие типы инвестиций:

- инвестиции в физические активы;
- инвестиции в денежные активы;
- инвестиции в нематериальные (незримые) активы.

Инвестиции считаются международными, если инвестируемый капитал пересекает государственную границу. Международное движение капитала представляет собой финансовую операцию, обычно оно предполагает движение финансовых потоков между различными коммерческими фирмами или государственными организациями, связанное с пересечением государственных границ. Однако бывают случаи, когда машины и оборудование перевозятся в другую страну в качестве вклада в уставный капитал вновь создаваемой или приобретаемой фирмы. Данная сделка будет рассматриваться как перемещение капитала.

Международные инвестиции могут осуществляться в двух основных формах: производительного (предпринимательского) капитала и ссудного капитала.

Производительный (предпринимательский) капитал – это капитал, вложенный непосредственно в производство с целью получения прибыли. В качестве предпринимательского чаще всего используется частный капитал, но и государство может вкладывать средства за рубежом.

Рассмотрим основные причины зарубежных инвестиций предпринимательского капитала.

Перемещение предпринимательского капитала за рубеж может быть обусловлено тем, что производство товаров на месте оказывается более дешевым способом обслуживания иностранного рынка из-за экономии на транспортных расходах (например, фирмы «Форд», «Кодак», технически сложные товары).

При прочих равных издержках фирмы стремятся разместить свои производства в странах с минимальными ставками налогообложения.

Производительный капитал подразделяется на прямые инвестиции и портфельные инвестиции.

Прямые иностранные инвестиции – это либо создание собственного предприятия за границей, либо покупка контрольного пакета акций зарубежного предприятия.

Портфельные инвестиции – это покупка акций предприятия в объеме, который не предоставляет права участвовать в управлении данной компанией.

Формой международного движения ссудного капитала является международный кредит, т. е. денежный капитал, отдаваемый соб-

ственным в ссуду, приносящий процент и обслуживающий кругооборот функционирующего капитала.

Его основные принципы:

- 1) возвратность (иначе это было бы субсидирование);
- 2) срочность – ссуду необходимо вернуть в оговоренный срок;
- 3) платность, т. е. выплата процентов за пользование кредитом. Величина процента может дифференцироваться в зависимости от условий кредитного соглашения;
- 4) обеспеченность, т. е. материальные гарантии погашения кредита.

Объективную причину международной миграции капитала составляет неравномерность экономического развития стран мирового хозяйства, которая на практике выражается в неравномерности накопления капитала в различных странах и несовпадении спроса на капитал с его предложением в отдельных звеньях мирового хозяйства.

Среди основных причин миграции капитала можно также выделить:

- разную предельную производительность капитала, определяемую процентной ставкой (капитал движется оттуда, где его производительность низка, туда, где она высока);
- стремление фирм к международной диверсификации своей деятельности;
- наличие таможенных барьеров, которые мешают импорту товаров и тем самым подталкивают зарубежных поставщиков к ввозу капитала для проникновения на рынок;
- стабильную политическую обстановку и в целом благоприятный инвестиционный климат.

Можно выделить группу факторов, стимулирующих миграцию капитала:

- международную промышленную кооперацию, вложения ТНК в зарубежные дочерние компании;
- экономическую политику промышленно развитых стран, направленную на привлечение значительных объемов капитала для поддержания темпов экономического роста, уровня занятости, развития передовых отраслей промышленности;
- экономическое поведение развивающихся стран, стремящихся путем либерализации инвестиционного климата привлечь иностранный капитал для своего экономического развития;
- проведение международными организациями политики либерализации международного инвестиционного пространства, выработку универсальных норм инвестиционного сотрудничества;

- международные соглашения об избежании двойного налогообложения доходов и капиталов между странами, способствующие развитию торговли и привлечению инвестиций.

Одним из наиболее общих критериев принятия решения об инвестировании является оценка инвестиционного климата на макроуровне и инвестиционной привлекательности объекта инвестирования.

Часто инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность трактуются в экономической литературе как синонимы. Но первое понятие более широкое и емкое. Это базовая характеристика среды инвестирования в стране, регионе, экономическом районе, отрасли. Только с учетом рейтинговой оценки инвестиционного климата инвестору целесообразно переходить к оценке инвестиционной привлекательности конкретного объекта или инвестиционного проекта.

Многочисленные авторы, обращающиеся к проблеме инвестиционного климата, весьма разнообразно характеризуют содержание исследуемой категории. По мнению ряда из них, понятие «инвестиционный климат» отражает степень благоприятности ситуации, складывающейся в том или ином регионе по отношению к инвестициям, которые могут быть осуществлены в его социально-экономическую систему. Нередко он трактуется и как «совокупность сложившихся в какой-либо стране, политических, социально-культурных, финансово-экономических и правовых условий, определяющих качество предпринимательской инфраструктуры, эффективность инвестирования и степень возможных рисков при вложении капитала». Из данного определения следует, что инвестиционный климат можно рассматривать как один из факторов внешней среды предприятия, определяющий предпочтения потенциального инвестора в отношении этого предприятия. Таким образом, инвестиционный климат определяют как совокупность экономических, политических, социальных и других условий, создающих определенный уровень привлекательности финансовых вложений.

В соответствии с первым подходом инвестиционный климат представляет собой обобщенную характеристику совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических предпосылок, предопределяющих целесообразность инвестирования в ту или иную хозяйственную систему. Этот подход можно охарактеризовать как факторный.

В рамках данного подхода можно выделить основные экономические факторы, которые непосредственно формируют инвестиционный спрос:

- 1) политика распределения доходов;
- 2) ожидаемая норма прибыли на вложенный капитал;
- 3) стоимость ссудного капитала;
- 4) предполагаемый темп инфляции.

Политика распределения доходов заключается в том, что в условиях низких среднедушевых доходов основная их часть расходуется на потребление. Рост доходов вызывает повышение их доли, направляемой на сбережения, которая служит источником инвестиционных ресурсов. Следовательно, рост удельного веса сбережений способствует росту объема инвестиций, и наоборот. Особенно эта зависимость проявляется в случае снижения покупательской способности дохода, что ведет к сужению покупательского спроса и не способствует развитию экономики.

Ожидаемая норма прибыли на вложенный капитал – чистая прибыль – это основной побудительный мотив инвестиций, фактор инвестиционной привлекательности региона, отрасли, предприятия. Поэтому чем выше этот показатель, тем соответственно выше объем инвестиций.

Стоимость ссудного капитала определяет стоимость инвестиционных ресурсов. Если ставка ссудного процента окажется ниже ожидаемой нормы прибыли, то при прочих равных условиях инвестирование окажется эффективным. Следовательно, снижение ставки ссудного процента способствует увеличению объема инвестиций.

Предполагаемый темп инфляции – чем выше предполагаемый темп инфляции, тем в большей степени будет обесцениваться будущая прибыль от инвестиций и соответственно становится меньше стимулов к наращиванию объема инвестиций. Особую роль этот фактор играет при долгосрочном инвестировании.

В табл. 6.1 представлены факторы, формирующие инвестиционный климат.

Таблица 6.1. **Факторы, формирующие инвестиционный климат**

Фактор	Проявления фактора
Политическая воля администрации	Создание общих условий для притока инвестиций; обеспечение инвестиционного рейтинга; режим для иностранных инвесторов
Правовое поле	Законодательство в области инвестиционной деятельности; законодательство о предпринимательстве
Зрелость рыночной среды	Осуществление приватизации; изменение структуры форм собственности; развитость рыночной инфраструктуры

Фактор	Проявления фактора
Состояние инвестиционного рынка	Функционирование фондовой биржи; состояние рынка капитала и инвестиционных товаров; наличие инфраструктуры тендеров
Состояние финансово-кредитной системы	Инвестиционная деятельность банков; устойчивость национальной валюты; меры по регулированию инфляции; стоимость ссудного капитала
Уровень развития производительных сил	Структура производственного потенциала; степень изношенности основных средств; экспортные возможности предприятий; инвестиционная привлекательность регионов и отраслей
Социальные факторы	Уровень жизни населения; уровень реальных доходов; отношение населения к предпринимательству

Согласно второму подходу инвестиционный климат рассматривается как комплексная система, состоящая из трех подсистем:

- 1) инвестиционного потенциала;
- 2) инвестиционного риска;
- 3) законодательных условий.

Инвестиционный потенциал представляет собой совокупность имеющихся в регионе факторов производства и сфер приложения капитала. Причем по своей природе он не однороден и может включать отдельные подвиды. В частности, это может быть ресурсно-сырьевой, производственный, потребительский, инфраструктурный, инновационный, трудовой, институциональный и финансовый потенциалы.

Инвестиционный риск – это качественная характеристика, оценивающая вероятность потери инвестиций и дохода от них. Применительно к инвестиционному климату могут рассматриваться политические, экономические, социальные, экологические, криминальные, финансовые, законодательные и другие риски.

Законодательные условия призваны обеспечить стабильность деятельности и прав инвесторов.

Преимущество данного подхода состоит в том, что здесь учитывается не только статическое состояние инвестиционного климата, но существуют возможности прогнозировать дальнейшее развитие с учетом имеющегося инвестиционного потенциала. Например, экономика Республики Беларусь, по мнению международных экспертов, обладает достаточно высоким потенциалом, но в силу существенных инвестиционных рисков не имеет возможности его оптимально использовать.

## 6.2. Предприятия с иностранными инвестициями

Как и любое государство, Республика Беларусь заинтересована в привлечении иностранных инвестиций. Для экономики страны наиболее эффективны инвестиции, направленные на создание коммерческих организаций.

Согласно статье 80 Инвестиционного кодекса Республики Беларусь под коммерческой организацией с иностранными инвестициями понимается юридическое лицо, в уставном фонде которого частично или полностью используются иностранные инвестиции.

Все коммерческие организации с иностранными инвестициями рассматриваются как коммерческие совместные либо коммерческие иностранные организации.

Коммерческой совместной организацией на территории Республики Беларусь является юридическое лицо Республики Беларусь, уставный фонд которого состоит из доли иностранного инвестора и доли физических и (или) юридических лиц Республики Беларусь.

Коммерческой иностранной организацией является юридическое лицо Республики Беларусь, в уставном фонде которого иностранные инвестиции составляют 100 %.

Коммерческая организация с иностранными инвестициями может осуществлять любые виды деятельности, если они не запрещены законодательством Республики Беларусь и соответствуют целям, предусмотренным в уставе этой организации (учредительном договоре – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора).

Отдельными видами деятельности, перечень которых устанавливается законодательными актами Республики Беларусь, коммерческая организация с иностранными инвестициями может заниматься только на основании специальных разрешений (лицензий).

Коммерческая организация с иностранными инвестициями может быть создана путем ее учреждения или в результате приобретения иностранным инвестором доли участия (акций) в ранее учрежденном юридическом лице без иностранных инвестиций или приобретения предприятия как имущественного комплекса в целом, собственником которого не является иностранный инвестор, или его части.

Решение о создании коммерческой организации с иностранными инвестициями принимается ее учредителями (участниками) самостоятельно, включая случаи приобретения иностранным инвестором в ра-

нее учрежденном юридическом лице без иностранных инвестиций доли участия (акций), в результате чего размер иностранных инвестиций в уставном фонде составит сумму не менее 20 тыс. долл. США в эквиваленте. В случае, когда белорусскими учредителями (участниками) коммерческой совместной организации являются юридические или физические лица, не обладающие правом собственности на инвестируемое имущество, решение об участии таких лиц в создании коммерческой организации с иностранными инвестициями принимается в порядке, установленном собственником инвестируемого имущества или уполномоченным им органом, в соответствии с актами законодательства Республики Беларусь.

Государственная регистрация коммерческих организаций с иностранными инвестициями, изменений и (или) дополнений, вносимых в уставы коммерческих организаций с иностранными инвестициями (учредительные договоры – для коммерческих организаций, действующих только на основании учредительных договоров), осуществляется уполномоченным государственным органом в порядке, установленном законодательными актами Республики Беларусь.

Коммерческая организация с иностранными инвестициями считается созданной с даты ее государственной регистрации.

Объявленный в уставе (учредительном договоре – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора) уставный фонд коммерческой организации с иностранными инвестициями (за исключением коммерческой организации с иностранными инвестициями в форме открытого акционерного общества) должен быть сформирован не менее чем на 50 % в течение первого года с даты государственной регистрации этой организации за счет внесения в него каждым из учредителей (участников) не менее 50 % своей доли и в полном объеме – до истечения двух лет с даты государственной регистрации.

Объявленный в уставе уставный фонд коммерческой организации с иностранными инвестициями в форме открытого акционерного общества должен быть сформирован в полном объеме до государственной регистрации такой организации.

Уставный фонд коммерческой организации с иностранными инвестициями должен быть объявлен в долларах США, а в случае создания коммерческой организации с иностранными инвестициями в форме акционерного общества или с использованием имущества Республики Беларусь – также и в официальной денежной единице Республики Беларусь.

Учредители (участники) коммерческой организации с иностранными инвестициями имеют право вносить вклады в уставный фонд этой организации в денежной и (или) неденежной форме.

Коммерческие организации с иностранными инвестициями, а также иностранные инвесторы осуществляют уплату налогов, сборов (пошлин) и пользуются налоговыми и таможенными льготами в соответствии с налоговым и таможенным законодательством Республики Беларусь, если иное не предусмотрено международными договорами Республики Беларусь.

Коммерческие организации с иностранными инвестициями могут создаваться в формах:

- обществ с ограниченной ответственностью;
- обществ с дополнительной ответственностью;
- открытых акционерных обществ;
- закрытых акционерных обществ;
- частных иностранных унитарных предприятий.

Регулирование организаций с иностранными инвестициями как организационно-правовой формы предпринимательства осуществляется на основе общего законодательства о компаниях, действующего на территории Республики Беларусь.

### **6.3. Понятие и классификация свободных экономических зон**

Для обозначения свободной экономической зоны в современной литературе используется большое количество различных терминов: свободная предпринимательская зона, зона свободной торговли, свободная таможенная зона, беспошлинная зона, специальная экономическая зона, зона свободного предпринимательства, зона высоких технологий и др.

Единой трактовки понятия «свободная экономическая зона» (СЭЗ) в настоящее время не утвердилось.

В самой общей форме под СЭЗ следует понимать часть территории страны, где государство устанавливает особый режим управления, наиболее благоприятный для деятельности иностранных и отечественных предпринимателей, для привлечения внешних и внутренних инвестиций. Этот режим обычно предусматривает особые льготы для осуществления торговых операций (вплоть до отмены экспортно-импортных пошлин), налоговые льготы (вплоть до отмены налогообложения), финансовые льготы на предоставление коммунальных и

иных услуг и административные льготы, облегчающие процедуры въезда и выезда, регистрации предприятий и т. д.

Чаще всего основой для классификации СЭЗ служат четыре главных критерия:

- 1) характер деятельности и функциональное предназначение;
- 2) степень интегрированности в мировую и национальную экономику;
- 3) отраслевой признак;
- 4) характер собственности (они могут быть государственными, частными и смешанными).

Все это создает достаточно широкий диапазон для разного рода трактовок. Но в любом случае очень важна группировка всех типов СЭЗ, объединение их в несколько родственных групп.

Первую группу образуют торговые СЭЗ. К ним относятся свободные таможенные зоны, торгово-складские зоны, свободные порты, но в первую очередь зоны свободной торговли (ЗСТ), получившие наиболее широкое распространение. Зоны свободной торговли обычно создаются на территории морских портов и аэропортов или в непосредственной близости от них. Они пользуются таможенной экстерриториальностью: хранящиеся и продающиеся в них товары не подлежат обычному таможенному контролю. Одной из разновидностей зон свободной торговли считают и магазины «Дьюти фри» (*Duty free* – беспошлинно), пользующиеся правом беспошлинной торговли и ставшие необходимой принадлежностью многих международных аэропортов.

Вторую группу образуют промышленно-производственные СЭЗ, также имеющие несколько разновидностей. СЭЗ этой группы принято подразделять на экспортно- и импортоориентированные. Первые из них работают на внешний рынок, а вторые – на внутренний. Экспортно-производственных зон значительно больше, так что они в основном и формируют вторую группу СЭЗ. В отличие от зон свободной торговли, экспортно-производственные зоны предназначены, прежде всего, для увеличения экспортного потенциала страны и, соответственно, ее валютных доходов. Некоторые из них возникли на базе трансформации зон свободной торговли, но большинство создавалось целенаправленно с экспортной ориентацией. Для многих таких зон характерно преобладание сборочных предприятий.

Третью группу образуют научно-технологические (техно-внедренческие) СЭЗ, в которых концентрируются национальные и зарубежные проектные, исследовательские, научно-производственные

фирмы, также пользующиеся единой системой налоговых и финансовых льгот. Задача таких СЭЗ заключается в разработке и внедрении в отечественную практику новейших технологий. Они имеют характер инновационных и научных центров, научных, исследовательских парков, технопарков и др.

Четвертую группу образуют сервисные СЭЗ, предоставляющие льготные условия тем фирмам и учреждениям, которые специализируются на оказании различного рода услуг, в основном финансовых, но также и других. Среди них различают оффшорные зоны, финансовые центры, центры предоставления банковских, туристических и иных услуг.

Пятую группу образуют комплексные СЭЗ. Они не имеют узкой специализации, а охватывают разные стороны экспортно-импортной, производственной и инновационной деятельности, отчего их внутренняя структура наиболее сложна. Как правило, комплексные СЭЗ и по размерам значительно больше других. Они могут занимать территорию целого района, административной области, а в отдельных случаях и более крупного региона.

В шестую группу можно включить международные СЭЗ, которые стали возникать сравнительно недавно. Такие зоны создаются в приграничных районах двух или нескольких стран с участием как частных фирм, так и соответствующих государств. Наиболее ярким примером международной СЭЗ может служить создаваемая на границе России, Китая и КНДР зона Туманган.

Цели создания СЭЗ с точки зрения государства:

- привлечение прямых иностранных инвестиций, передовых технологий производства товаров и услуг;
- создание новых рабочих мест для высококвалифицированного персонала;
- развитие экспортной базы;
- импортозамещение;
- апробация новых методов менеджмента и организации труда.

Цели создания СЭЗ с точки зрения инвесторов:

- освоение новых рынков сбыта;
- приближение производства к потребителю;
- минимизация затрат, связанная с отсутствием экспортных и импортных таможенных пошлин;
- доступ к инфраструктуре;
- использование более дешевой рабочей силы;

- снижение административных барьеров;
- развитие территории.

#### **6.4. Свободные экономические зоны Республики Беларусь**

Процесс создания свободных экономических зон в Республике Беларусь начался сравнительно недавно. В соответствии с национальной Концепцией организации свободных (специальных) экономических зон на территории Республики Беларусь создание СЭЗ рассматривается как важное звено в реализации принципов открытой экономики.

Закон Республики Беларусь от 7 декабря 1998 года «О свободных экономических зонах» определяет правовые и организационные основы создания, деятельности и ликвидации свободных экономических зон на территории Республики Беларусь.

В соответствии с Законом Республики Беларусь о свободных экономических зонах, вступившим в силу 23 декабря 1998 года, СЭЗ – это часть территории Республики Беларусь с точно определенными границами и специальным правовым режимом, устанавливающим более благоприятные, чем обычные, условия осуществления предпринимательской и иной хозяйственной деятельности.

Действующие в Беларуси шесть СЭЗ имеют различные статусы. Так, СЭЗ «Брест» является комплексной зоной, СЭЗ «Минск» – производственной, экспортной и таможенной. СЭЗ «Гомель-Ратон» образована на базе научно-производственного объединения «Ратон» и сохраняет свое стартовое направление. СЭЗ «Витебск» развивает многопрофильный функциональный характер производств с преобладанием внешнеэкономической деятельности; по такому же направлению созданы СЭЗ «Могилев» и «Гродноинвест».

К важнейшим целям развития свободных экономических зон относятся стимулирование создания и развития производств, основанных на новых и передовых технологиях, увеличение числа рабочих мест, объема экспорта. Как и во всем мире, режим свободной экономической зоны предоставляет предприятиям возможность работать в специальных льготных условиях.

Цели и задачи каждой из СЭЗ определяются в зависимости от функционального типа СЭЗ, устанавливаемого соответствующим Положением о СЭЗ. В основном это привлечение и эффективное использование иностранных и национальных инвестиций для создания и развития ориентированных на экспорт производств, основанных на со-

временных и высоких технологиях, а также эффективное использование имеющихся производственных площадей. Тем не менее есть и специфические цели.

Например, для СЭЗ «Гомель-Ратон» – это вовлечение в производственную деятельность нетрадиционных ресурсов и источников энергии; для СЭЗ «Брест» – расширение производства потребительских товаров и услуг; для СЭЗ «Минск» – повышение загрузки аэропорта «Минск-2» и дальнейшее развитие воздушного сообщения; для СЭЗ «Витебск» и «Могилев» – развитие и обеспечение эффективного использования имеющейся инженерной и транспортной инфраструктуры; для СЭЗ «Гродноинвест» – трансформация в экономику региона передовых ресурсо- и энергосберегающих технологий.

На 13 января 2017 года в СЭЗ работает 411 предприятий-резидентов, на которых занято порядка 124 тыс. человек.

Основные преференции в СЭЗ:

- освобождение прибыли резидентов СЭЗ, полученной от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, от налога на прибыль в течение 5 лет с даты объявления ими прибыли, а после истечения указанного срока резидент СЭЗ уплачивает налог на прибыль по ставке, уменьшенной на 50 %. При этом уменьшенная ставка не может быть больше 12 %;

- освобождение от налога на недвижимость по зданиям и сооружениям (в том числе сверхнормативного незавершенного строительства), расположенным на территории соответствующих СЭЗ, независимо от направления их использования;

- освобождение от государственной пошлины за выдачу иностранным гражданам и лицам без гражданства специальных разрешений на право занятия трудовой деятельностью в Республике Беларусь (применяется с 1 января 2012 года для резидентов СЭЗ, зарегистрированных с 1 января 2012 года, и с 1 января 2017 года для резидентов СЭЗ, зарегистрированных до 1 января 2012 года);

- освобождение от земельного налога на земельные участки в границах СЭЗ, предоставленные резидентам СЭЗ, зарегистрированным в качестве таковых с 1 января 2012 года, для строительства объектов на период проектирования и строительства этих объектов, но не более 5 лет с даты указанной регистрации. Резиденты СЭЗ, зарегистрированные в качестве таковых до 1 января 2012 года, вправе применять указанную льготу в период проектирования и строительства объектов, для строительства которых предоставлены земельные участки, но не ранее чем с 1 января 2017 года и не более 5 лет с указанной даты;

- финансирование расходов на создание инженерной и транспортной инфраструктуры, требуемой для реализации инвестиционного проекта резидента СЭЗ с заявленным объемом инвестиций в размере, эквивалентном сумме более 10 млн. евро, осуществляется за счет средств, предусматриваемых в Государственной инвестиционной программе и местных бюджетах на очередной финансовый год для соответствующей СЭЗ, в первоочередном порядке.

Как показывает опыт, СЭЗ способствуют: созданию благоприятных условий для экономического развития региона, оживлению в нем внешнеэкономической деятельности; привлечению в хозяйственный процесс дополнительных иностранных инвестиций, уменьшая тем самым потребность в кредитах; развитию экспортной базы за счет создания иностранными партнерами производств на основе новейших технологий, что дает возможность сократить валютные расходы на импорт, благодаря насыщению внутреннего рынка импортозамещающей продукцией; внедрению в производство зарубежных научно-технических разработок и изобретений; ускорению социально-экономического развития территории и т. д.

## **Тема 7. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### **7.1. Роль государства в современной экономике**

Рыночный механизм имеет немало достоинств, его возможности велики, но не безграничны. Существуют области, в которых механизм свободной конкуренции не срабатывает, рынок терпит фиаско и требуется вмешательство государства. Таким образом, провалы рынка обуславливают содержание экономических функций государства.

Проблемы, связанные с воздействием государства на экономику, одни из самых дискуссионных как в теории, так и на практике. Поэтому их трактовка зависит от позиций экономиста. Для классического и неоклассического направлений в экономической теории характерно отрицание экономической активности государства, признание весьма ограниченного воздействия государства на экономику. В кейнсианском направлении утверждается необходимость активного регулирующего воздействия государства на экономику. В целом, принято выделять пять основных экономических функций правительства.

Прежде всего, рассмотрим антимонопольную деятельность государства. Она различна в разных странах и представляет собой слож-

ную систему мер, направленных на контроль за существующими монополиями (естественная монополия) и предотвращение возникновения монополий и явлений монополизма. В зону естественной монополии входят государственная монополия на денежном рынке, технологические олигополии и монополия, связанная с НТП.

Далее обратим внимание на понятие внешних эффектов, характеризующихся как издержки или выгоды для лиц, не участвующих в сделке. Соответственно внешние издержки могут носить отрицательный (например, при загрязнении окружающей среды) или положительный характер, который проявляется, в частности, при создании дополнительных рабочих мест, развитии инфраструктуры города и появлении новых крупных предприятий.

К числу экономических функций государства относится также контроль за денежной массой и борьба с инфляцией. Решение этих вопросов государство осуществляет в лице Центрального банка.

Важнейшей функцией государства является регулирование социальных проблем. Это касается в первую очередь распределения доходов, которое может осуществляться двумя способами: посредством политического ценообразования и предоставления трансфертов.

Пятая функция государства – производство общественных товаров и услуг. Ее реализация основана на использовании средств государственного бюджета, т. е. общественные товары оплачиваются за счет общего налогообложения, а не покупаются отдельными производителями на рынке. Поэтому невозможно оценить количество общественных товаров и услуг, получаемых конкретным человеком. К тому же данные товары имеют очень сложную структуру, они могут быть полными (национальная оборона) или частичными (высшее образование, которое в современный период финансируется не только за счет средств госбюджета, но и за счет частных инвестиционных взносов).

Государство осуществляет свои функции, применяя различные методы государственного регулирования. К ним относятся административно-правовые и экономические регуляторы. Последние делятся на меры прямого регулирования (целевое финансирование, система госзакупок) и косвенного регулирования посредством мер бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики.

Помимо участия государства в экономике в качестве регулирующей силы оно действует и как самостоятельный хозяйствующий субъект – государственный сектор.

Необходимость вмешательства государства в экономику переходного периода (в частности, в Беларуси) обусловлена следующими причинами. Во-первых, прежний сверхцентрализованный механизм государственного управления, присущий командно-административной системе (КАС), исчезает вследствие ее развала. Поэтому необходимо формирование новой системы государственного управления. Во-вторых, в нашей стране существует многовековая традиция сильной государственной власти. В-третьих, для белорусской экономики характерен высокий удельный вес государственного сектора, доставшийся по наследству от КАС. В-четвертых, переход от планового хозяйства к рыночной экономике не может происходить стихийно: он нуждается в государственном регулировании. В-пятых, рыночная экономика требует длительного времени для своего становления. Поэтому государственное управление, особенно на первоначальном этапе, должно компенсировать неразвитость рыночного механизма регулирования и его институтов. В-шестых, государство само выступает инициатором макроэкономических реформ, поэтому они не могут быть осуществлены без его активного участия. В-седьмых, государство, несмотря на недостатки КАС, накопило огромный опыт макроэкономического регулирования и только оно способно обеспечить социальную защиту населения и др.

Таким образом, основная проблема переходной экономики – это не решение вопроса о необходимости вмешательства государства, а определение границ государственного регулирования, его способов и методов, роли в экономике.

Государство в трансформирующейся постсоциалистической экономике выступает одновременно инициатором и субъектом экономических реформ: преобразования отношений собственности, смены методов поддержки малого бизнеса, реорганизации финансовой и кредитно-денежной систем и др. Кроме того, государство в связи с неразвитостью рыночных отношений берет на себя функции, которые в развитой рыночной экономике выполняют другие рыночные субъекты, например в финансовой, валютной, инвестиционной и других сферах.

Государство влияет на экономику через механизм регулирования – систему организации целенаправленного воздействия государства на деятельность хозяйственных субъектов. Этот механизм включает:

1) цели государственного регулирования (стратегические и текущие);

2) методы регулирования (административные, правовые, организационно-экономические, бюджетно-финансовые, кредитно-банковские, налоговые, ценовые);

3) формы реализации (индикативное планирование, специальные программы развития отдельных отраслей, программы-прогнозы);

4) субъекты регулирования (банки, предприятия, домашние хозяйства);

5) объекты регулирования (сферы воспроизводства, производственные и хозяйственные непроеизводственные отношения и др.).

С одной стороны, государство в трансформационной экономике выполняет те же функции, что и в любой другой экономической системе. Так, оно осуществляет производство общественных благ; защищает общество от внешних эффектов (охрана природной среды); регулирует естественные монополии (энергетику, транспорт, связь); сглаживает неравенство в доходах; занимается стабилизацией экономики и поддержанием экономического роста.

С другой стороны, одной из основных функций государства в переходной экономике становится целенаправленное создание правовых, экономических, социальных и других условий и стимулов для формирования рыночных отношений.

В переходной экономике можно выделить три основных направления деятельности государства.

Во-первых, это создание правовых и организационных институтов, необходимых для функционирования рыночной экономики. К ним относятся: формирование частной собственности, правового государства, обеспечение свободы предпринимательства, проведение эффективной антимонопольной политики.

Во-вторых, переориентация самой государственной структуры управления на принципы демократии и удовлетворения потребностей рыночного хозяйства. Она требует коренного преобразования аппарата исполнительной власти, использования новых методов управления экономикой.

В-третьих, переход к новым формам регулирования, реализации социальной и экономической политики, призванной найти оптимальный путь для решения триединой задачи: обеспечение структурной перестройки и экономического роста; остановка инфляции, т. е. стабилизация экономики; сохранение устойчивости и порядка в обществе, в котором усиливается социальное расслоение и может появиться социальная напряженность.

Еще одним важнейшим направлением деятельности государства является выбор приоритетов развития. От его правильности зависят как социально-экономическое развитие, так и темпы экономического роста.

## **7.2. Основные методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности: тарифные и нетарифные**

В рамках торговой политики тесно переплетаются экономические, политические, административные, организационные, правовые и иные вопросы.

Данный курс изучает преимущественно экономические предпосылки и последствия осуществления мер торговой политики, оставляя правовые, организационные вопросы на рассмотрение специализированных отраслей науки, таких как международное торговое право, международный маркетинг и пр.

Инструменты государственного регулирования международной торговли по своему характеру делятся на тарифные – те, которые основаны на использовании таможенного тарифа, и нетарифные – все прочие методы.

Отдельные инструменты торговой политики чаще применяются при необходимости либо ограничить импорт, либо форсировать экспорт.

Основная задача государства в области международной торговли – помочь экспортерам вывезти как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентными на международном рынке, и ограничить импорт, сделав иностранные товары менее конкурентными на внутреннем рынке.

### **Тарифные методы регулирования.**

Таможенный тариф (*customs tariff*) в зависимости от контекста может определяться как:

- инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком;
- свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности;

- конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны. В этом случае понятие таможенного тарифа полностью совпадает с понятием таможенной пошлины.

Таможенный тариф любой страны состоит из конкретных ставок таможенных пошлин, которые используются для целей налогообложения ввозимых или вывозимых товаров.

Таможенная пошлина (*customs duty*) – обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара и являющийся условием импорта или экспорта.

Таможенные пошлины выполняют три основные функции:

- фискальную, которая относится и к импортным, и к экспортным пошлинам, поскольку они являются одной из статей доходной части государственного бюджета;

- протекционистскую (защитную), относящуюся к импортным пошлинам, поскольку с их помощью государство ограждает местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;

- балансирующую, которая относится к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых.

В табл. 7.1 представлена классификация таможенных пошлин.

Таблица 7.1. Классификация таможенных пошлин

По способу взимания	Специфические	Адвалорные	Комбинированные
По объекту обложения	Импортные	Экспортные	Транзитные
По характеру	Сезонные	Антидемпинговые	Компенсационные
По происхождению	Автономные	Конвенционные	Преференциальные
По типам ставок	Постоянные	Переменные	
По способу вычисления	Номинальные	Эффективные	

По способу взимания:

- адвалорные – начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 20 % от таможенной стоимости);

- специфические – начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара (например, 10 долл. за 1 т);

- комбинированные – сочетают оба названных вида таможенного обложения (например, 20 % от таможенной стоимости, но не более 10 долл. за 1 т).

По характеру:

- сезонные – пошлины, которые применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, прежде всего сельскохозяйственной;

- антидемпинговые – пошлины, которые применяются в случае ввоза на территорию страны товаров по цене более низкой, чем их нормальная цена в экспортирующей стране;

- компенсационные – пошлины, накладываемые на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям таких товаров.

По происхождению:

- автономные – пошлины, вводимые на основании односторонних решений органов государственной власти страны;

- конвенционные (договорные) – пошлины, устанавливаемые на базе двустороннего или многостороннего соглашения;

- преференциальные – пошлины, имеющие более низкие ставки по сравнению с обычно действующим таможенным тарифом, которые накладываются на основе многосторонних соглашений на товары, происходящие из развивающихся стран.

По типам ставок:

- постоянные – таможенный тариф, ставки которого одновременно установлены органами государственной власти и не могут изменяться в зависимости от обстоятельств;

- переменные – таможенный тариф, ставки которого могут изменяться в установленных органами государственной власти случаях (при изменении уровня мировых или внутренних цен, уровня государственных субсидий).

По способу вычисления:

- номинальные – тарифные ставки, указанные в таможенном тарифе;

- эффективные – реальный уровень таможенных пошлин на конечные товары, вычисленных с учетом уровня пошлин, наложенных на импортные узлы и детали этих товаров.

Воздействие импортного тарифа на экономику отдельных стран различно и зависит от экономического веса страны.

Обычно таможенный тариф применяется на национальном уровне, но в тех случаях, когда ряд стран объединяются в торгово-экономическую группировку и создают свой таможенный союз, таможенный тариф становится общим инструментом внешнеторгового ре-

гулирования, единым для всех стран-участниц в их торговых отношениях с третьими странами.

В Республике Беларусь к основным целям использования таможенного тарифа можно отнести следующие:

- рационализация товарной структуры импорта;
- поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров, валютных доходов и расходов на территории Республики Беларусь;
- создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в Республике Беларусь;
- защита экономики Республики Беларусь от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;
- обеспечение условий для эффективной интеграции Республики Беларусь в мировую экономику.

Ставки таможенных пошлин являются едиными и не подлежат изменению в зависимости от лиц, перемещающих товары через таможенную границу Республики Беларусь, видов сделок и других факторов, за исключением случаев, предусмотренных законом.

#### **Нетарифные методы регулирования.**

При всем значении тарифа он не является единственным методом осуществления политики в сфере международной торговли. Для регулирования международной торговли широко используются и нетарифные методы.

Нетарифное регулирование – это комплекс мероприятий ограничительно-запретительного порядка, препятствующих проникновению иностранных товаров на внутренний рынок страны.

Большинство нетарифных методов регулирования, в отличие от таможенных тарифов, слабо поддаются количественной квалификации и поэтому недостаточно отражены в статистике. Именно эта характеристика нетарифных методов дает возможность правительствам использовать отдельные из них или какую-либо их комбинацию для достижения своих целей в области торговой политики.

Нетарифные методы регулирования подразделяются: на количественные, методы скрытого протекционизма, финансовые.

Количественные ограничения (*quantative restrictions*) – административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту.

Наиболее распространенной формой количественных ограничений является квота или контингент.

Квота (*quota*) – количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

По направленности их действия квоты разделяются на следующие виды:

- экспортные – вводятся либо в соответствии с международными стабилизационными соглашениями, устанавливающими долю каждой страны в общем экспорте определенного товара (экспорт нефти из стран ОПЕК), либо правительством страны для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке (экспорт нефти из России и сахара с Украины в начале 1990-х годов);

- импортные – вводятся национальным правительством для защиты местных производителей, достижения сбалансированности торгового баланса, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, а также как ответ на дискриминационную торговую политику других государств.

По охвату квоты делятся на две группы:

- глобальные – устанавливаются на импорт или экспорт определенного товара на определенный промежуток времени вне зависимости от того, из какой страны он импортируется или в какую страну он экспортируется. Смысл таких квот обычно заключается в обеспечении необходимого уровня внутреннего потребления, и объем их вычисляется как разность внутреннего производства и потребления товара;

- индивидуальные – установленная в рамках глобальной квоты квота каждой страны, экспортирующей или импортирующей товар. Такие квоты устанавливаются обычно на основе двусторонних соглашений, которые дают основные преимущества в экспорте или импорте товара тем странам, с которыми имеются тесные взаимные политические, экономические и иные интересы.

Лицензирование (*licensing*) – регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Лицензирование может являться составной частью процесса квотирования (и тогда его экономическое содержание полностью совпадает с рассмотренным выше) или быть самостоятельным инструментом государственного регулирования.

В первом случае лицензия является лишь документом, подтверждающим право ввезти или вывезти товар в рамках полученной квоты; во втором – приобретает ряд конкретных форм:

- разовая лицензия – письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемое правительством конкретной фирме на осуществление одной внешнеторговой сделки;

- генеральная лицензия – разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара в течение года без ограничений количества сделок;

- глобальная лицензия – разрешение ввезти или вывезти данный товар в любую страну мира за определенный промежуток времени без ограничения количества или стоимости;

- автоматическая лицензия – разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или импортера заявки, которая не может быть отклонена государственным органом.

Лицензирование используется многими странами мира, прежде всего развивающимися, для целей государственного регулирования импорта. Развитые страны чаще всего используют лицензии как документ, подтверждающий право импортера на ввоз товара в рамках установленной квоты.

Механизмы распределения лицензий, используемые различными странами, весьма разнообразны:

- аукцион – продажа лицензий на конкурсной основе. Считается самым экономически эффективным способом распределения лицензий;

- система явных предпочтений – закрепление правительством лицензий за определенными фирмами пропорционально размерам их импорта за предшествующий период или пропорционально структуре спроса со стороны национальных импортеров;

- распределение лицензий на внеценовой основе – выдача правительством лицензий тем фирмам, которые продемонстрировали свою способность осуществить импорт или экспорт наиболее эффективным образом.

Количественное ограничение импорта в страну может быть достигнуто не только за счет введения импортного тарифа или импортных квот, но и в результате так называемого «добровольного» ограничения экспорта. «Добровольное» ограничение экспорта вводится правительством обычно под политическим давлением более крупной импортирующей страны, которая угрожает применением односторонних ограничительных мер на импорт в случае отказа «добровольно» ограничить экспорт, который наносит ущерб ее местным производителям.

«Добровольное» ограничение экспорта – количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров по

торговле ограничить или, по крайней мере, не расширять объем экспорта, принятом в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

Наряду с количественными методами существенную роль среди нетарифных методов торговой политики играют методы скрытого протекционизма, представляющие собой разнообразные барьеры нетаможенного характера, воздвигаемые на пути торговли органами центральной государственной и даже местной власти. По некоторым оценкам, существует несколько сотен видов скрытого протекционизма, с помощью которых страны могут в одностороннем порядке ограничивать импорт или экспорт. Рассмотрим некоторые из них.

Технические барьеры – скрытые методы торговой политики, возникающие в силу того, что национальные технические, административные и иные нормы и правила построены так, чтобы препятствовать ввозу товаров из-за рубежа. Наиболее распространенные барьеры технического характера – требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм, включая проведение мероприятий по охране окружающей среды, о соблюдении усложненных таможенных формальностей и требований законов о защите потребителей и многие другие.

Внутренние налоги и сборы – скрытые методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке. Могут вводиться как центральными, так и местными органами государственной власти. Налоги, накладываемые в основном на импортные товары, весьма разнообразны и могут быть прямыми (налог на добавленную стоимость, акцизный налог, налог на продажу) или косвенными (сборы за таможенное оформление, регистрацию и выполнение других формальностей, портовые сборы). Внутренние налоги и сборы играют дискриминационную роль только в том случае, если они накладываются исключительно на импортные товары, притом что товары местных производителей налогообложению не подлежат. Если же правила внутреннего налогообложения одинаковы как для национальных товаров, так и для импортных, то такая политика может рассматриваться как политика создания равных стартовых условий для конкуренции в цене и качестве.

Политика в рамках государственных закупок – скрытый метод торговой политики, требующий от государственных органов и предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм, даже несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных.

Требование о содержании местных компонентов – скрытый метод торговой политики государства, законодательно устанавливающий долю конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначается для продажи на внутреннем рынке. Обычно требование о содержании местных компонентов используется развивающимися странами в рамках политики импортозамещения, которая предполагает создание и наращивание национальной базы производства импортируемых товаров, с тем чтобы в дальнейшем отказаться от их импорта. Правительства развитых стран используют требование о содержании местных компонентов, чтобы избежать перемещения производства в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой и сохранить тем самым уровень занятости.

Наиболее распространенными финансовыми методами торговой политики являются субсидии, кредитование и демпинг.

Субсидия – денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта.

По характеру выплат субсидии делятся:

- на 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 1960-х годов 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, займы по ставке ниже рыночной, 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.

Экспортное кредитование – метод финансовой нетарифной внешнеторговой политики, предусматривающий финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами. Экспортное кредитование может иметь форму:

- субсидированных кредитов национальным экспортерам – кредитов, выдаваемых государственными банками под ставку процента ниже рыночной;
- государственных кредитов иностранным импортерам при обязательном условии закупки товаров только у фирм страны, предоставившей такой кредит (связанный кредит);
- страхования экспортных рисков национальных экспортеров, которые включают коммерческие риски (неспособность импортера оплатить поставку) и политические риски (неожиданные действия правительства, не позволяющие импортеру выполнить свои обязательства перед экспортером).

Демпинг – метод финансовой нетарифной торговой политики, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах. Демпинг может осуществляться как за счет ресурсов отдельных фирм, стремящихся завладеть внешним рынком своей продукции, так и за счет государственных субсидий экспортерам.

В коммерческой практике демпинг может приобретать одну из следующих форм:

- спорадический демпинг – эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок по заниженным ценам. Происходит тогда, когда внутренние объемы производства товара превышают емкость внутреннего рынка и перед компанией встает дилемма – либо вообще не использовать часть производственных возможностей и не производить товар, либо произвести товар и продать его по более низкой, чем внутренняя, цене на внешний рынок;
- преднамеренный демпинг – временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен. На практике это может означать экспорт товаров по ценам ниже цен своего внутреннего рынка или даже ниже издержек производства;
- постоянный демпинг – постоянный экспорт товаров по цене ниже справедливой;
- обратный демпинг – завышение цен на экспорт по сравнению с ценами продажи тех же товаров на внутреннем рынке. Встречается

крайне редко, обычно в результате непредвиденных резких колебаний курсов валют;

- взаимный демпинг – встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам. Встречается также редко в условиях высокой монополизации внутреннего рынка определенного товара в каждой из стран.

### **7.3. Система государственных органов управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь**

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется Президентом Республики Беларусь, Национальным собранием Республики Беларусь, Правительством Республики Беларусь и иными уполномоченными государственными органами Республики Беларусь.

Президент Республики Беларусь является главой государства и исполнительной власти. Президент гарантирует реализацию базовых направлений внутренней и внешней политики, представляет Республику Беларусь в отношениях с другими государствами и международными организациями.

Высшим представительным и законодательным органом является Парламент – Национальное собрание Республики Беларусь, которое состоит из двух палат – Палаты представителей и Совета Республики.

Палата представителей рассматривает проекты законов по вопросам в области внутренней и внешней политики страны, по ратификации и денонсации международных договоров. Совет Республики одобряет или отклоняет принятые Палатой представителей проекты законов. Закон представляется Президенту на подпись, после подписания он считается принятым и вступает в силу.

Исполнительную власть в Республике Беларусь осуществляет Правительство – Совет Министров Республики Беларусь – центральный орган государственного управления. Совет Министров Республики Беларусь в области внешнеполитической деятельности осуществляет координацию деятельности в области отношений Республики Беларусь с другими государствами и международными организациями; регулирует ВЭД, в том числе определяет меры тарифного и нетарифного регулирования ввоза (вывоза) товаров, работ, услуг на территорию Республики Беларусь, обеспечивает привлечение иностранных инвестиций.

Национальный банк Республики Беларусь является центральным банком страны, он регулирует кредитные отношения и денежные обращения, определяет порядок расчетов, обладает исключительным правом эмиссии денег. Национальный банк подотчетен Президенту Республики Беларусь.

Основным министерством, регулирующим внешнеэкономическую деятельность в республике, является Министерство иностранных дел Республики Беларусь (МИД). Министерство иностранных дел Республики Беларусь является республиканским органом государственного управления и подчиняется Правительству Республики Беларусь.

Министерство иностранных дел Республики Беларусь является ключевым внешнеэкономическим ведомством, в состав которого входит департамент координации внешнеэкономической деятельности.

Основными функциями МИДа применительно к внешнеэкономической деятельности являются:

- общая координация внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь;
- оказание содействия в защите внешнеэкономических прав и интересов юридических и физических лиц Республики Беларусь, создание благоприятных условий для продвижения белорусских товаров на внешних рынках.

В систему МИДа входят центральный аппарат, дипломатические представительства и консульские учреждения за рубежом, а также Информационное республиканское унитарное предприятие «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен».

МИД обеспечивает выполнение комплекса задач в сфере международной деятельности, включая обеспечение прав и интересов Республики Беларусь в международных отношениях; защиту прав и интересов белорусских граждан и организаций за рубежом; создание благоприятных условий для продвижения экономических интересов страны за рубежом; сбор и анализ информации о факторах и тенденциях международного развития; подготовку предложений по стратегическим направлениям внешнеполитического и внешнеэкономического курса Республики Беларусь и др.

Министерство торговли Республики Беларусь, в состав которого входит департамент внешней торговли, осуществляет содействие развитию экспортного потенциала. Применительно к сфере внешней торговли Министерство торговли выполняет следующие функции: организует и осуществляет изучение спроса и конъюнктуры потребитель-

ского рынка, прогнозирует потребность в товарах и дает заинтересованным республиканским органам государственного управления, организациям промышленности и торговли рекомендации о перспективном направлении развития производства товаров, повышении их конкурентоспособности, об импорте недостающих на потребительском рынке товаров.

Министерство экономики Республики Беларусь (Минэкономики) является республиканским органом государственного управления, подчиненным Правительству. Исходя из базовых задач Минэкономики применительно к сфере внешнеэкономической деятельности разрабатывает принципы и механизмы координации государственной инвестиционной политики, включая стимулирование, привлечение и использование внутренних и внешних инвестиций.

Государственный таможенный комитет Республики Беларусь (ГТК) – орган исполнительной власти, осуществляющий непосредственное руководство таможенным делом в Республике Беларусь. ГТК является правоохранительным органом в сфере внешнеэкономической деятельности, участвующим в разработке и реализации таможенной политики страны.

Областные исполнительные комитеты и Минский городской исполнительный комитет направляют свою деятельность на расширение контактов участников ВЭД с зарубежными организациями и фирмами, на развитие экспортной базы, на повышение инвестиционной привлекательности.

Белорусской торгово-промышленной палате принадлежит ведущее место среди организаций, содействующих развитию внешнеэкономической деятельности. Белорусская торгово-промышленная палата является негосударственной, некоммерческой организацией, основанной на членстве юридических лиц и индивидуальных предпринимателей Республики Беларусь. Она оказывает содействие национальным производственным, коммерческим, иным предприятиям и организациям в установлении, поддержании и расширении деловых контактов с зарубежными партнерами.

#### **7.4. Система органов управления внешнеэкономической деятельностью предприятия**

Структура управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии зависит от целей и задач, которые она призвана решать,

от характера специализации предприятия на внешнеэкономической деятельности.

Предприятия, имеющие выход на внешний рынок, могут образовывать в своем составе внешнеторговые фирмы, управления внешнеэкономической деятельностью или отделы внешних экономических связей, а также отделы маркетинга. Их организационная структура зависит от размера предприятия, объема и номенклатуры экспортируемой и импортируемой продукции, от степени сложности продукции, опыта внешнеэкономической деятельности, организационных форм сбыта продукции.

На небольших предприятиях отдел ВЭД может не создаваться, его функции распределены между другими отделами: планово-экономическим, материально-технического обеспечения, бухгалтерией, юридическим и др.

Внешнеторговая фирма, управление внешнеэкономической деятельностью или отдел внешнеэкономических связей не являются юридическим лицом, а функционируют как часть предприятия, в составе которого они созданы.

Внешнеторговая фирма имеет свое название, в котором должно быть указано и наименование предприятия.

В международной и отечественной практике существуют различные типы организации внешнеэкономической деятельности предприятия, прежде всего в зависимости от его отраслевой принадлежности.

При постоянном характере экспортных и других внешнеэкономических операций, нацеленности их на расширение предприятие должно иметь в своем составе профессиональную службу ВЭД. В зависимости от объема функций это может быть отдел ВЭД или встроенный (например, в коммерческую службу), или специальный, а для более масштабных операций – внешнеторговая фирма.

При встроенной форме организации выполнение базовых функций сосредоточивается в отделе (протоколно-визовая, заключение контрактов и контроль за их выполнением, подготовка и проведение деловых переговоров и т. п.), другие необходимые функции выполняются в соответствующих отделах (бухгалтерия, экономический отдел, служба маркетинга и т. д.). Специальная форма организации предполагает, что в отделе ВЭД реализуются все необходимые функции, в том числе и валютно-финансовые.

Отдел ВЭД является структурным подразделением предприятия и осуществляет функции управления ВЭД.

Основные задачи отдела: планирование ВЭД; участие в определении экспортных цен; поиск новых экспортных заказов; контроль за выполнением обязательств по заключенным контрактам; анализ эффективности операций; организация и участие в проведении переговоров с потенциальными клиентами; управление экспортным потенциалом предприятия; контроль за организацией отгрузки, страхования, таможенной очистки и транспортировки экспортных товаров; валютный контроль; анализ рекламаций; изучение конъюнктуры зарубежных рынков; сбор конкурентной информации (ценовой, технической, коммерческой по фирмам конкурентам); подготовка предложений по рекламным кампаниям, по участию в выставках, ярмарках; разработка проектов стратегии ВЭД предприятия с привлечением иностранных инвестиций.

При нарастании объемов внешнеторговых операций, их усложнении происходит преобразование отдела ВЭД во внешнеторговые фирмы (ВТФ). ВТФ создаются в рамках крупных объединений с высоким удельным весом экспортно-направленного производства, большими импортными закупками (сырья, комплектующих, оборудования) и инвестиционными проектами.

Внешнеторговая фирма, управление внешнеэкономической деятельностью или отдел внешнеэкономических связей выполняют свои функции совместно с другими подразделениями предприятия, основываясь в своей деятельности на обмене соответствующими документами.

## **Тема 8. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ РОЛЬ В РЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### **8.1. Роль международных организаций в регулировании внешнеэкономической деятельности**

Развитие международных экономических отношений сопровождается не только национальным регулированием внешней торговли, но и возникновением разнообразных форм межгосударственного взаимодействия в этой сфере. В итоге регулирующие меры одной страны оказывают прямое влияние на экономику других государств, которые предпринимают ответные шаги по защите своих производителей и потребителей, что вызывает необходимость в координации процесса регулирования на межгосударственном уровне.

Международная торговая политика – согласованная политика государств в целях ведения между ними торговли, а также ее развития и положительного влияния на рост отдельных стран и мирового сообщества.

Ведущую роль в регулировании международной экономики в условиях глобализации играют следующие международные организации:

Международный валютный фонд;

Всемирный банк;

Всемирная торговая организация;

Система Организации Объединенных Наций.

Международный валютный фонд, МВФ (*International Monetary Fund, IMF*), как и Международный банк реконструкции и развития, МБРР (позже – Всемирный банк), является международной организацией. МВФ и МБРР формально относятся к специализированным учреждениям ООН, но с самого начала своей деятельности они отклонили координирующую и руководящую роль ООН, ссылаясь на полную независимость своих финансовых источников.

Идея создания МВФ, также известного как «Фонд», зародилась на конференции ООН в Бреттон-Вудсе, штат Нью-Хэмпшир, США, в июле 1944 года. 44 страны, представленные на этой конференции, поставили целью сформировать основу для экономического сотрудничества, чтобы избежать повторения девальваций в целях получения конкурентных преимуществ, ставшего одной из причин Великой депрессии 1930-х годов.

Основная задача МВФ заключается в обеспечении стабильности международной валютно-финансовой системы, системы обменных курсов и международных расчетов, которая позволяет странам (и их гражданам) вести операции друг с другом.

Для поддержания стабильности и предотвращения кризисов в международной валютно-финансовой системе МВФ наблюдает за экономической политикой стран и экономическими и финансовыми изменениями в странах, регионах и мире с помощью официальной системы, известной как надзор. МВФ дает рекомендации 189 государствам-членам, поощряет меры политики, содействующие экономической стабильности, уменьшающие уязвимость по отношению к экономическим и финансовым кризисам и повышающие уровень жизни. Он проводит регулярную оценку глобальных перспектив в издании «Перспективы развития мировой экономики», финансовых рынков – в «Докладе по вопросам глобальной финансовой стабильности» и измене-

ний в сфере государственных финансов – в своем «Бюджетном вестнике», а также публикует ряд изданий по перспективам развития региональной экономики.

Финансирование МВФ дает членам организации необходимую передышку для преодоления проблем с платежным балансом: власти стран разрабатывают, в тесном сотрудничестве с МВФ, программы стабилизации, поддерживаемые финансированием МВФ, и продолжение финансовой поддержки обусловлено эффективной реализацией этих программ.

МВФ оказывает существенное воздействие на внешнюю торговлю развивающихся стран и стран с переходной экономикой, особенно несостоятельных должников. Под давлением МВФ идет ускоренная либерализация рынков этих стран в обмен на кредиты.

Всемирный банк (также Мировой банк, англ. *The World Bank*) – международная финансовая организация, созданная с целью организации финансовой и технической помощи развивающимся странам.

Всемирный банк является одним из важнейших источников финансовой и технической помощи развивающимся странам по всему миру, не являясь банком в обычном значении этого слова. Всемирный банк управляется как своего рода кооперативное общество, акционерами которого являются 189 стран-членов этой организации. Данная организация состоит из пяти уникальных организаций развития, управляющихся странами-членами:

1. Международный банк реконструкции и развития (МБРР) предоставляет финансирование правительствам стран со средним уровнем дохода и кредитоспособных стран с низким уровнем дохода.

2. Международная ассоциация развития (МАР) предоставляет беспроцентные займы (также известные как кредиты) и гранты правительствам беднейших стран мира.

Всемирный банк состоит из МБРР и МАР.

3. Международная финансовая корпорация (МФК) является крупнейшей организацией развития, ориентированной исключительно на частный сектор.

4. Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ) было создано в 1988 году для привлечения прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны путем страхования (предоставления гарантий) от политических рисков для инвесторов и кредиторов.

5. Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС) предоставляет возможности для разрешения инвестиционных споров.

Группа Всемирного банка установила две основные глобальные цели к 2030 году:

1) покончить с крайней бедностью за счет снижения количества людей, живущих менее чем на 1,90 долл. в день, до 3 %;

2) добиться большей справедливости и общего процветания за счет улучшения уровня жизни и роста доходов нижних 40 % населения в каждой стране.

Главным субъектом либерализации международной торговли является Всемирная торговая организация (ВТО), созданная на базе Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). ГАТТ – международное соглашение по проведению консультаций по вопросам международной торговли (это кодекс правил поведения в сфере международной торговли). ГАТТ было подписано в 1947 году 23 странами и действовало до 1995 года, когда на его основе была создана Всемирная торговая организация (ВТО). ГАТТ способствовало либерализации торговли посредством международных переговоров. Функции ГАТТ состояли в выработке правил международной торговли, в урегулировании и либерализации торговых отношений.

ВТО контролирует выполнение всех предшествующих соглашений, заключенных под эгидой ГАТТ. Членство в ВТО означает для каждого государства-участника автоматическое принятие на себя в полном объеме его пакета уже заключенных договоренностей. В свою очередь ВТО значительно расширяет сферу своей компетенции, превращаясь в важнейший международный орган, регулирующий развитие международных экономических связей. Страны, желающие вступить в ВТО, должны: начать процесс сближения со странами-членами ВТО, что занимает значительный промежуток времени; пойти на торговые уступки; соблюдать принципы ГАТТ/ВТО.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), учрежденная в 1964 году в качестве постоянного межправительственного органа, является ключевым органом Генеральной Ассамблеи по вопросам в области торговли и развития. Ей поручено ускорение торгового и экономического развития, в особенности развивающихся стран.

ЮНКТАД играет в системе ООН роль координационного центра по проблемам развития и смежным вопросам торговли, финансов, технологий, инвестиций и устойчивого развития. Ее главная цель состоит в

содействии интегрированию развивающихся стран и стран с переходной экономикой в мировую экономику и развитию посредством торговли и инвестиций. Добиваясь своих целей, ЮНКТАД проводит исследования и анализ политики, межправительственные совещания, осуществляет техническое сотрудничество и взаимодействие с гражданским обществом и предпринимательским сектором.

Конференция ЮНКТАД, ее высший директивный орган, проводится раз в 4 года. Исполнительный орган – Совет по торговле и развитию – ежегодно проводит регулярные сессии, на которых рассматриваются результаты работы секретариата.

Комиссия ООН по праву международной торговли, ЮНСИТРАЛ (от англ. *United Nations Commission on International Trade Law – UNCITRAL*) – вспомогательный орган Генеральной Ассамблеи ООН, созданный в 1966 году в целях содействия развитию права международной торговли. Это основной юридический орган системы Организации Объединенных Наций в области права международной торговли. Юридический орган с универсальным членским составом уже в течение более 40 лет специализируется в проведении реформ в области коммерческого права во всем мире. Предмет заботы ЮНСИТРАЛ: модернизация и согласование норм международной коммерческой деятельности.

Торговля – это ускорение темпов роста, повышение уровня жизни и создание новых возможностей через коммерческую активность. С тем чтобы способствовать расширению этих возможностей в мировом масштабе, ЮНСИТРАЛ разрабатывает современные, справедливые и согласованные правила для коммерческих сделок. К их числу относятся следующие: всемирно признанные конвенции, типовые законы и правила; правовые и законодательные руководства и рекомендации, имеющие большое практическое значение; обновляемая информация о прецедентном праве и законодательных актах, вводящих в действие единообразные нормы коммерческого права; техническая помощь в осуществлении проектов правовой реформы; региональные и национальные семинары по вопросам единообразного коммерческого права.

Вопросами регулирования внешнеэкономической деятельности занимаются и другие международные организации. В составе Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в которую входят все развитые страны, имеется Комитет по торговле. В его задачу входит содействие расширению мирового обмена товарами и услугами на многосторонней основе; рассмотрение общих проблем торго-

вой политики, равновесия платежных балансов, заключения о целесообразности предоставления займов членам организации. В рамках ОЭСР разрабатываются, меры по административно-технической унификации правил в области внешней торговли, вырабатываются единые стандарты, рекомендации по изменению торговой политики и др.

Международный институт унификации частного права (УНИДРУА) был учрежден в 1925 году в качестве вспомогательного органа Лиги Наций. В 1940 году УНИДРУА был воссоздан, но уже в качестве самостоятельной организации.

Институт занимается унификацией в регулировании различных вопросов частного права, в том числе в области международной торговли. В рамках Института разрабатываются проекты конвенций по различным аспектам международной торговли и других видов экономической деятельности. Занимаясь гармонизацией и унификацией норм международного торгового права, УНИДРУА сотрудничает с иными международными структурами, действующими в этой сфере.

## **8.2. Роль Всемирной торговой организации в регулировании международной торговли**

В числе международных организаций, которые не являются непосредственно частью системы ООН и не имеют официального статуса специализированного учреждения Организации Объединенных Наций, центральную роль в вопросах многостороннего регулирования международной торговли, а также отдельных, тесно с ней связанных элементов международных экономических отношений играет в настоящее время ВТО, объединяющая 164 страны по состоянию на 29 июля 2016 года.

В ходе Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров стран-участниц ГАТТ 1986–1994 годов был подписан ряд соглашений, которые стали юридической базой для создания Всемирной торговой организации. Официально ВТО образована на конференции в Марракеше в апреле 1994 года в результате подписания соглашения об учреждении ВТО, известного также как Марракешское соглашение. Официальная дата создания ВТО – 1 января 1995 года.

Задачи ВТО состоят в оказании помощи в упорядочении процесса торговли в рамках системы, основанной на определенных правилах; объективном урегулировании торговых споров между правительствами; организации торговых переговоров. В основе этой деятельности

лежат 60 соглашений ВТО – основные правовые нормы политики международной коммерции и торговли. Принципы, на которых основаны эти соглашения, включают отсутствие дискриминации (режим наиболее благоприятствуемой нации и положение о национальном режиме), более свободные условия торговли, поощрение конкуренции и дополнительные положения для наименее развитых стран. Одной из целей ВТО является борьба с протекционизмом.

Основные принципы деятельности ВТО:

1. Принцип наибольшего содействия (принцип недискриминации). Он заключается в том, что страна должна предоставить своему партнеру по ВТО такие же привилегии, которые она предоставляет любому другому государству. Если правительство страны применяет какую-то новую льготу в торговле с другим государством, то эта льгота обязательно должна распространиться на торговлю с остальными странами-членами ВТО. То есть не может быть односторонних льгот, так как это будет означать дискриминацию других партнеров.

2. Принцип национального режима. Его суть состоит в том, что страны-участницы должны устанавливать для товаров своих партнеров по ВТО такой же режим, как и для своих товаров, на собственном рынке.

3. Принцип защиты национальной промышленности. Если все же страна должна ввести импортные тарифы для защиты своей промышленности, то это должны быть именно таможенные тарифы, а не торгово-политические меры (квоты, дискриминационные стандарты и т. п.). Дело в том, что правительства многих стран стараются административно ограничить импорт.

4. Принцип образования стойкой основы торговли. Это означает, что тарифные уровни, которые согласованы в рамках ВТО, не могут пересматриваться отдельной страной-членом в одностороннем порядке.

5. Принцип содействия справедливой конкуренции имеет отношение к субсидиям и демпингу. Эти меры осуждаются. Если же какая-то страна их применяет, то ее торговый партнер имеет право использовать компенсационные меры, которые бы нивелировали эти действия. Но основная позиция ВТО заключается в запрете применения субсидий и демпинга.

6. Принцип действий в чрезвычайных ситуациях. Если страна страдает от какого-то непредвиденного бедствия (стихия, социальные волнения), то она может временно выйти за пределы взятых на себя тор-

говых обязанностей (может повысить тариф, ввести квоты и т. п.), но по согласованию с ВТО.

7. Принцип региональных торговых договоренностей означает, что для региональных интеграционных группировок может устанавливаться особый режим, исключение из согласованных правил.

Функции ВТО:

- контроль за выполнением торговых соглашений;
- разрешение торговых споров между членами организации;
- наблюдение за торговой политикой членов организации;
- организация и обеспечение торговых переговоров по новым правилам ВТО;
- прием новых членов.

Высшим руководящим органом ВТО является Министерская конференция (*Ministerial Conference*). Она созывается не реже одного раза в два года, как правило, на уровне министров торговли или министров иностранных дел членов ВТО. Конференция обладает полномочиями принимать решения по наиболее принципиальным вопросам, например, касающимся новых раундов многосторонних переговоров.

В период между Министерскими конференциями управление деятельностью организации осуществляет Генеральный совет (*General Council*). Он собирается несколько раз в год в Женеве. Члены ВТО представлены в Генеральном совете, как правило, на уровне послов.

Генеральный совет контролирует деятельность подчиненных органов:

- Совета по торговле товарами;
- Совета по торговле услугами;
- Совета по интеллектуальной собственности.

В свою очередь вышеперечисленные органы курируют деятельность узкоспециализированных комитетов и рабочих групп.

Основные правила и принципы ВТО отражены в многосторонних торговых соглашениях, которые затрагивают торговлю товарами и услугами, а также торговые аспекты прав интеллектуальной собственности, разрешение споров и механизм обзора торговой политики.

Ключевые принципы ВТО были впервые сформулированы в ГАТТ 1947 года. С 1947 по 1994 год ГАТТ представляло собой форум для проведения переговоров по снижению таможенных пошлин и других торговых барьеров; текст Генерального соглашения оговаривал важные правила, в частности, недискриминацию. Впоследствии в результате переговоров Уругвайского раунда (1986–1994 годы) основные

принципы были расширены и получили развитие и уточнение в других соглашениях. Так, были созданы новые правила по торговле услугами, по важным аспектам интеллектуальной собственности, по разрешению споров и обзорам торговой политики.

ГАТТ в новой редакции 1994 года сейчас является основным сводом правил ВТО по торговле товарами. Его дополняют соглашения, касающиеся специфических секторов, таких как сельское хозяйство и текстиль, а также отдельных тем, например, государственной торговли, стандартов на различную продукцию, субсидий и действий, предпринимаемых против демпинга.

Принципы более свободного экспорта и импорта услуг, независимо от способа их поставки, будь то трансграничная торговля, потребление услуг за рубежом, коммерческое присутствие или присутствие физических лиц, были впервые документально закреплены в новом Генеральном соглашении о торговле услугами (ГАТС). Однако в силу специфики торговли услугами режим наибольшего благоприятствования и национальный режим применяются здесь со значительными исключениями, которые индивидуальны для каждой страны. Аналогично отмена количественных квот носит выборочный характер, решения о ней принимаются в ходе переговоров.

Члены ВТО берут на себя индивидуальные обязательства в рамках ГАТС, в которых они заявляют, какие из секторов услуг и в какой степени они готовы открыть для иностранной конкуренции.

Соглашение ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) представляет собой свод правил по торговле и инвестициям в идеи и творческую деятельность, в которых оговаривается, как интеллектуальная собственность должна быть защищена в процессе осуществления торговых операций. Под «интеллектуальной собственностью» понимаются авторские права, торговые марки, географические названия, используемые для наименования товаров, промышленные образцы (дизайны), топологии интегральных микросхем и нераскрытая информация, например, торговые секреты.

Условия присоединения к ВТО являются индивидуальными для каждой страны-соискателя.

Процедура вступления в ВТО является достаточно сложной и состоит из нескольких этапов.

1-й этап. Детально рассматривается торгово-экономический режим присоединяющейся к ВТО страны.

2-й этап. Проводятся консультации и переговоры об условиях членства страны-соискателя в ВТО. Подобные консультации и переговоры проводятся на двусторонней основе со всеми заинтересованными сторонами.

Переговоры касаются «коммерчески значимых» уступок, которые присоединяющаяся страна должна предоставить странам-членам ВТО по доступу на ее рынок товаров и услуг, а также определяются сроки подписания обязательств по соглашениям, предусматривающим членство в ВТО.

Взамен присоединяющаяся страна получает права, в соответствии с которыми прекращается ее дискриминация на внешних торговых рынках. В случае противоправных действий со стороны любого члена ВТО страна-соискатель может обращаться с соответствующей жалобой в Орган по разрешению споров, решения которого носят обязательный характер для всех стран-членов ВТО.

3-й этап. Результаты переговоров по условиям присоединения к ВТО оформляются в следующих официальных документах:

- доклад рабочей группы, включающий пакет обязательств, которые присоединяющаяся страна принимает на себя по итогам переговоров;
- протокол о присоединении, оформляющий юридически достигнутые договоренности;
- список обязательств по тарифным уступкам в области товаров и сельского хозяйства;
- список специфических обязательств по доступу на рынок услуг.

Одним из главных условий присоединения новых стран к ВТО является приведение их национального законодательства и практики регулирования внешнеэкономической деятельности в соответствие с положениями пакета соглашений Уругвайского раунда.

4-й этап. Законодательным органом присоединяющейся страны ратифицируется полный пакет документов.

Членство стран в ВТО позволяет содействовать, прежде всего, созданию и развитию рыночной экономики, расширению внешней торговли товарами и услугами, укреплению научно-технических, экономических и промышленных связей с зарубежными странами, повышению качества и конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке.

### 8.3. Соглашение по сельскому хозяйству в рамках ВТО

Торговля сельскохозяйственной продукцией является одним из наиболее чувствительных секторов международной торговли. Поэтому Соглашением по сельскому хозяйству установлены специальные правила, касающиеся как мер, применяемых на таможенной границе, так и мер, связанных с сельскохозяйственным производством.

Соглашение по сельскому хозяйству (далее – Соглашение) имеет 13 разделов, именуемых частями, в которые включена 21 статья с пунктами и подпунктами, и 5 приложений с дополнениями.

Положения Соглашения распространяются на сельскохозяйственные товары, определяемые в Приложении 1 к нему путем ссылки на конкретные товарные группы Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (ГС), прежде всего группы 1–24 ГС. Оно охватывает сельскохозяйственное сырье (например, пшеницу, молоко, живых животных), получаемые после первичной переработки сельскохозяйственного сырья товары (например, хлеб, масло, мясо), а также переработанные товары с более высокой добавленной стоимостью (например, колбасу, шоколад). Соглашение регулирует торговлю и такими товарами, как вино, спиртные и табачные изделия, волокна (например, хлопок, шерсть, шелк), сырые шкуры, предназначенные для производства кожаных изделий. Рыба и продукты рыболовства, а также древесина и товары, изготовленные из нее, Соглашением не охватываются.

Правила и обязательства, заложенные в Соглашение, затрагивают следующие аспекты регулирования:

- доступ на рынок сельскохозяйственной продукции (как часть более общих двусторонних переговоров о тарифных уступках);
- внутренняя поддержка;
- экспортные субсидии.

Доступ на рынок сельскохозяйственной продукции, исходя из Соглашения, должен регулироваться в основном тарифными мерами. Этим предусматривается «тарификация» всех нетарифных барьеров, ограничивающих ее доступ на внутренние рынки. Согласно требованиям ВТО, тарифы, введенные в результате процесса «тарификации» на сельскохозяйственную продукцию или ранее существующие, должны быть снижены на 36 % в развитых странах и на 24 % в развивающихся. При этом для каждой товарной позиции предусматривается минимальный уровень снижения тарифов (15 %). Снижение тарифов предполагается осуществить в развитых странах в течение 6 лет, в развивающихся – 10 лет.

При подготовке тарифных предложений присоединяющаяся страна должна представить предложения по тарифным уступкам, которые, по мнению стран-членов ВТО, обеспечивали бы улучшение условий доступа иностранных товаров на ее внутренний рынок после присоединения. Данное понятие, однако, не имеет количественных определений, поэтому уровень тарифных уступок присоединяющейся страны, реально приемлемый для стран-членов, может быть выявлен только в ходе двусторонних переговоров с заинтересованными странами.

Внутренняя поддержка аграрной сферы. Главным препятствием на пути либерализации международной торговли сельскохозяйственными товарами эксперты ГАТТ/ВТО и ОЭСР считают широко распространенное бюджетное субсидирование в развитых странах. Это позволяет реализовать продукцию на международном рынке по ценам ниже внутренних, что в наибольшей мере характерно для стран Евросоюза, США и др.

В отношении этой проблемы Соглашение направлено на снижение государственной поддержки сельского хозяйства, но не запрещает ее. Исходя из среднего уровня, который определен для каждой страны-члена ВТО, вводятся следующие правила: субсидии должны быть снижены развитыми странами в течение 6 лет на 20 %, а развивающимися – на 13 %.

Соглашение внесло коренные изменения в практику субсидирования аграрного сектора, существовавшую до Уругвайского раунда. Основопологающей концепцией, заложенной в механизм Соглашения, является разделение всех мер финансовой поддержки сельского хозяйства на две основные категории: поддержка, которая не оказывает или оказывает минимальное воздействие на производство и торговлю; поддержка, которая оказывает искажающее воздействие на производство и торговлю. В соответствии с этим все меры поддержки разделяются на так называемые «желтую» («янтарную»), «зеленую» и «голубую» корзины.

К мерам государственной поддержки сельского хозяйства «желтой корзины» относятся: компенсации затрат на приобретение энергоресурсов, минеральных удобрений, семян, комбикормов и средств защиты растений, а также на ремонт и приобретение техники, в том числе и по лизингу. Эти мероприятия в большей степени, чем другие, подпадают под ограничения Всемирной торговой организации для стран, стремящихся в нее вступить. Доля мер, отнесенных к этой корзине, в Республике Беларусь в общем объеме финансовой поддержки государством национального агропромышленного комплекса доходит до 90 %.

Меры государственной поддержки сельского хозяйства, относящиеся к «зеленой корзине», – это повышение почвенного плодородия, землеустройство, оздоровление окружающей природной среды, строительство в сельской местности дорог, жилья, объектов здравоохранения, школ, развитие аграрной науки и т. п. Эти меры не оказывают серьезного влияния на объемы и себестоимость производимой сельхозпродукции. Соответственно, ВТО приветствует ассигнования государств на их проведение.

Меры государственной поддержки сельского хозяйства, относящиеся к «голубой корзине», – это бюджетные субсидии в форме прямых выплат по программам ограничения сельскохозяйственного производства. Как и меры «зеленой корзины», они не подпадают под обязательства страны-члена ВТО по сокращению внутренней поддержки отечественных товаропроизводителей.

Для Беларуси требования относительно сокращения экспортных субсидий сельскохозяйственной продукции не имеют существенного значения, так как данный вид поддержки отечественной продукции практически не применяется.

Принципы и механизмы регулирования внешней торговли сельскохозяйственной продукцией и продовольствием регламентируются и другими нормативными документами ГАТТ/ВТО. В настоящее время имеется комплекс правил, по которым осуществляются торговые переговоры, и контроль за их реализацией.

#### **8.4. Республика Беларусь и ВТО: проблемы и перспективы вступления**

Эффективная интеграция Республики Беларусь в мировую экономику невозможна без участия в многосторонней торговой системе Всемирной торговой организации (ВТО).

В настоящее время все партнеры Беларуси по ЕАЭС уже являются членами ВТО: Кыргызстан – с 1998 года, Армения – с 2003, Россия – с 2012, Казахстан – с 2015 года. О готовности перейти к активной фазе переговоров с Минском западные партнеры заговорили после снятия с Беларуси большинства санкций.

Республика Беларусь подала заявку о присоединении к тогда еще Генеральному соглашению по тарифам и торговле 23 сентября 1993 года. Переговорный процесс шел примерно до 2005 года с переменной активностью, после чего был практически свернут и вновь возобновился лишь к 2010 году.

В настоящее время переговоры по присоединению к ВТО ведутся по четырем направлениям:

1) приведение законодательства в соответствие с многосторонними соглашениями ВТО;

2) доступ на рынок товаров;

3) доступ на рынок услуг;

4) государственная поддержка сельского хозяйства.

К настоящему моменту состоялось 7 формальных заседаний Рабочей группы (соответственно 5 июня 1997 года, 28 апреля 1998 года, 5 марта 2001 года, 24 января 2003 года, 30 января 2004 года, 30 сентября 2004 года, 24 мая 2005 года с неформальным продолжением 24 октября 2005 года). В результате белорусской стороне удалось пройти следующие этапы переговорного процесса. В 1996 году распространен Меморандум о внешнеторговом режиме. По итогам 4-го заседания Рабочей группы принято решение о подготовке Контрольного списка. На 5-м заседании Рабочей группы страны-члены одобрили начало подготовки Сводного отчета. Основным итогом 6-го заседания Рабочей группы ВТО стало решение о подготовке второй редакции Сводного отчета. Рассмотрение данного документа начато на 7-м заседании Рабочей группы ВТО и было продолжено на неформальном заседании. Однако по итогам заседаний из-за позиции отдельных стран-членов не удалось добиться решения Рабочей группы о переходе к следующему этапу переговоров – подготовке проекта Доклада Рабочей группы (*Draft Report of the Working Party*), итогового документа, содержащего пакет обязательств Республики Беларусь как члена ВТО.

Для Республики Беларусь можно выделить следующие аргументы в пользу вступления во Всемирную торговую организацию, если рассматривать его с позиции государственных интересов и внешнеторгового бизнеса.

Во-первых, современная мировая торговля приобрела глобальные масштабы и ВТО регулирует около 97 % ее.

Во-вторых, актуальной задачей для Республики Беларусь является диверсификация рынков торговли, как экспорта, так и импорта. При вступлении в ВТО она получает постоянные и неограниченные условия статуса режима наибольшего благоприятствования (РНБ) для своих товаров на зарубежных рынках.

В-третьих, в сферу регулирования ВТО начинают входить вопросы работы государств в рамках региональных торговых соглашений, а Республика Беларусь является членом ряда интеграционных объеди-

нений. Поэтому страна заинтересована в непосредственном участии в многосторонних переговорах ВТО по вопросам работы государств в рамках региональных торговых соглашений.

В-четвертых, государства, граничащие с Республикой Беларусь, являются членами ВТО (Польша, Латвия, Литва, Украина, Россия).

В-пятых, в ВТО значительно возросла роль стран третьего мира, что особенно подтвердил Доха-раунд. Войдя в ВТО, Республика Беларусь может объединяться с другими государствами-членами и отстаивать свои интересы.

К числу вышеупомянутых аргументов можно добавить следующие общепринятые выгоды от членства в ВТО:

- быстрое и масштабное изменение национальной законодательной базы в соответствии с международными нормами;
- развитие предсказуемой свободной торговли;
- доступ к механизмам ВТО по урегулированию торговых споров;
- получение возможностей участвовать в разработке новых правил международной торговли.

Вступление в ВТО ускорит процесс структурной перестройки национальной экономики и приведения отраслевых пропорций производства товаров и услуг в соответствие с требованиями внутреннего и внешнего спроса. Это означает более отчетливое разделение отраслей и отдельных производств в экономике на растущие и сокращающиеся, что будет сопровождаться перераспределением трудовых ресурсов из сокращающихся отраслей в растущие.

Полный расчет экономических последствий присоединения объективно невозможен. Это подтверждается и опытом вступивших в ВТО государств. Последствия вступления Республики Беларусь в ВТО оцениваются по трем направлениям:

– для торговых отношений – либерализация торговли, устранение последствий применения антидемпинговых мер, расширение ассортимента и снижение цен на продовольствие, защита национальных интересов, снижение тарифных и нетарифных ограничений и др.;

– для экономической сферы – формирование мощных ТНК, рост экономических рисков, улучшение позиций экспортоориентированных отраслей, транзит товаров и снижение транспортных затрат;

– для социально-трудовой сферы – создание новых рабочих мест, развитие сферы услуг, улучшение социально-экономического состояния населения.

Основной риск для национального бизнеса при вступлении государства в ВТО связан с более либеральными условиями доступа иностранных товаров на рынок страны и, следовательно, с усилением конкуренции.

Что касается индивидуальных льгот, то они подлежат отмене. Производство и международная торговля Беларуси будут связаны жесткими обязательствами о недискриминации. Именно дотационные предприятия при вступлении Беларуси в ВТО могут иметь наиболее острые экономические и социальные последствия.

После присоединения Беларуси к ВТО нельзя будет:

- автономно повышать ввозные таможенные пошлины выше уровня, согласованного с членами ВТО;
- применять прямые и косвенные государственные субсидии для поддержки местной промышленности (в виде льготного налогообложения, кредитования и тому подобных мер);
- применять количественные ограничения, за исключением строго оговоренных случаев;
- применять меры, ограничивающие внешнюю торговлю, без их предварительного опубликования;
- дискриминировать импортные товары на всех стадиях транспортировки и продажи;
- включать в инвестиционные и иные соглашения обязательства инвестора приобретать товары на внутреннем рынке;
- дискриминировать товары и услуги и их поставщиков одних стран в сравнении с товарами и услугами и их поставщиками других стран по любым признакам;
- ограничивать транзит;
- ухудшать условия доступа на рынок и деятельности на рынке услуг по сравнению с принятыми обязательствами;
- дискриминировать поставщика услуги или услугу по сравнению с отечественным поставщиком или услугой.

Одним из наиболее болезненных условий присоединения к ВТО для Беларуси является требование уравнивать внутренние цены на энергоносители с мировыми. Требование унификации со стороны ВТО достаточно необоснованное, тем более что во многих странах, располагающих сырьем, существует аналогичное расхождение в уровнях внутренних и внешних цен. Существует и риск усиления неравномерности территориального развития государства. Наиболее уязвимыми отраслями являются машиностроение и легкая промышленность.

В Беларуси имеются градообразующие производства, закрытие которых может привести к социальным издержкам как для местного населения, так и для государства в целом.

### **8.5. Евразийский экономический союз**

С 1 января 2015 года вступил в силу договор о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС) – международной организации региональной экономической интеграции, обладающей международной правосубъектностью.

В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики.

Государствами-членами Евразийского экономического союза являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация.

ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов.

Создание Евразийского экономического союза, по мнению многих ученых и политиков, на настоящий момент является наиболее масштабным постсоветским геоэкономическим и геополитическим проектом, нацеленным на консолидацию и развитие социально-экономического и научно-технологического потенциала его стран-участниц.

Для более точного понимания возможных перспектив развития данного интеграционного объединения целесообразным является рассмотрение его в исторической ретроспективе.

История ЕАЭС началась в 1995 году, когда президенты Беларуси, Казахстана, России подписали первые соглашения о создании Таможенного союза. На основе этих договоренностей спустя всего 5 лет в 2000 году было создано Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), членами которого стали Беларусь, Казахстан, Россия, Таджикистан, Кыргызстан.

6 октября 2007 года в Душанбе (Таджикистан) Беларусь, Казахстан и Россия подписали соглашение о создании единой таможенной территории и Комиссии Таможенного союза в качестве единого постоянно действующего руководящего органа Таможенного союза.

Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России появился на свет 1 января 2010 года. С 19 ноября 2011 года государства-члены реализовали работу совместной комиссии (Евразийской экономической комиссии) по укреплению более тесных экономических связей для создания Евразийского экономического союза к 2015 году.

С 1 января 2012 года три государства образовали Единое экономическое пространство для продвижения дальнейшей экономической интеграции. Все три страны ратифицировали базовый пакет из 17 соглашений, регулирующих запуск Единого экономического пространства (ЕЭП).

И в 2015 году вступил в силу договор о ЕАЭС. Россия, Беларусь, Казахстан и позже Армения, по сути, документально подтвердили переход к четвертой стадии интеграции, дальше только полная экономическая интеграция. Но об этом говорить пока рано.

Данный блок является чрезвычайно несбалансированным. Численность населения России в 4 раза превышает численности населения остальных стран-членов, вместе взятых, и именно на ее долю приходится большая часть ВВП ЕАЭС. Таким образом, превалирующая роль России очевидна.

Российский кризис в значительной степени отразился на Казахстане. Его валюта подорожала на 50 % в рублях. Это в существенной мере усложнило жизнь казахстанских компаний, которые экспортируют свою продукцию в Россию, хотя, по мнению *Moscow Times*, такая ситуация может привлечь инвесторов, которые обеспокоены западными санкциями в отношении России, но при этом хотят сохранить присутствие в регионе.

Согласно результатам исследований журнала *Foreign Policy*, членство в Евразийском таможенном союзе на самом деле привело к ослаблению экономики Казахстана.

Беларусь, в свою очередь, очень зависима от Москвы, поэтому она подвержена негативным последствиям падения курса рубля в большей степени, чем любое другое государство. Как и в России в Республике Беларусь в последние несколько лет наблюдается значительное снижение курса национальной валюты.

С экономической точки зрения образование ЕАЭС в долгосрочной перспективе выгодней Беларуси, Казахстану, Киргизии и Армении, чем России. Прежде всего, Россия предоставляет своим соседям значительные преференции в ценах на энергоносители.

Основным преимуществом для экономики России от образования ЕАЭС должно стать укрепление позиций на международной политиче-

ской арене. Евразийский союз сможет составить очень весомую конкуренцию. Также к положительным тенденциям можно отнести укрепление позиций в борьбе с западными санкциями, наполнение рынка товарами, которые были запрещены августовским эмбарго (с 2014 года).

Недолговременное существование ТС и ЕЭП позволяет с определенной долей оптимизма смотреть на ЕАЭС. В посткризисные 2011–2012 годы ТС и ЕЭП в определенной степени позволили минимизировать для стран-участниц негативные последствия продолжающегося глобального экономического кризиса и стали ключевым источником их развития.

Особенно впечатляющими темпами росла взаимная торговля. За январь – сентябрь 2012 года объем взаимной торговли стран ЕЭП вырос на 9,9 % в сравнении с аналогичным периодом 2011 года и достиг 51,3 млрд. долл. США, в то время как объем торговли с третьими странами увеличился только на 4,7 %.

Улучшается и бизнес-климат. Рейтинг условий ведения бизнеса, рассчитанный группой Всемирного банка, был повышен для всех стран-членов ЕЭП (*Doing business*, 2013). Таким образом, интеграционные процессы становятся важным стимулом повышения конкурентоспособности государств в целом.

Создание ТС и ЕЭП стало получать положительные оценки и со стороны международных финансовых институтов. В докладе Европейского банка реконструкции и развития *Transition Report 2012* формирование ТС и ЕЭП и создание наднациональных компетенций названы первым примером успешной интеграции на постсоветском пространстве.

ЕАЭС в свою очередь предполагает создание общего рынка, действующего на основе правил Всемирной торговой организации. Согласно договору о создании ЕАЭС, на территории союза обеспечиваются свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики.

Таким образом, в настоящее время сложно однозначно охарактеризовать перспективы развития Евразийского экономического союза ввиду ряда негативных тенденций в экономике Российской Федерации. Однако позитивный опыт функционирования предшествующих интеграционных объединений дает основание для оптимистичных прогнозов в долгосрочном периоде.

## **Т е м а 9. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДОГОВОРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

### **9.1. Международный договор и право международных договоров**

Право международных договоров представляет собой совокупность международно-правовых норм (договорных и обычных), определяющих порядок заключения, условия действительности, действия и прекращения международных договоров. Это одна из наиболее важных отраслей международного права.

До сих пор большую роль в качестве источника рассматриваемой отрасли играет международно-правовой обычай. В 1969 году на Конференции ООН в Вене была принята Конвенция (Венская конвенция 1969 года) о праве международных договоров, которая подробно регламентирует порядок заключения договоров между государствами, вступления их в силу, толкования, применения и прекращения, а также условия их действительности.

Международный договор – соглашение между основными субъектами международного права, прежде всего между государствами, призванное регулировать их отношения друг с другом путем создания взаимных прав и обязанностей.

В Венской конвенции 1969 года (статья 2) международный договор определен как «международное соглашение, заключенное между государствами в письменной форме и регулируемое международным правом, независимо от того, содержится ли такое соглашение в одном документе, в двух или нескольких связанных между собой документах, а также независимо от его конкретного наименования». Сущность международного договора составляет соглашение, т. е. согласование воли субъектов международного права.

Участвовать в международных договорах могут все основные субъекты международного права, т. е. государства, борющиеся за независимость нации, и межгосударственные организации.

Под участниками международного договора понимаются те субъекты международного права, которые окончательно оформили свое участие в договоре и обладают правами и обязанностями, из него вытекающими, и для которых договор находится в силе.

Все чаще участниками международных договоров становятся международные (межгосударственные) организации.

В зависимости от числа участников различают двусторонние и многосторонние договоры. Основную массу договоров составляют

двусторонние акты. Но с развитием международного сотрудничества значительно возрастают удельный вес и роль многосторонних договоров. В создании общеобязательных международно-правовых норм им в настоящее время принадлежит первое место.

Среди многосторонних договоров различают договоры с ограниченным числом участников и общие (универсальные) договоры.

Примером ограниченных многосторонних договоров может служить Римский договор об учреждении Европейского экономического сообщества 1957 года. Участие в нем новых государств зависит от согласия всех участников этого договора. Вот почему такие договоры иногда называются закрытыми.

Общие многосторонние договоры, по определению Венской конвенции о праве международных договоров 1969 года, представляют собой договоры, касающиеся кодификации и прогрессивного развития международного права или объект и цели которых представляют интерес для международного сообщества в целом. К ним относятся договоры, касающиеся обеспечения международного мира и безопасности, например Договор о нераспространении ядерного оружия 1968 года, договоры по космосу, а также конвенции, кодифицирующие международное право, в частности: Женевские конвенции о защите жертв войны 1949 года, Конвенция ООН по морскому праву 1982 года.

Объекты международных договоров могут быть самыми разнообразными. В зависимости от этого различают три вида договоров: политические договоры, экономические договоры и договоры по специальным вопросам.

К политическим договорам относятся договоры о союзе, взаимной помощи, ненападении, нейтралитете, мирные договоры, договоры по территориальным и пограничным вопросам, договоры в области разоружения и др. В качестве примеров политических договоров можно назвать Устав ООН, мирные договоры 1947 года, Договор о запрещении испытаний ядерного оружия в трех средах 1963 года, Договор об Антарктике 1959 года, Договор между СССР и США о ликвидации их ракет средней и меньшей дальности 1987 года, Договор об окончательном урегулировании в отношении Германии 1990 года.

К экономическим договорам относятся торговые договоры, соглашения о поставках товаров и товарообороте, соглашения об экономическом и научно-техническом сотрудничестве, соглашения о займах, кредитах и др. К этому виду договоров относится Римский договор о Единой энергетической системе 1957 года и др.

Среди договоров третьего вида находятся многочисленные соглашения по самым различным специальным вопросам: в области транспорта, связи, по сельскому хозяйству, здравоохранению, образованию, научному сотрудничеству, о правовой помощи и социальном обеспечении, консульские конвенции. Среди договоров по правовым вопросам особое место занимают многосторонние конвенции, кодифицирующие различные отрасли международного права. Таковы Венские конвенции: о дипломатических сношениях 1961 года, о консульских сношениях 1963 года, о праве договоров 1969 и 1986 годов, Конвенция ООН по морскому праву 1982 года, Женевские конвенции о защите жертв войны 1949 года.

**Форма международных договоров.** Средства и способы, при помощи которых согласование воли субъектов международного права приобретает характер явно выраженного соглашения, составляют форму международного договора.

Форма конкретного договора зависит от согласия сторон. Она не влияет на обязательную силу договора и его действительность. Главное – содержание договора. Однако немаловажно и оформление достигнутого соглашения.

В понятие договорной формы входят: язык, структура и наименование договора.

Двусторонние договоры обычно составляются на языках обеих договаривающихся сторон в двух экземплярах, каждый из которых содержит два соответствующих языковых текста. Тексты на языках обеих сторон юридически равнозначны (аутентичны), хотя в процессе осуществления договора каждая сторона чаще всего руководствуется текстом на своем языке. В Республике Беларусь такими официальными языками является русский и белорусский язык.

Наиболее важные многосторонние договоры составляются обычно на наиболее распространенных языках мира: английском, французском, испанском, русском, а заключаемые в рамках ООН – еще и на арабском и китайском языках. Все эти шесть языков являются официальными языками ООН.

В зависимости от органов, заключающих международные договоры, различают:

- межгосударственные;
- межправительственные;
- межведомственные договоры.

Одним из основных этапов разработки договора являются переговоры по согласованию текста договора. Форма принятия договора определяется в процессе переговоров, а если договор принимается в рамках международной конференции – правилами процедуры.

Принятие текста договора осуществляется голосованием. Тексты двусторонних договоров принимаются единогласно. Многосторонние договоры могут приниматься без голосования путем консенсуса. После завершения переговоров наступает необходимость зафиксировать, что подготовленный текст является окончательным и дальнейшим изменениям не подлежит, т. е. установить аутентичность договора. Применяются также следующие способы установления аутентичности текста многосторонних договоров:

- включение его текста в заключительный акт международной конференции;
- принятие международной организацией специальной резолюции, например открывающей договор для подписания;
- парафирование – постановка уполномоченными своих инициалов.

Стадия установления аутентичности может совпадать с подписанием договора. Подписание договора является важнейшим способом выражения согласия государства на обязательность для него договора, если он не требует последующей ратификации. Оно дает также право подписавшему договор государству совершить ратификацию, присоединение.

Ратификация – это утверждение договора высшим органом государственной власти, в результате чего он приобретает обязательную для этого государства силу. Утверждение (принятие) означает одобрение договора тем органом, в компетенцию которого входит его заключение.

## **9.2. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров**

К источникам правового регулирования купли-продажи товаров, оказания услуг, выполнения работ относятся международные конвенции, соглашения, национальное законодательство, торговые обычаи.

В практике международной торговли наиболее часто применяется Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, принятая в 1980 году и вступившая в силу в 1988 году (в Республике Беларусь – с ноября 1990 года). На 8 января 2017 года Конвенцию подписали (присоединились) 85 государств.

Основные вопросы, регулируемые Венской конвенцией: заключение договора; права и обязанности сторон (продавца и покупателя); ответственность.

Конвенция обеспечивает широкую унификацию национальных законодательств в сфере международных торговых отношений и применяется вместо других норм национального права, если государства, к которым принадлежат стороны договора, являются участниками конвенции.

Венская конвенция состоит из 4 частей (101 статья):

I. Сфера применения и общие положения;

II. Заключение договора;

III. Купля-продажа товаров;

IV. Заключительные положения.

Договор международной купли-продажи товаров обладает рядом признаков, которые оговорены в статьях Конвенции.

Во-первых, обязательным условием такого договора является местонахождение сторон договора в разных государствах.

Во-вторых, при исполнении договора товар перемещается через государственную границу.

Учитывая первые два признака международного договора, можно сделать вывод, что договор купли-продажи, заключенный между находящимися на территории одного государства фирмами разной государственной принадлежности, согласно Конвенции не может быть признан международным. Однако договор купли-продажи, заключенный фирмами одной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых географически расположены в различных государствах, согласно Венской конвенции будет признан международным.

В-третьих, объектом договора международной купли-продажи товаров является движимое имущество, приобретаемое для предпринимательской или иной деятельности, не связанной с личным использованием.

Сама Конвенция определения понятию «товар» не дает. Судебная практика и юридическая наука вывели определение товара для целей Конвенции – это движимые материальные вещи. В статье 2 определен перечень товаров, которые не могут быть объектом международной купли-продажи:

- товары, приобретаемые для личного, семейного или домашнего пользования;

- товары, проданные с аукционов;
- фондовые бумаги, акции;
- суда водного и воздушного транспорта;
- электроэнергия.

Договоры на выполнение работ и оказание услуг также не входят в сферу действия Конвенции.

Положения Венской конвенции носят диспозитивный характер. Это означает, что она предоставляет сторонам договора право изменить ее действие или отступить от любого из ее положений.

При этом согласно Венской конвенции договор может заключаться не обязательно в письменной форме. Однако Республика Беларусь при присоединении к Конвенции сделала заявление о неприменимости положения данной статьи. Законодательство Республики Беларусь требует обязательной письменной формы договора купли-продажи. Письменная форма обязательна и для изменений, вносимых в контракт, а также для оферты и иных предложений, запросов и ответов.

### **9.3. Внешнеторговый контракт купли-продажи: содержание основных разделов**

Под международным контрактом понимается сделка (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества товарных единиц и (или) оказанию услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.

Соглашение сторон, как правило, оформляется письменным документом. В зависимости от предмета и объекта, а также иных условий возникают разные виды контрактов, которые весьма существенно отличаются по форме и содержанию. Общие (типовые) правила заключения и исполнения контрактов содержатся в различных международных документах (соглашениях, конвенциях, правилах), а также в многочисленных методических документах.

Контракты могут быть консенсуальными и реальными. Для заключения (совершения) большинства контрактов достаточно согласия сторон, поэтому такие контракты называются консенсуальными. Для совершения реальных контрактов требуются определенные действия, например, банковская гарантия, кредит, заем имущества и др. К реальным контрактам относятся контракты на перевозку.

Контракт считается совершенным при достижении согласия сторон по всем существенным его условиям. Различаются существенные, обычные (простые) и случайные условия (в праве США и Англии – основные и второстепенные).

Существенные условия определяются сторонами. Например, в договоре купли-продажи существенным условием является указание предмета продажи. Часть условий признаются существенными по закону или же по торговому обычаю.

Обычные (простые) условия вытекают из нормы закона, регулирующей данные отношения. Если в контракте нет специальной оговорки, то применяются общие нормы и права. Например, при отсутствии в контракте оговорки об уплате аванса покупатель не обязан выплачивать аванс, а осуществляет расчет по стоимости товара в целом при его получении.

Случайными считаются условия, не входящие в перечень существенных и тем не менее включенные в контракт по требованию сторон, причем эти условия отличаются от обычных, установленных законом, но не противоречат ему.

Международные контракты подразделяются на основные и обеспечивающие (контракты товародвижения, посреднические), связанные с продвижением товара от продавца к покупателю.

Структура и содержание контракта носят во многом индивидуальный характер и определяются как спецификой предмета сделки, так и степенью близости контрагентов.

Внешнеторговые контракты содержат несколько разделов, располагаемых в определенной логической последовательности. Эти разделы в кратком или подробном изложении входят во все международные контракты.

В зависимости от объекта сделки контракты могут включать и другие разделы (технические условия, условия испытаний и приемки, требования к технической документации, условия командирования специалистов для осуществления шеф-монтажа, обязательства продавцов по техническому обслуживанию и т. д.). Эти разделы могут быть включены в основной текст контракта или в приложения, являющиеся его неотъемлемыми частями.

Текст контракта начинается с преамбулы, в которой дается полное юридическое наименование сторон, заключивших договор, с указанием продавца и покупателя, наименования и номера контракта, места и даты его заключения.

При определении договаривающихся сторон указываются фирменные наименования, под которыми контрагенты зарегистрированы в торговом регистре своей страны, их правовое положение, местонахождение (название страны и города). Наименования сторон, страны их принадлежности должны быть полными и точными, без сокращений. В преамбуле могут быть указаны лица, которые вправе подписать контракт (должностные лица, обладающие полномочиями по уставу предприятия), или лицо, уполномоченное на его подписание в соответствии с нотариально заверенной доверенностью.

Важное значение в преамбуле имеет указание даты и места заключения договора. Дата заключения означает момент начала действия договора, если не указан иной срок вступления договора в силу. Место заключения договора определяет применимый к сделке закон, устанавливающий права и обязанности сторон (если иное не определено договором).

**Предмет договора.** В этом разделе кратко описываются договор купли-продажи (поставки); наименование товара и его индивидуальные характеристики (ассортимент, размеры и другие данные, необходимые для описания товара).

**Качество и комплектность товара.** Устанавливается качественная характеристика товара. Условия качества и комплектности товара формулируются со ссылкой на нормативно-техническую документацию: стандарты, технические условия и т. д.

**Цена и количество товара.** Указываются количество и цена товара, которая может быть установлена как в той валюте, в которой в дальнейшем будут осуществляться платежи, так и в иной валюте.

При этом условие о количестве товара может быть согласовано путем установления в договоре порядка его определения, например, путем отсылки к отдельным приложениям (спецификациям, в которых будут содержаться подробные сведения об ассортименте и количестве товара).

**Условия и сроки поставки товаров.** Условия поставки – это сведения о том, откуда, куда, как будет доставляться груз, кто это будет делать. Условия можно определить в соответствии с Инкотермс. Заключая договор, стороны должны указать, какого года Инкотермс они будут применять при поставке товара.

Сроки поставки могут быть определены указанием календарной даты, определением периода (например, ежемесячно, не позднее такого-то числа), указанием количества дней от получения продавцом заявки покупателя либо денежных средств в оплату товара.

При импорте товаров поставка должна быть произведена в срок не более 60 календарных дней с даты проведения платежа. При этом именно резиденты обязаны обеспечить их поступление в указанный срок на территорию Республики Беларусь.

**Упаковка и маркировка товара.** Определяются вид и требования к упаковке или таре и маркировке. Различают внешнюю упаковку – тару (ящики, картонные коробки, бочки, контейнеры и др.) и внутреннюю упаковку, неотделимую от товара.

Маркировка груза предполагает указание реквизитов экспортера и импортера, номера договора, места назначения, специальных обозначений, к которым относятся: «Осторожно, хрупкое!», «Верх, не кантовать!», «Центр тяжести».

**Валюта платежа и условия расчета.** Валюта платежа – валюта, в которой может осуществляться расчет, при этом она может не совпадать с валютой цены.

Стороны устанавливают порядок расчетов: наличная, безналичная оплата; с предоплатой, оплатой по факту поставки товара, сроки оплаты и другие условия.

**Страхование.** Здесь устанавливаются условия страхования: что подлежит страхованию, от каких рисков, кто страхует, в чью пользу производится страхование.

**Приемка-передача товара.** Этот раздел должен содержать сведения о сроках приемки-передачи по количеству и качеству, месте и времени фактической приемки-передачи, способе приемки по качеству, а также в нем должно быть указано, кем осуществляется приемка-передача товара.

**Порядок гарантийного обслуживания.** Устанавливаются порядок и сроки возврата, замены неисправного (бракованного) товара или допоставки недоукомплектованного товара, оговаривается, за чей счет будет осуществляться возврат или замена, а также правила и сроки гарантийного обслуживания.

**Ответственность сторон.** В этом разделе устанавливается размер пени (неустойки), штрафов за несвоевременную или некачественную поставку товара, за недопоставку товара, за несвоевременную оплату товара, за убытки, причиненные неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств по договору.

Не рекомендуется включать в договор фразы типа «ответственность сторон определяется действующим законодательством», так как, в сущности, они не устанавливают никакой ответственности.

**Порядок разрешения споров.** Здесь стороны указывают порядок разрешения споров, возникших между ними (путем переговоров, направления претензии, разрешения споров в суде).

**Форс-мажорные обстоятельства.** Действие форс-мажорных обстоятельств отодвигает срок исполнения договора на период длительности указанных обстоятельств. Если эти обстоятельства длятся более срока, указанного в договоре, то каждая из сторон имеет право отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по контракту, при этом ни одна из сторон не вправе требовать возмещения убытков. Срок действия форс-мажора составляет, как правило, от 15–30 дней (скоропортящиеся товары) до 3–6 месяцев (оборудование). Сторона, для которой наступили форс-мажорные обстоятельства, обязана уведомить (в письменной форме) другую сторону. Нейтральная сторона должна засвидетельствовать наступление обстоятельств непреодолимой силы (например, справка торговой палаты либо другого компетентного органа).

**Иные условия договора.** Сюда можно включить условия о порядке внесения изменений и дополнений в договор, о неразглашении иным лицам о содержании договора, о порядке передачи прав и обязанностей по договору третьим лицам, данные о количестве страниц и экземпляров договора и т. д.

#### **9.4. Базисные условия поставки**

Базисными условиями 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.

Те 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 товара.

Все условия включены в Инкотермс 2010, обозначаются тремя латинскими буквами и делятся на четыре группы. Инкотермс – это сборник толкований терминов международной торговли; международные правила, которым подчиняются все субъекты международной торговли. Редакция вступила в силу с 1 января 2011 года.

Первая группа терминов Инкотермс 2010 – группа Е состоит всего из одного условия поставки EXW – «франко-завод», которое заключа-

ется в предоставлении продавцом покупателю товара непосредственно на своем предприятии. Все остальные обязанности, такие как транспортировка или таможенная очистка, полностью ложатся на покупателя. В коммерческих документах такая поставка обозначается EXW – название места. Эти условия поставок могут использоваться на любых видах транспорта, так как в принципе безразлично, каким образом покупатель будет транспортировать товар.

Вторая группа С подразумевает оплату основного фрахта продавцом. Таким образом, после заключения договора купли-продажи продавец обязан передать товар перевозчику, который и будет осуществлять транспортировку его. Данная группа терминов может использоваться при перевозках любыми видами транспорта и включает в себя четыре базисных условия поставки:

CFR – «стоимость и фрахт» – в этом случае продавец обязан оплатить стоимость транспортировки товара до места назначения.

CIF – «стоимость, страхование и фрахт» – в отличие от предыдущего условия поставки в данном случае на продавца также возлагается обязанность оплаты расходов по страхованию транспортируемых грузов.

CIP – «фрахт/перевозка и страхование оплачены до» – этот термин может использоваться в случае введения в процесс транспортировки промежуточного пункта назначения, до достижения которого финансовые расходы по перевозке и страхованию груза будет нести продавец.

CPT – «фрахт/перевозка оплачены до» – от предыдущего термина этот отличается обязанностью продавца оплачивать страховые услуги.

Третья группа терминов F не предусматривает оплату основного фрахта продавцом. При принятии этих условий поставки продавец передает товар первому перевозчику, а все вопросы оплаты и взаимоотношений с перевозчиком ложатся уже на покупателя. Эта категория терминов, кроме термина FCA, применяется исключительно при перевозках морским или внутренним водным транспортом. В свою очередь, эта группа включает в себя три термина:

FCA – «франко-перевозчик» – применяется при перевозках любыми видами транспорта. При этом продавец несет ответственность по наземной доставке груза до порта отправки.

FAS – «франко вдоль борта судна» – в этом случае продавец оплачивает и внутрипортовые экспедиторские и сопутствующие услуги, за исключение погрузки товаров на борт судна.

FOB – «франко (свободно) на борту» – при использовании этого базиса поставки момент смены ответственности между продавцом и покупателем наступает после загрузки товаров на борт судна, осуществляющего перевозку.

Четвертая группа D характеризуется понятием «прибытие». При его использовании продавец после заключения договора купли-продажи должен предоставить товар покупателю в согласованном с ним месте назначения. Это может быть или конкретный населенный пункт, или логистический терминал. В зависимости от достигнутых договоренностей таможенные пошлины в стране назначения может оплачивать или продавец, или покупатель. Данные базисные условия применяются при перевозках любыми видами транспорта. Эта группа была наиболее существенно пересмотрена по сравнению с предыдущей редакцией Инкотермс 2000. Из группы были исключены четыре условия поставки: DDU – поставка без оплаты пошлины, DAF – поставка до границы, DEQ – поставка с пристани и DES – поставка с судна. В настоящее время группа поставок категории D включает в себя три базисных условия:

DAT – «поставка на терминале». Введение этого условия поставки было вызвано повсеместным развитием логистических центров и терминалов, которые в настоящее время являются связующими звеньями между разными странами.

DAP – «поставка в пункте». Это базисное условие поставки по своему содержанию практически совпадает с предыдущим, однако в качестве точки назначения указывается конкретный населенный пункт.

DDP – «поставка с оплатой пошлины». Это условие завершает линейку базисных условий поставки, предусмотренных Инкотермс 2010, и предполагает практически полную ответственность продавца за международную поставку товаров. В этом случае продавец отвечает не только за транспортировку товара, но и за его таможенное оформление в стране прибытия (стране назначения).

Несмотря на то, что термины Инкотермс признаны во всем мире, при проведении поставок следует учитывать, что в каждой стране и в каждом порту имеются свои обычаи делового этикета, которые могут повлиять на толкование конкретных нюансов поставки.

При внедрении в текст договора терминов Инкотермс 2010 необходимо стремиться к как можно более точному определению пункта назначения или порта, в котором должен осуществляться переход ответственности. Кроме того, необходимо помнить, что базисные усло-

вия поставки EXW, FCA, DAT, DAP, DDP, FAS, FOB предусматривают, что место осуществления поставки и место перехода рисков на покупателя совпадают. А вот при избрании в качестве базисного условия поставки CPT, CIP, CFR, CIF пунктам назначения указывается то место, до которого осуществляется перевозка.

Базисные условия поставки, несмотря на свою универсальность, все же не являются полноценными договорами купли-продажи. В условиях Инкотермс не прописаны, например, способы оплаты товара, последствия нарушения договорных обязательств или определение правил перехода прав собственности на товары. Также необходимо учитывать, что при составлении внешнеторгового договора имеет смысл учитывать национальные законы, обязательные для применения. При этом такой национальный закон будет иметь преимущество перед условиями Инкотермс.

### **9.5. Общая характеристика договора франчайзинга**

Институт комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга) впервые был выделен с принятием Гражданского кодекса Республики Беларусь в 1999 году. Франчайзинг является одной из распространенных форм ведения предпринимательской деятельности.

Определение договора франчайзинга, содержащееся в статье 910 ГК, в целом соответствует пониманию франчайзинга, сложившемуся в мировой практике. Она предусматривает, что под договором франчайзинга понимаются отношения, в силу которых одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс), включающий право использования фирменного наименования правообладателя и охраняемой коммерческой информации, а также других объектов исключительных прав (товарного знака, знака обслуживания и т. п.), предусмотренных договором для предпринимательской деятельности пользователя.

Исходя из определения франчайзинга, можно выделить следующие основные признаки договора франчайзинга:

- 1) двусторонний, так как права и обязанности по данному договору возникают как у правообладателя, так и у пользователя;
- 2) возмездный;
- 3) консенсуальный;
- 4) характеризуется только ему присущим предметом, который называется «лицензионный комплекс».

В целом франчайзинг представляет собой вид хозяйственного договора. Он считается заключенным, когда между сторонами в требуемой, в определенных случаях, форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Отдельно в качестве существенного условия назван предмет договора, поскольку без его определения невозможно заключить ни один договор.

Предметом договора франчайзинга, как было сказано выше, является лицензионный комплекс. Лицензионный комплекс состоит:

- из исключительных прав правообладателя на объекты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ и оказываемых услуг. Исключительные права являются особым видом гражданских прав наряду с вещными и обязательственными правами. Их использование третьими лицами может осуществляться только с согласия правообладателя;

- права пользования охраняемой коммерческой информацией правообладателя, обычно составляющей его коммерческую тайну;

- неохранные имущественные права: деловой опыт, списки потребителей, информация о рынке, метод бухгалтерского учета, инструктаж пользователя и его работников по всем вопросам, связанным с эксплуатацией лицензионного комплекса и т. п.

Поскольку договор франчайзинга представляет собой хозяйственный договор, то вследствие этого его сторонами могут быть лишь те, кому разрешено осуществлять предпринимательскую деятельность – коммерческие организации и индивидуальные предприниматели.

Так как стороны договора франчайзинга должны быть индивидуальными предпринимателями или коммерческими организациями, участниками договора не могут быть некоммерческие организации.

Субъекты рынка франчайзинга:

- 1) правообладатели (франчайзеры);
- 2) пользователи (франчайзи);
- 3) финансовые организации: предоставление бюджетных средств, предоставление кредитных ресурсов;
- 4) консалтинговые компании: правовые и бухгалтерские консультации, информационные услуги, методические услуги, маркетинговые услуги, организационные услуги;
- 5) юридические компании: защита прав и интересов правообладателя (франчайзера), защита прав и интересов пользователя (франчайзи), защита прав и интересов финансовых организаций.

Стороны в договоре франчайзинга именуется правообладатель и пользователь. Правообладатель – лицо, которому принадлежат те исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, использование которых он разрешает пользователю. Правообладатель должен быть надлежащим образом легитимирован как обладатель указанных прав (например, должен иметь патент, свидетельство, пройти регистрацию и т. д.); как отмечалось выше, должен быть предпринимателем. То есть правообладатель использует принадлежащие ему права в процессе коммерческой деятельности. Однако необязательно, чтобы он фактически осуществлял данную деятельность. Достаточно, чтобы он был официально зарегистрирован как предприниматель к моменту заключения договора.

Пользователь – лицо, получающее возможность использовать переданный комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс). Он должен быть индивидуальным предпринимателем или коммерческой организацией на момент заключения договора франчайзинга.

Следует отметить, что сторонами договора франчайзинга могут быть как резиденты Республики Беларусь, так и наряду с ними иностранные субъекты (нерезиденты Республики Беларусь).

Характеризуя договор франчайзинга, необходимо указать на некоторые особенности ответственности правообладателя и пользователя. С точки зрения права пользователь является самостоятельным субъектом имущественного оборота, вследствие чего, по общему правилу, правообладатель не отвечает по обязательствам пользователя, равно как и пользователь – по обязательствам правообладателя.

Солидарная или субсидиарная ответственность правообладателя по обязательствам пользователя может иметь место и в случае, если это предусмотрено договором франчайзинга. Кроме того, правообладатель может в договоре принять на себя обязательство по возмещению убытков пользователя, связанных с его ответственностью перед потребителями (например, по гарантийному обслуживанию, ремонту). Однако, учитывая то, что договор франчайзинга предусматривает, что передаваемые исключительные права используются, как правило, в целях расширения сбыта товаров, выполнения работ, оказания услуг и качество этих товаров (работ, услуг), производимых (выполняемых, оказываемых) пользователем, должно быть не ниже чем у правообладателя, а последний должен контролировать их качество, логично установление особой ответственности правообладателя перед третьими лицами за ненадлежащее качество товаров, работ, услуг.

Что касается ответственности сторон за нарушение договорных обязательств друг перед другом, то, если стороны не согласуют в договоре основания и размер имущественной ответственности, к стороне, не выполнившей обязательства или выполнившей их ненадлежащим образом, будут применяться санкции исходя из общих норм обязательственного права.

## **Тема 10. ИСПОЛНЕНИЕ КОНТРАКТОВ**

### **10.1. Консалтинговое сопровождение деловой операции**

Развитие предприятий, выход на новые зарубежные рынки сбыта, закупка сырья и комплектующих за рубежом приводят к увеличению интенсивности внешнеэкономической деятельности.

В условиях конкурентного рынка даже сильные и развитые компании нередко испытывают трудности, которые могут быть вызваны как внешними, так и внутренними обстоятельствами. Колебания курсов валют и цен на сырье, появление новых законов и подзаконных актов, изменение государственной политики в отношении какой-либо сферы экономики, а также решения, принимаемые на международной арене, могут оказать влияние на многие процессы в бизнесе. Когда фирма не может решить определенный круг вопросов своими силами, выходом из ситуации является обращение к профессиональным консультантам.

Консалтинг (от англ. *consulting* – консультирование) – вид услуг, предоставляемых клиентам, заинтересованным в оптимизации тех или иных бизнес-процессов. Консалтинг по ВЭД – это комплекс консалтинговых услуг, включающий в себя сразу несколько профессиональных областей, дающий возможность максимально оптимизировать реализацию внешнеторговой сделки.

Консалтинг – профессиональная помощь со стороны специалистов (в управлении, анализе, решениях) в форме советов, рекомендаций и совместно разрабатываемых решений.

Консалтинговые услуги классифицируются двумя способами. Выделяют попредметную классификацию (в зависимости от предмета консультирования) и методологическую (в зависимости от метода консультирования). Попредметная классификация используется в клиентской среде, по ней консалтинг разделяется на три вида менеджмента: общий, финансовый и производственный. Методологическая классификация используется самими консультантами, она разделяет консуль-

тирование на экспертное, процессное и обучающее. Существует и гибридная классификация, объединяющая два вышеуказанных способа.

По европейскому справочнику ФЕАКО:

- общее управление – это проведение оценочных мероприятий, построение организационной структуры, вывод компании из кризисной ситуации, возможен поиск новых партнеров;

- администрирование – приведение в порядок документооборота, офис-менеджмент и контроль прочих внутренних организационных моментов;

- финансовое управление – это контроль налогообложения и финансовых резервов, снижение себестоимости и увеличение прибыли;

- управление кадрами (HR-менеджмент) – кадровый консалтинг (помощь в поиске и отборе персонала), формирование корпоративной культуры, создание программы поощрений, проведение тренингов;

- анализ конъюнктуры рынка – исследование рынка и адаптация компании под рыночные стандарты (корректировка ценообразования, модернизация продукции и др.);

- производство – ускорение производственного цикла и повышение производительности компании, автоматизация производства, промышленный инжиниринг;

- информационная технология – разработка, восстановление и аудит информационных систем компании;

- специализированные услуги – инженерный, экологический, юридический, информационный консалтинг, консалтинг по телекоммуникациям, по управлению электроэнергетикой, консалтинг в государственном секторе.

В зависимости от конъюнктуры рынка, экономической ситуации и множества других факторов в той или иной стране развит «свой» сегмент консалтинговых услуг.

В настоящее время в большинстве стран мира консалтинговые услуги повсеместно набирают популярность. В 2015 году объем мирового рынка составил 245 млрд. долл., продемонстрировав прирост почти на 5 % по сравнению с 2014 годом.

При осуществлении внешнеэкономической деловой операции консалтинговые фирмы предоставляют услуги по исследованию и прогнозированию рынка, исследованию цен мировых товарных рынков, оценке торгово-политических условий для осуществления экспортно-импортных операций, по разработке технико-экономических обоснований, бизнес-планов и инвестиционных проектов, по разработке экс-

портной стратегии, по проведению комплекса маркетинговых исследований, по разработке маркетинговых программ, по анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия с учетом внутренней и внешней среды, а также по анализу характеристик конкретных рынков, на которых функционирует то или иное предприятие.

В области делового консультирования могут быть предложены услуги по поиску и подбору партнеров за рубежом, по ведению деловой переписки, по разработке и составлению внешнеэкономических контрактов. Кроме того, с развитием систем управления транспортно-логистическими потоками субъекты внешнеэкономической деятельности стали прибегать к консультационным услугам по оптимизации доставки товаров иностранным контрагентам. Поставщикам, уже работающим на мировом рынке или только собирающимся выйти на него, недостаточно просто доставить груз из пункта отправления в пункт назначения. Таким компаниям необходима информация об экономической ситуации на рынке товаров и услуг, на который они собираются поставлять свой товар, а также требуются партнеры для организации поставок по удобным для них схемам.

Таким образом, консалтинговое сопровождение деловой операции представляет собой комплекс рекомендаций и советов в области финансовых, экономических, юридических и иных вопросов, предоставляемых высокопрофессиональными специалистами консалтинговых компаний участникам внешнеэкономической деятельности с целью оптимизации процесса реализации внешнеэкономических сделок и повышения их эффективности.

## **10.2. Предконтрактная работа на предприятии**

Предконтрактная деятельность, как и любая другая деятельность предприятия, является процессом, в котором заняты различные ресурсы предприятия. Заранее детально запланировать состав и объем затрат на каждый предконтракт задача трудновыполнимая. Несмотря на это, управление предконтрактными затратами все-таки существует и используется с целью оптимизации затрат при планировании будущих контрактов, упрощения процедуры сбора затрат по типовым контрактам, стандартизации предконтрактных работ и выработки регламента, а также при нормировании стандартных операций. После выполнения обязательств по контракту результатами анализа затрат являются уточнение перечня работ типовой модели сбыта, оценка влияния мо-

дели сбыта на успешность проекта, минимизация работ исполнителя, неоплачиваемых заказчиком.

Планирование и учет затрат на стадии подготовки контракта зависит от многих факторов: внутренних – политика и стратегия компании, вид деятельности (услуги или производство), заказчик, другие особенности предприятия; внешних – государственное регулирование рынка, законодательство, нормативные акты, положение компании на рынке, деятельность конкурентов и др.

Предконтрактная стадия включает следующие взаимосвязанные процедуры:

1. Внешние – переговоры с заказчиком:

1.1. определение предпочтений и потребностей клиента;

1.2. формирование предложения и подготовка к заключению контракта – определение перечня товаров и услуг, стоимости и размеров скидок, перечня участников со стороны клиента и со стороны компании, включая сотрудников партнеров;

1.3. проведение переговоров и встреч с ключевыми сотрудниками.

2. Внутренние – работа по планированию и оценке контракта с привлечения специалистов ключевых подразделений компании:

2.1. определение состава и последовательности операций для выполнение контракта в указанные сроки;

2.2. планирование и оценка достаточности необходимых ресурсов – трудовых, материальных, производственных, временных;

2.3. планирование и оценка затрат на проект;

2.4. планирование закупок и привлечения дополнительных специалистов;

2.5. определение оптимального объема закупок;

2.6. анализ рынка закупаемых товаров и услуг, определение перспективных поставщиков, проведение переговоров со смежниками;

2.7. анализ рисков проекта;

2.8. разработка бюджета проекта;

2.9. разработка плана реализации контракта и регламента работ;

2.10. анализ целесообразности заключения договора с точки зрения политики и стратегии развития компании (анализ плановой рентабельности контракта или его потенциала для предприятия).

### 10.3. Основные этапы международной коммерческой сделки

Любая международная коммерческая сделка проходит три этапа:  
первый этап – подготовка к заключению сделки (контракта);  
второй этап – заключение (подписание) сделки (контракта). В рамках второго этапа осуществляется выбор форм расчетов и условий поставки;

третий этап – исполнение сделки (контракта).

Основные этапы типовой коммерческой сделки состоят из определенной последовательности стадий ее подготовки, каждая из которых имеет конкретное целевое назначение и оформляется соответствующими сопроводительными документами.

Первый этап – подготовка к заключению внешнеэкономической сделки и установление делового контакта с зарубежным партнером. Включает в себя такие процедуры, как:

- 1) комплексное исследование рынка:
  - изучение конъюнктуры рынка данного товара (выявление существующего и ожидаемого спроса на него);
  - изучение торгово-политических, таможенных и правовых условий рынка (системы государственного регулирования внешней торговли, таможенных режимов, требований к сертификации товаров, страхового законодательства страны, тарифов на перевозку и пр.);
  - оценка деятельности фирм-конкурентов;
  - оценка деятельности фирм – потенциальных покупателей (с учетом их требований к товару);
  - расчет внешнеторговых цен на товар;
  - выбор форм выхода на внешние рынки;
  - расчет предполагаемой внешнеэкономической эффективности внешнеэкономической сделки;
- 2) рекламная кампания, предполагающая:
  - размещение рекламных материалов в СМИ;
  - рассылку в адрес потенциальных покупателей каталогов, проспектов с характеристиками и ценой предлагаемого товара;
  - организацию и проведение рекламной кампании на рынках страны-импортера;
- 3) установление контактов с потенциальным контрагентом за рубежом:
  - обращение со стороны покупателя с просьбой сообщить сведения о товаре (запрос предложения товара) или вызов на торги продавца с целью получения от экспортера конкурентного предложения;

- незатребованное предложение поставщика (оферта) и получение ответа от покупателя путем акцепта или контрферты;

- проверка продавцом платежеспособности покупателя через оформление запросов и справок о его финансовом положении от гарантов покупателя или путем обращения к специальным фирмам-агентам, работающим на информационных рынках и предоставляющих коммерческие справки, допустимые национальным законодательством.

В рамках вышеперечисленных процедур техника внешнеэкономической операции включает в себя оформление следующих документов:

- фирменного досье;
- информационной карты фирмы (конкурента, покупателя, поставщика);
- конкурентного листа;
- рекламных материалов;
- оферты (запроса);
- подтверждения оферты (запроса);
- счета-проформы;
- заявки на инструкции по поставке товара;
- перечня вопросов для согласования.

Второй этап – оформление заказа покупателем и заключение сделки – означает письменное указание покупателя продавцу о поставке ему товаров или предоставлении услуг путем оформления одноименного документа – заказа. Включает в себя:

- проведение предварительных переговоров (путем переписки, личных контактов);
- выбор способа подписания контракта;
- акцепт покупателем твердой оферты;
- подтверждение продавцом заказа, сделанного покупателем;
- выбор формы контракта купли-продажи (письменный, устный, смешанный);
- выбор вида контракта (разовый, с периодической поставкой) и формы оплаты (денежная, товарная, смешанная);
- окончательную доработку текста контракта;
- подписание контракта.

Товары могут быть заказаны и с помощью письма, однако чаще сделка оформляется на специальном бланке заказа, в котором выражено твердое намерение покупателя купить товар и изложены все необходимые условия совершения покупки. В заказе указывается также

предельный срок ответа продавца, до истечения которого покупатель связан названными условиями. Если в течение указанного срока продавец акцептует (безоговорочно подтверждает) заказ, договор считается заключенным.

Заказ в большинстве случаев направляется покупателем при длительном партнерстве с поставщиком, в нем отражаются лишь индивидуальные условия сделки. В остальном партнеры могут руководствоваться общими условиями поставок, ранее имевших место, или условиями ранее выданного заказа и оформленного проекта контракта. Однако заказ становится контрактом только после получения письменного согласия продавца на выдвинутые условия (акцепта) или встречной оферты.

В торговой практике имеет место также телефонный заказ, который во всех случаях необходимо подтверждать письменно с пометкой «подтверждение» и с указанием номера заказа во избежание его дублирования.

Заказ может быть принят только с одновременным составлением и оформлением покупателем графика поставки и указанием минимальной стоимости (цены) каждой партии.

После того как заказ принят, стороны считаются заключившими контракт и должны приступить к его исполнению. Копия заказа хранится покупателем в специальной регистрационной книге и используется для проверки его исполнения.

В рамках перечисленных процедур техника внешнеэкономической операции (ВЭО) включает в себя следующие документы:

- переписку;
- контракт.

Третий этап – выбор форм расчета за выполнение сделки и условий поставки – предусматривает:

- возможность предоставления покупателю (в процессе уторговывания экспортной цены) коммерческой скидки, определяющей размер снижения базисной цены и суммы контракта;
- расчет экспортной цены;
- распределение расходов по доставке и страхованию, включая фрахт (оплату морской перевозки), между продавцом и покупателем;
- распределение обязанностей по предъявлению к оплате коммерческих документов.

Главный процесс данного этапа – определение контрактной цены – цены сделки, фиксируемой в контракте. Следует учитывать, что кон-

трактные цены представляют собой цены реальных сделок, они выступают наиболее достоверной ценовой информацией. Предполагается, что импортер должен знать все составные элементы, закладываемые в цену экспортируемого товара поставщиком (экспортером или продавцом):

- фактическую стоимость товара (цена товара в месте его нахождения в момент продажи);
- или базовую цену с учетом стоимости упаковки, транспортировки, расходов по страхованию, таможенных пошлин, условий поставки и платежа.

При определении цен на товары ориентиром для участников внешней торговли служат два вида цен: публикуемые и расчетные.

Публикуемые цены – цены, сообщения о которых можно почерпнуть в специальных и фирменных источниках информации. Они, как правило, отражают уровень мировых цен, если к ним сделать необходимые поправки (справочные цены, биржевые котировки, аукционные цены, приводимые в общих статистических справочниках, цены фактических сделок (отражают реальный уровень рыночных цен), цены предложений крупных фирм).

Расчетные цены – применяются тогда, когда отсутствует необходимая ценовая информация, на основании которой может быть проведено обоснование внешнеторговой цены по конкретной сделке. Расчет делается на основании данных, публикация которых носит регулярный официальный характер.

Расчетная экспортная цена подтверждается ссылкой на конкурентные материалы (фирменные каталоги, прейскуранты, ценники, консульский счет) и оформляется конкурентным листом. Этот документ обобщает не только информацию о ценах на аналогичную продукцию нескольких других зарубежных фирм, но и технико-экономические и качественные показатели, коммерческие условия реализации экспортируемого товара в процессе последующей корректировки цены.

#### **10.4. Способы обеспечения исполнения договорных обязательств**

Правовые нормы, устанавливающие обеспечение исполнения обязательств, существуют практически во всех современных государствах. В отечественном законодательстве для стимулирования сторон договора к его точному исполнению также разработаны соответствующие правовые инструменты обеспечения исполнения обязательств.

Исполнение обязательств может обеспечиваться неустойкой, залогом, удержанием имущества должника, поручительством, гарантией, банковской гарантией, задатком и другими способами, предусмотренными законодательством или договором.

Неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законодательством или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения. По требованию об уплате неустойки кредитор не обязан доказывать причинение ему убытков.

Кредитор не вправе требовать уплаты неустойки в случае, если должник не несет ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства.

Соглашение о неустойке должно быть совершено в письменной форме независимо от формы основного обязательства.

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

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

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

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

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

Договор о залоге должен заключаться в письменной форме. В тексте договора обязательно указывается наименование, местонахождение сторон, предмет залога, его оценка, размер и срок исполнения обязательства, сроки действия договора и другие условия.

Выделяют три основных вида залога: залог движимого имущества, залог недвижимого имущества и залог имущественных прав.

Удержание предполагает, что кредитор, у которого находится вещь, подлежащая передаче должнику либо лицу, указанному должником, вправе удерживать ее до тех пор, пока кредитор не оплатит эту вещь или не возместит кредитору связанных с нею издержек.

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

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

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

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

К поручителю, исполнившему обязательство, переходят все права кредитора. Каждый поручитель имеет право обратного требования к должнику в размере суммы, уплаченной этим поручителем. Поручитель также вправе требовать от должника уплаты процентов на сумму, выплаченную кредитору, и возмещение убытков, понесенных в связи с ответственностью за должника. Кредитор обязан передать поручителю документы, удостоверяющие требование к должнику, а также права, его обеспечивающие.

Требование к поручителю может быть предъявлено кредитором не ранее того срока, когда главный должник должен был выполнить свое обязательство.

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

Банковские гарантии бывают безусловные и условные.

Безусловная гарантия предполагает, что поручитель выполняет свои обязательства перед бенефициаром по его первому простому требованию, даже если оно ничем не обусловлено и не подтверждено предоставлением дополнительных документов. Безусловные банков-

ские гарантии обычно содержат следующие формулировки: «Гарантируем безусловный платеж по первому требованию бенефициара» или «Безусловно гарантируем...». Такой вид гарантии наиболее выгоден бенефициару и выставляется, как правило, по поручению солидных клиентов.

Гарантии могут быть отзывными и безотзывными. Безотзывная гарантия представляет собой твердое обязательство банка-гаранта и не может быть изменена или аннулирована без согласия бенефициара или его банка.

Различают также платежные и договорные (контрактные) гарантии.

Платежные гарантии выставляются в обеспечение платежных обязательств покупателей по отношению к кредиторам. Такие гарантии выдаются чаще всего при выполнении расчетов по коммерческому кредиту на полную сумму кредитной части сделки и на весь срок погашения кредита. Как правило, они являются безусловными.

К контрактным относятся гарантии возврата аванса, гарантии надлежащего исполнения контракта, а также тендерные гарантии.

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

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

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

Факторинговые операции подразделяются на следующие виды:

- внутренние, если поставщик, покупатель и фактор-фирма находятся в одной стране, и международные, когда какая-либо из трех сторон находится в другом государстве;
- открытые, если должник извещен о заключении факторингового договора, в противном случае – закрытые (конфиденциальные);
- с правом регресса, т. е. обратного требования к поставщику вернуть уплаченную сумму, и без права регресса;

– с условием кредитования экспортера в форме предварительной оплаты или оплаты к определенной дате.

Плата, взимаемая с поставщика фактор-фирмой, состоит из четырех частей: комиссии за факторинговое обслуживание, платежа за выполнение функции делькредере, платы за кредит и, конечно, прибыли фактора.

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

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

Задаток – это денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения.

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

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

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

Безотзывный аккредитив – это твердое обязательство банка импортера (банка-эмитента) о выполнении платежа в пользу экспортера (бенефициара), которое не может быть изменено или аннулировано. Безотзывно-подтвержденный аккредитив – это подтвержденный безотзывный аккредитив банка-эмитента другим банком.

К методам страхования валютных рисков относятся:

- выбор валюты цены внешнеторгового контракта;
- включение валютной оговорки в условия контракта;
- регулирование валютной позиции по заключаемым контрактам;
- использование услуг банков по страхованию валютных рисков.

Фиксация валюты цены внешнеторгового контракта является наиболее простым методом страхования валютных рисков. Суть его заключается в установлении цены контракта в той валюте, изменение курса которой будет более благоприятным. Экспортер при заключении сделки стремится зафиксировать цену в более «сильной» валюте, импортер, напротив, в более «слабой», подверженной обесценению.

Валютные оговорки – это условие договора, которое указывает на то, в какой валюте будет произведен платеж и каково должно быть курсовое соотношение между валютой платежа и согласованной сторонами другой устойчивой валютой.

Страхование валютного риска с использованием валютной позиции производится крупными фирмами в случае заключения большого количества внешнеторговых контрактов. Суть данного метода состоит в том, чтобы не иметь открытой валютной позиции.

Достигнуть этого возможно различными способами:

за счет одновременного заключения экспортной и импортной сделки в одной и той же валюте, приблизительно совпадающего объема и сроков платежа;

посредством заключения большого числа экспортных и импортных контрактов в разных валютах, имеющих противоположные тенденции изменения валютных курсов;

путем изменения сроков платежа, называемого тактикой «лидз энд лэгз» (англ. *Leads and lags* – опережение и отставание). В ожидании повышения курса валюты платежа производится досрочная оплата товара, при ожидании его падения, напротив, задержка платежа. Использование данного метода в значительной степени зависит от финансовых условий внешнеторговых контрактов. Поэтому в контрактах целесообразно заранее оговорить возможность досрочной оплаты и размер пени за просрочку оплаты.

Для страхования валютных рисков используются услуги банков по хеджированию. К методам хеджирования относятся: форвардные сделки, опционные сделки, финансовые фьючерсы и др.

Сущность основных методов хеджирования заключается в том, чтобы осуществить валютные операции до того, как произойдет неблагоприятное изменение валютного курса, либо компенсировать убытки

от его изменения за счет параллельных сделок с валютой, курс которой изменился в противоположном направлении.

**Принудительный порядок выполнения обязательств.** При возникновении споров между сторонами контракта они стремятся разрешить их прежде всего путем переговоров. Если стороны не смогли договориться и ликвидировать разногласия, то сторона, считающая, что ее права нарушены, передает спор на разрешение в суд или арбитраж (третейский суд).

## **Тема 11. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ**

### **11.1. Общие сведения о внешнеторговой документации**

Внешнеторговую деятельность сопровождает большое количество документов. Они необходимы при подготовке, оформлении и проведении внешнеторговой сделки купли-продажи. Их правильное и квалифицированное составление играет важную роль в успехе ее осуществления на всех этапах. Такие документы получили название внешнеторговых, они подтверждают исполнение сделки купли-продажи с иностранным контрагентом.

В зависимости от выполняемых функций внешнеторговые документы можно разделить на следующие группы:

- 1) коммерческие;
- 2) по платежно-банковским операциям;
- 3) страховые;
- 4) транспортные и отгрузочные;
- 5) транспортно-экспедиторские;
- 6) таможенные.

Документы, которые следуют с грузом от пункта отправления до пункта назначения, называют товаросопроводительными. К ним обычно относятся документы, входящие в группы коммерческих, транспортных и таможенных. Документы, составляемые в связи с отгрузкой товара (обычно они перечислены в контракте), называются отгрузочными.

Внешнеторговые документы содержат определенные реквизиты и большинство их оформляются на специальных бланках, имеют стандартную форму. Общими для всех документов реквизитами являются наименование фирмы-участника сделки (фирмы-экспортера (или грузоотправителя) и фирмы-импортера (или грузополучателя)), их адреса,

номера телефонов или телефаксов, название документа, дата и место его выписки, номер контракта или заказа и дата его подписания (документов по исполнению сделки), номера наряда, транса, отгрузочной спецификации, наименование и описание товара, его количество (число мест, масса нетто и брутто, кубатура, размеры), вид упаковки и маркировки.

## 11.2. Коммерческие документы

Коммерческие документы дают стоимостную, качественную и количественную характеристики товаров. Документы оформляет на своем бланке продавец, а покупатель против них производит оплату.

Коммерческий счет является основным расчетным документом. В нем содержится требование продавца к покупателю об уплате указанной в нем суммы причитающегося платежа за поставленный товар. В счете указываются цена за единицу товара и общая сумма счета или причитающегося платежа; базисные условия поставки товара; способ платежа и форма расчета; наименование банка, где должен быть произведен платеж; сведения об оплате стоимости перевозки; сведения о страховании и размер страховой премии при поставках. Счета обычно выписываются в большом количестве экземпляров (иногда до 25) для представления в различные организации. По выполняемым функциям счета можно подразделить на следующие виды:

– счет-фактура выписывается обычно после окончательной приемки товара покупателем. Он совмещает два документа – документ, указывающий сумму причитающегося за товар платежа, и накладную, направляемую при товаре. По требованию таможенных органов во многих странах счет-фактура выписывается на установленных бланках, такие счета служат одновременно сертификатом о происхождении товара или прилагаются к нему;

– счет-спецификация объединяет реквизиты счета и спецификации. В нем указывается цена за единицу товара по видам и сортам, а также общая стоимость всей партии товара. Выписывается в тех случаях, когда партия содержит разные по ассортименту товары. Иногда его называют специфицированным счетом;

– предварительный счет подтверждает произведенные экспертом поставки, но не всегда является требованием к оплате. Часто выписывается в случаях, когда приемка товара производится в стране назначения, или при частичных поставках. Содержит сведения о количестве

и стоимости партии товара. После приемки товара или поставки всей партии продавец выписывает счет-фактуру, по которому производится окончательный расчет;

– проформа-счет представляет собой документ, который, как и счет, содержит сведения о цене и стоимости партии товара, но не является расчетным документом, так как не содержит требования об уплате указанной в нем суммы. Не выполняя главной функции счета как платежного документа, проформа-счет вместе с тем выполняет все остальные функции счета. Если проформа-счет содержит указание о цене каждого вида или сорта товара, его называют специфицированным проформой-счетом. Проформа-счет может быть выписан на отгруженный, но еще не проданный товар или наоборот. Этот счет выписывается чаще всего при поставках товаров на консигнацию, на выставки, ярмарки, аукционы. Он может служить также сметой, по которой импортер знакомится с основными данными о товаре, который хочет купить, с порядком расчета и определяет размер расходов.

К числу документов, дающих количественную характеристику товара или партии товаров, относятся спецификация, техническая документация, упаковочный лист.

Спецификация содержит перечень ассортимента товаров, входящих в данную партию, с указанием для каждого места количества и рода товара, его сорта и марки. Спецификация обычно дополняет счет на поставленные товары разных сортов и наименований.

Техническая документация требуется при поставках оборудования и технических потребительских товаров длительного пользования и необходима для обеспечения их своевременной наладки и правильной эксплуатации. К ней относят паспорт, формуляры и описания изделий, инструкции по монтажу и эксплуатации, различные схемы, чертежи и пр. Перечень необходимой технической документации содержится обычно в стандартных или технических условиях, являющихся неотъемлемой частью контракта. Техническая документация изготавливается на языке страны покупателя или на другом языке по указанию покупателя. На товары серийного производства она должна изготавливаться обязательно типографским способом.

Упаковочный лист содержит перечень всех видов и сортов товара, находящихся в каждом товарном месте. Он необходим обычно в случаях, когда в одной упаковке содержатся разные по ассортименту товары. Упаковочный лист помещают в упаковке так, чтобы покупатель мог легко его обнаружить. В нем содержатся данные о количестве товара каждого сорта и номере упаковки (места).

Упаковочный лист используется в качестве дополнения к счету-фактуре в случае, когда отправляется большое количество наименований товаров или когда количество, масса или содержимое каждого индивидуального места различны. Упаковочный лист и счет-фактура имеют практически одинаковое содержание; отличие состоит в том, что в упаковочном листе не указываются цены.

Упаковочный лист может иметь форму комплектОВОЧНОЙ ведомости. КомплектОВОЧНАЯ ведомость обычно содержит перечень деталей, узлов, агрегатов целой машины, упакованных в нескольких товарных местах, с описанием содержания каждого места. Ведомость имеет обозначение в виде дроби, в числителе которой указывается номер отгрузочной партии, а в знаменателе – число мест в данной партии. Составляется комплектОВОЧНАЯ ведомость предприятием-изготовителем до отгрузки всей партии товара.

К числу важнейших документов, свидетельствующих о качестве поставленных товаров, можно отнести сертификат качества, гарантийное обязательство, протокол испытаний, разрешение на отгрузку.

Сертификат качества – это свидетельство, удостоверяющее качество фактически поставленного товара и его соответствие условиям контракта. В нем дается характеристика товара либо подтверждается соответствие качества товара определенным стандартам или техническим условиям заказа. Сертификат качества выдается соответствующими компетентными организациями, государственными органами, торговыми палатами, но может выдаваться и фирмой-изготовителем.

Гарантийное обязательство, или гарантийное письмо, – документ, подтверждающий, что поставленный товар (чаще всего оборудование) соответствует условиям определенного контракта. Оно может содержать также гарантию поставщика в отношении бесперебойной работы оборудования при соблюдении покупателем правил эксплуатации.

Протокол испытаний составляется после проведения продавцом совместно с представителем покупателя полных испытаний в заранее установленные день и час на предприятии продавца. Протокол содержит подробное изложение результатов испытаний с заключением о соответствии изготовленного товара условиям заказа. Протокол испытаний высылается заказчику немедленно после их проведения. Если в условиях контракта оговорена сдача-приемка товара после его испытаний в стране экспорта, то тогда на основе протокола испытаний стороны подписывают приемосдаточный акт.

Разрешение на отгрузку выдается представителем покупателя после проведения приемочных испытаний оборудования на предприятии поставщика с целью установить соответствие товара условиям заказа. Разрешение на отгрузку содержит сведения о дате поставки по контракту, дате готовности и дате проведенных испытаний, указание о том, что данный товар может быть отправлен в определенную страну в соответствии с инструкциями представителя покупателя.

### **11.3. Документы по платежно-банковским операциям. Страховые документы**

Группа документов по платежно-банковским операциям включает:

- инструкцию по банковскому переводу – документ, в котором клиент поручает своему банку произвести выплату определенной суммы в указанной валюте названной стороне, находящейся в другой стране, либо оговоренным способом, либо способом, оставленным на усмотрение банка;
- платежное поручение – документ, посредством которого осуществляются банковские переводы и который адресуется одним банком другому. Представляет собой приказ банка, адресованный своему корреспонденту, о выплате определенной суммы по просьбе и за счет перевододателя иностранному получателю;
- инкассовое поручение – документ, посредством которого банку даются инструкции или поручения обработать финансовые и коммерческие документы с целью получения платежа или предъявить документы на других условиях, которые могут быть в нем указаны;
- извещение об инкассовом платеже – документ, посредством которого банк сообщает о произведенном платеже по инкассо. В нем приводятся подробные данные и методы реализации средств;
- извещение о платеже по товарному аккредитиву – документ, посредством которого банк сообщает о платеже по товарному аккредитиву;
- извещение о принятии документов к оплате по товарному аккредитиву – документ, посредством которого банк сообщает о принятии документов к оплате по товарному аккредитиву;
- банковскую гарантию – документ, согласно которому банк обязуется выплатить оговоренную сумму названной стороне на условиях, указанных в нем;

- заявку на товарный аккредитив – документ, посредством которого банку поручается открыть товарный аккредитив на условиях, указанных в этом документе. Такие заявки отечественные предприятия в расчетах за импортируемые товары оформляют на бланке установленной формы в трех экземплярах;

- товарный аккредитив – документ, в котором банк подтверждает, что он открыл товарный аккредитив, по которому бенефициар должен получить платеж, подтверждение или учет тратт в соответствии с определенными условиями и против представления обусловленных документов, а также тратт, если это оговорено в документе. Аккредитив может быть подтвержденным или не подтвержденным другим банком;

- банковскую тратту – тратту, выставляемую в пользу третьей стороны, либо одним банком на другой, либо отделением банка на центральное отделение или на другое отделение того же банка;

- переводный вексель – документ, выданный или подписанный в соответствии с применяемым законодательством, содержащий безусловное требование, адресованное одним лицом другому, об уплате против предъявления самого документа по требованию или на точно установленную дату, или на другую дату, указываемую самим документом, определенной суммы денег названному в документе лицу или его приказу, или предъявителю;

- налоговую декларацию – документ, в котором импортер приводит относящиеся к делу данные, необходимые компетентному органу для взимания налогов на добавленную стоимость.

### **Страховые документы.**

Данная документация отражает взаимоотношения между страховщиком и страхователем. Роль страховщика заключается в возмещении убытков, понесенных страхователем от несчастного случая, против уплаты страховой премии. К страховым документам относятся:

- страховой полис – документ, выдаваемый страховщиком, подтверждающий договор страхования и содержащий условия заключенного договора, в котором страховщик обязуется за конкретную плату возместить страхователю убытки, связанные с рисками и несчастными случаями, указанными в договоре. Страховой полис выдается страховым обществом страхователю после уплаты им страховой премии. Страховые полисы бывают разных видов и наименований в зависимости от порядка оформления страхования и характера риска. Генеральный полис представляет собой договор длительного характера между

страхователем и страховщиком. Рейсовый страховой полис страхует объект страхования на определенный период. По смешанному полису объект страхуется как на определенный рейс, так и на определенный срок. Все эти документы оформляются на бланках страхового общества;

- страховой сертификат – документ, выдаваемый страховым обществом страхователю, удостоверяющий, что страхование было произведено и выдан полис. Такой сертификат на конкретный груз используется в основном в случае, если товары застрахованы в соответствии с условиями генерального полиса; по требованию страхователя он может обмениваться на страховой полис, поскольку во многих странах законодательство признает в качестве документа страхования только страховой полис. Документ не обладает правовыми качествами и поэтому считается менее значимым, чем полис, тем не менее он подтверждает получение страховой защиты;

- страховое объявление (бордеро) – документ, используемый в случае, когда страхователь сообщает своему страховщику подробные сведения об отдельных отправлениях, на которые распространяется договор страхования, заключенный между сторонами;

- ковернот – документ, выдаваемый страховщиком для извещения страхователя о том, что его инструкции по страхованию выполнены, или для удостоверения совершенного агентом страхования в пользу страхователя. Ковернот не является страховым полисом, это документ, на основе которого страховщик в дальнейшем обязан выдать должным образом оформленный генеральный или специальный полис на условиях ковернота. В условиях ковернота обычно указывается максимальный предел ответственности страховщика за судно и оговорка о местонахождении груза;

- счет страховщика – документ, который выдает страховщик с указанием суммы произведенного страхования и требованием оплаты этой суммы.

#### **11.4. Транспортные и транспортно-экспедиторские документы. Таможенные документы**

##### **Транспортные документы.**

Подготовив экспортный товар к отправке покупателю, продавец должен направить его своему партнеру, соблюдая при этом инструкции, которые они оговорили в контракте по поводу процедуры отгрузки.

При этом также используется ряд документов:

- извещение о готовности товара к отгрузке, в котором покупатель уведомляется о том, что заказанные товары изготовлены и готовы к отправке;
- заявка на фрахтование, отправляемая поставщиком перевозчику для резервирования места с указанием желательного средства транспорта, времени отправки и т. д.;
- отгрузочная инструкция, содержащая подробные сведения о грузе и требованиях эксперта в связи с его перевозкой;
- разрешение на поставку – выдаваемый покупателем документ, разрешающий отправку товаров после получения от продавца извещения о готовности товара к отгрузке;
- извещение об отгрузке – документ, посредством которого продавец информирует грузополучателя об отправке товаров.

Другой сферой взаимоотношений, оформляемых соответствующими документами, являются отношения отправителя и грузоперевозчика, а также получателя товара. Собственно, эти документы и относятся к группе транспортной документации.

При железнодорожных перевозках таким документом является железнодорожная накладная. При авиaperевозках – авиагрузовая накладная. При автодорожных перевозках – накладная автодорожной перевозки. При внутренних перевозках могут использоваться универсальный транспортный документ, документ смешанной перевозки, документ комбинированной перевозки.

К документам, обеспечивающим перевозку, относятся: расписка в получении груза, гарантийное письмо, экспедиторское свидетельство о транспортировке; подтверждение о фрахтовании тоннажа; заявление-требование об отправке; фрахтовый счет; извещение о прибытии груза; извещение о возникновении препятствий к поставке груза; извещение о возникновении препятствий в перевозке груза; извещение о поставке; грузовой манифест; фрахтовый манифест; контейнерный манифест.

Из всех документов следует выделить коносамент – документ, выдаваемый судовладельцем грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке морским путем.

Коносамент выполняет три основные функции:

- удостоверяет принятие судовладельцем (перевозчиком) груза к перевозке. Представляет собой расписку судовладельца или его уполномоченного, удостоверяющую, что определенные товары в указанных количестве и состоянии погружены на судно для перевозки к

условленному месту назначения и что товары приняты под охрану судовладельца в целях перевозки;

- является товарораспорядительным документом. Дает право владельцу оригинала распоряжаться грузом. Это означает, что лишь лицо, указанное в коносаменте или обладающее коносаментом на предъявителя, вправе требовать от судовладельца выдачи товара, обозначенного в коносаменте, и имеет право распоряжаться этим товаром. Чтобы продать товар, находящийся в пути и представленный коносаментом, товарораспорядителю достаточно продать или переуступить свои права по коносаменту;

- свидетельствует о заключении договора на перевозку груза морским путем, по которому перевозчик обязуется доставить груз против предоставления документов, т. е. выступает единственным доказательством наличия договора морской перевозки между грузоотправителем и судовладельцем.

Различают именные, ордерные и предъявительские коносаменты.

Особым видом коносамента является прямой, или сквозной, коносамент. Он подтверждает наличие договора перевозки из одного места в другое отдельными этапами, из которых по крайней мере один этап представляет собой морской транзит, в силу чего перевозчик, выдающий документ, принимает на себя ответственность за перевозку, оговоренную в сквозном коносаменте.

Транспортно-экспедиторские документы используются для оформления выполнения отправителем различных операций, связанных с экспедированием, обработкой, складированием грузов, организацией перевозок, проверкой состояния упаковки и маркировки, оформлением необходимых документов и т. д.

В процессе оформления поручения экспедитору для выполнения различных операций используют документ, который называют отгрузочным поручением, либо транспортным поручением, либо транспортной инструкцией.

Отгрузочным поручением является документ, подписываемый исходя из условий поставки либо грузоотправителем, либо грузополучателем, как правило, на специальном бланке транспортно-экспедиторской фирмы и содержащий перечень операций, которые поручаются экспедитору, вместе с детальными инструкциями по их выполнению. Также к отгрузочному поручению могут быть приложены копии товарных счетов, импортной лицензии или валютного разрешения.

Извещение об отправке перевозчик, оператор смешанных перевозок, власти терминала или иное лицо получают от грузоотправителя или его агента. В извещении содержатся данные об экспортных грузах, которые представлены к отправке, также в него включены необходимые расписки и заявления об ответственности.

Складская экспедиторская расписка выписывается экспедитором, который выступает в роли управляющего складом, где происходит подтверждение получения складированного товара. В ней приводится указание условий хранения товара на складе и его выдачи.

Товароскладочная квитанция – это документ, который владелец склада передает грузовладельцу для удостоверения того факта, что он принял груз на хранение. Товароскладочная квитанция отличается от складской расписки следующими двумя частями: складским свидетельством и складским варрантом. Складской варрант выдают лицу, которое осуществило помещение товаров на склад. Складской варрант может быть использован как залоговое свидетельство.

Ордер на выдачу товара должен быть выдан стороной, которая имеет право распоряжаться выдачей обозначенных в нем товаров указанному грузополучателю, и передан хранителю товара.

**Таможенные документы** необходимы для оформления перехода товаров через таможенную границу, т. е. для таможенной очистки товаров. К этим документам относятся: таможенная декларация, экспортные, импортные и валютные лицензии, свидетельство о происхождении товара, консульская фактура, транзитные документы, ветеринарные, санитарные и карантинные свидетельства и др.

Таможенная декларация – заявление распорядителя груза, представленное им таможене при импорте или экспорте товаров. Этот документ выполняет несколько функций: декларирование сведений о товаре и внешнеторговой операции; заявление участниками сделки ее законности; подтверждение этой законности органами таможенного контроля. Таможенная декларация представляется таможене в установленный законодательством срок, который колеблется от одного дня до двух недель, считая со дня прибытия товара на таможеню.

Некоторые страны допускают предъявление импортером или экспортером временной или предварительной декларации. Импортер подает предварительную декларацию в том случае, если он к моменту прибытия груза на таможеню не имеет точных сведений о нем. После выгрузки товара и его осмотра импортер подает декларацию обычного типа. Экспортер подает предварительную декларацию при продаже

товаров со склада, при поставке транзитных товаров, в отношении которых предусмотрен возврат ранее уплаченных пошлин, и др.

Таможенная декларация по экспорту содержит заявление для выполнения таможенной очистки при экспорте в соответствии с формуляром-образцом, касающимся окончательного вывоза.

Экспортные и импортные лицензии – документы, которые выдаются специальными государственными органами при наличии в стране контроля над ввозом или вывозом конкретных товаров. Экспортные и импортные лицензии выдаются на основании заявлений соответствующего экспортера или импортера, представленных органу, ведающему выдачей лицензий в своей стране.

Экспортная лицензия содержит разрешение на экспорт указанных в ней товаров в течение определенного времени.

Импортная лицензия предоставляет разрешение ввезти либо ограниченное количество указанных товаров, либо неограниченное количество таких товаров в течение ограниченного периода на условиях, оговоренных в этом документе.

Сертификат (свидетельство) о происхождении товара – особый документ, выдаваемый компетентным органом в стране экспортера, который позволяет определить товары и в котором органы власти или орган, уполномоченный выдавать его, четко удостоверяют, что товары, к которым относится данный сертификат, происходят из конкретной страны. Для сырьевых и сельскохозяйственных товаров в нем фиксируется страна добычи, а для готовой продукции страна производства. Такой документ необходим при импорте в случае, если с происхождением товара, декларированного на таможне, связано предоставление привилегированного режима: льготного тарифа, скидок с общего тарифа, беспошлинного ввоза.

В свидетельствах о происхождении сырьевых товаров требуется указание места добычи, а полуфабрикатов – страны производства. Свидетельства о происхождении товара выдаются торговыми палатами, союзами предпринимателей стран экспортеров.

Сертификат ЮНКТАД – особый сертификат о происхождении товара, который охватывает товары, подпадающие под действие преференциального режима в рамках Всеобщей системы преференций.

Консульская фактура – документ, подготовленный экспортером в своей стране и представляемый в дипломатическое представительство страны импортера для его утверждения против уплаты консульского сбора и затем представляемый импортером в связи с ввозом указанного в счете товара.

Консульская фактура, или консульский инвойс, содержит подпись и печать консула страны импортера (страны назначения товара), удостоверяющего цену товара и стоимость всей партии товара. Представление консульской фактуры обязательно в тех странах, где импортные товары облагаются адвалорными пошлинами (с цены товара).

Ветеринарные, санитарные, фитосанитарные и карантинные свидетельства выдаются компетентными органами в стране экспортера в удостоверение того, что поставляемый за границу товар находится в здоровом состоянии.

В связи с огромным ростом документооборота в международной практике широкое распространение получили унифицированные формы внешнеторговых документов. Стандартизация в этой сфере не только облегчает всю процедуру осуществления внешнеторговых операций, но и позволяет использовать системы автоматической обработки данных и методов передачи информации.

В рамках Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН) был разработан образец – исходная схема бланка ЕЭК, который был взят за основу для разработки стандартных документов. На основе этой схемы впоследствии были разработаны стандартные формы следующих внешнеторговых документов: отгрузочной спецификации, комплектовочной ведомости, упаковочного листа, сертификата качества, счета, сертификата о происхождении товара, консульской фактуры, поручения на отгрузку товара, коносамента, авианакладной, заявления на страхование, страхового полиса.

На основе рекомендаций ЕЭК многие страны и международные организации разработали национальные варианты стандартизированных документов по методу ЕЭК. Так, первой международной организацией, которая приняла рекомендации ЕЭК по составлению внешнеторговых документов, основанных на исходной схеме бланка, была Международная палата по судоходству, которой были разработаны стандартные образцы коносаментов.

Международные требования к документообороту носят общий характер, обязательными они становятся после введения национальных стандартов отдельных стран, в которых детализируются и конкретизируются требования к отдельным видам документов. Свой вклад в эту работу вносят как национальные органы по стандартизации, так и фирмы и организации – участники международной торговли. Работа эта проводится все последние годы и дает положительные результаты.

## **Тема 12. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### **12.1. Платежный баланс страны**

Платежный баланс – это статистический отчет, в котором в систематизированном виде отражаются суммарные данные о внешнеэкономической деятельности страны за определенный период. В нем отражены международные операции, соотношение валютных поступлений из-за границы и платежей, произведенных данной страной другим странам. Это стоимостное выражение всего комплекса международных связей страны в форме соотношений показателей ввоза и вывоза товаров, услуг, капиталов.

Платежный баланс представляет собой количественное и качественное выражение масштабов, структуры и характера внешнеэкономических операций страны, ее участие в мировом хозяйстве. В платежном балансе фиксируются все операции между резидентами и нерезидентами, связанные с движением товаров, услуг, доходов, трансфертов, финансовых активов и обязательств. В нем регистрируются изменения в объеме активов и обязательств, которые произошли в результате осуществления международных операций.

По экономическому содержанию различаются платежный баланс на определенную дату и за определенный период. Платежный баланс на определенную дату невозможно зафиксировать в форме статистических показателей; он существует в виде меняющегося изо дня в день соотношения платежей и поступлений. Состояние платежного баланса определяет спрос и предложение национальной и иностранной валюты в данный момент, оно является одним из факторов формирования валютного курса.

Платежный баланс за определенный период (месяц, квартал, год) составляется на основе статистических показателей о совершенных за этот период внешнеэкономических сделках и позволяет анализировать изменения в международных экономических отношениях страны, масштабах и характере ее участия в мировом хозяйстве. Показатели платежного баланса за период связаны с агрегатными показателями экономического развития (валовым внутренним продуктом, национальным доходом и т. п.) и являются объектом государственного регулирования. Состояние платежного баланса за период тесно связано с

состоянием национальной валюты в долговременном аспекте, степенью ее стабильности или характером изменений валютного курса.

Счета платежного баланса отражают реальные потоки товаров, услуг и финансовые потоки между резидентами страны и остальным миром.

Платежный баланс составляется по принципу двойного счета, который предполагает, что каждая международная сделка в платежном балансе отражается дважды: по дебету одного счета и кредиту другого.

Следует отметить, что платежный баланс является важнейшей характеристикой финансового положения государства. Он позволяет судить: а) о движении финансовых резервов страны; б) внешней задолженности страны; в) требованиях к другим государствам.

Данные платежного баланса используются:

- для формирования внутренней и внешней политики;
- аналитических исследований;
- осуществления корректировочных мероприятий;
- анализа проблем взаимоотношений между внешней торговлей и прямыми инвестициями, внешнего долга, связей между валютными курсами и потоками текущего и капитального счета;
- осуществления прогнозных расчетов платежного баланса;
- составления национальных счетов;
- измерения объема национального богатства;
- определения фискальной и монетарной политики, протекционистских мер, регулирования внутреннего валютного рынка и валютного курса.

Платежный баланс, согласно стандартной классификации, разработанной МВФ, включает два основных счета: счет текущих операций и счет движения капитала и финансовых операций.

Счет текущих операций отражает операции с экономическими ценностями и операции, связанные с безвозмездным получением или предоставлением ценностей для текущего использования, т. е. товары, услуги, доходы, текущие трансферты.

Группа «товары» включает экспорт и импорт конечных товаров, товаров, предназначенных для переработки, немонетарное золото.

Группа «услуги» включает транспортные услуги, туризм, услуги связи, строительные, страховые, финансовые, компьютерные и информационные услуги, лицензионные вознаграждения, прочие услуги в сфере бизнеса, услуги государственных учреждений, не включенные в другие статьи, культурные мероприятия, отдых.

Группа «доходы» отражает выплаты доходов от инвестиций, по долговым обязательствам, оплату труда резидентов, работающих за границей, прочее.

Группа «текущие трансферты» отражает переход прав собственности на реальные и финансовые активы (передачу средств в рамках сотрудничества на уровне официальных органов различных стран, денежные переводы частных и государственных средств, пенсии, подарки, гуманитарную помощь и др.).

Разница между товарным экспортом и товарным импортом образует торговый баланс. Его активное сальдо является показателем хорошего состояния национальной экономики. Если доходы страны по статьям счета текущих операций превышают расходы, она имеет положительное сальдо счета текущих операций платежного баланса. В противном случае говорят о дефиците счета текущих операций.

Дефицит счета текущих операций отражает задолженность страны другим странам, которую необходимо оплатить. Профинансировать дефицит счета можно за счет:

- официальных валютных резервов страны;
- зарубежных займов у иностранных банков, правительств, международных организаций;
- вложения иностранного капитала в экономику в форме прямых или портфельных инвестиций, т. е. продажей части активов иностранцам.

Предел финансирования текущего счета наступает, когда сведены к минимуму официальные валютные резервы, истощаются активы, пользующиеся спросом, и трудно осуществить заем. В этих случаях корректировку текущего счета осуществляют путем сокращения расходов за рубежом, увеличения доходов от экспортных операций, девальвации национальной валюты.

Счет операций с капиталом и финансовых операций выражает соотношение вывоза и ввоза государственного и частного капитала, получения и предоставления международных кредитов. Включает два раздела: счет операций с капиталом и финансовый счет.

Счет операций с капиталом включает капитальные трансферты, предполагающие переход права собственности на основной капитал, передачу средств, связанных с приобретением или продажей основного капитала, приобретение или продажу нефинансовых активов (патентов, договоров об аренде, других контрактов).

Финансовый счет (счет накопления) отражает операции с активами и обязательствами резидентов к нерезидентам. Он включает в себя:

- прямые инвестиции как предоставление капитала предприятию и использующиеся для оказания воздействия на управление предприятием;
- портфельные инвестиции в виде акций, прочих форм участия в капитале, облигаций и других долговых ценных бумаг, инструментов денежного рынка, финансовых производных ценных бумаг;
- активы и обязательства. Получение долгосрочных и краткосрочных кредитов осуществляется продажей актива, т. е. обязательства выплатить их в будущем с процентами. Такая сделка отразится в графе «кредит». Предоставление долгосрочных и краткосрочных кредитов другим странам осуществляется покупкой их активов и отразится в графе «дебет»;
- резервные активы – ликвидные иностранные активы, находящиеся в собственности или контролируемые органами денежно-кредитного регулирования. Используются для устранения дисбаланса во внешнеэкономическом секторе страны (для валютных интервенций Центрального банка). Это монетарное золото, специальные права заимствования (СДР), резервные позиции МВФ, иностранная валюта, прочие требования.

Сальдо по статьям счета капитала и финансовых операций показывает чистое поступление иностранной валюты от всех сделок с активами.

Внутри платежного баланса выделяют сальдо торгового баланса, сальдо баланса товаров и услуг, сальдо счета текущих операций (текущего счета), баланс движения капитала, баланс официальных расчетов. Дополнение баланса текущих операций статьями счета капитала и финансовых операций позволяет получить сальдо официальных расчетов.

Любое сальдо платежного баланса не может иметь однозначной трактовки. В зависимости от целей экономической политики и активное и отрицательное сальдо можно расценивать и в положительном и в негативном плане.

Таким образом, в статье изменение ОВР отражаются методы и источники урегулирования платежного баланса официальных расчетов. Дефицит платежного баланса (баланса официальных расчетов) в точности равен чистым продажам иностранной валюты Центральным банком.

Страна не может долгое время сводить платежный баланс с дефицитом, так как это приведет к истощению ОВР и может стать причиной кризиса платежного баланса, когда страна не в состоянии погасить внешнюю задолженность, а возможности получения новых займов исчерпаны. Макроэкономическое урегулирование платежного баланса в таком случае осуществляется с помощью корректировки обменного курса национальной валюты, что само по себе может иметь негативные последствия для экономики (исключение здесь составляют страны с ключевой валютой, используемой как средство международных расчетов).

Платежный баланс в простейшем виде сводится к следующему уравнению:

$$NX + (I - S) = \Delta R,$$

где  $NX$  – сальдо текущего счета (чистый экспорт товаров и услуг);

$(I - S)$  – приток капитала по капитальному счету (превышение внутренних инвестиций над национальными сбережениями);

$\Delta R$  – изменение официальных резервов (запасов иностранной валюты Центрального банка).

Важность и роль платежного баланса как макроэкономического фактора для страны также состоит в том, что состояние платежного баланса характеризует общее состояние национальной экономики. Платежные балансы стран, как правило, находятся в неравновесии. Само неравновесие платежного баланса, будучи регулятором внутриэкономических процессов, оказывает, в свою очередь, обратное влияние на состояние экономики.

Сведения платежного баланса полезны для экспортеров и импортеров, инвесторов и кредиторов, отражают способность страны выполнять внешние обязательства.

Данные, содержащиеся в платежном балансе, используются для оценки инвестиционной привлекательности национальной экономики, международной конкурентной способности отечественных товаров. На их основе формируется заключение относительно устойчивости страны к внешним экономическим и политическим шокам, разрабатываются соответствующие законодательные акты, вносятся предложения по совершенствованию макроэкономического регулирования.

## **12.2. Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия**

Понятие эффективности является весьма сложным и многосторонним. Современные международные представления об эффективности заключаются в том, что организация является эффективной в том случае, когда ее действия совпадают с ожиданиями всех участников ее деятельности.

В современной практике понятие эффективности деятельности организации находит свою трактовку для каждого субъекта, имеющего отношение к данному предприятию. Для собственника или руководителя предприятия это может быть объем прибыли, рентабельность и конкурентоспособность, для работника – рабочий климат, уровень заработной платы и качество решений, принимаемых высшим руководством, для потребителя – качество выпускаемой продукции; уровень сервиса, предлагаемого клиентам. С позиции государства организация является эффективной, если соблюдает законы и правила, которые регулируют ее деятельность, если общество удовлетворено в целом деятельностью предприятия.

С позиций национальной экономики следует проводить оценку эффективности народнохозяйственной и макроэкономической форм внешнеэкономических отношений с другими странами, учитывая, что сферой возникновения эффекта выступает внутренняя среда фирм и национальных экономик, а сферой проявления полученной эффективности – внешняя экономическая среда.

Эффект от развития внешнеэкономических связей страны проявляется в сферах:

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

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

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

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

В результате повышается производительность и конкурентоспособность производства, наблюдается экономический рост, более полно удовлетворяются потребности населения, растет престиж страны в мировой экономике.

В целом, анализируя воздействие внешнеэкономического фактора на национальную экономику на макро- и микроуровнях, можно отметить, что прямой эффект проявляется в бюджетной сфере; прямой и косвенный – в производственно-инвестиционной и косвенный – в социальной.

На уровне предприятий и иных хозяйствующих субъектов под экономической эффективностью внешнеэкономических операций понимается степень увеличения дохода от них, получаемая либо как разница, либо как частное между результатами и затратами на их реализацию.

Экономическая концепция эффективности деятельности организации делает акцент на создание добавленной стоимости, что, без сомнения, является желаемой целью для всех компаний. Вместе с тем необходимо учитывать и другие аспекты эффективности: человеческий, социальный и др.

Для того чтобы получить представление об эффективности работы организации, полезно провести сравнение показателей деятельности анализируемого предприятия с показателями других компаний, работающих в той же бизнес-сфере.

Показатели эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия подразделяются на текущие, стратегические.

Текущие показатели – это показатели внешнеэкономической деятельности, характеризующие предыдущую деятельность (за год, квартал, месяц).

К текущим количественным показателям относятся: объем экспорта в стоимостном выражении в сравнении с предыдущим периодом (по странам), объем экспорта в натуральном выражении, доля экспорта в общем объеме реализуемой продукции, объем валютных поступлений от экспорта и динамика их роста, объем импорта и доля импорта в стоимости конечной продукции.

Экономический эффект от экспорта в стоимостном выражении определяется следующим образом:

$$\text{ЭЭкс} = \text{Овф} + \text{Вр} - \text{Зэкс},$$

где  $\text{ЭЭкс}$  – показатель экономического эффекта экспорта, руб.;

$\text{Овф}$  – рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый путем пересчета валютной выручки (за вычетом подлежащей обязательной продаже государству) в рубли по курсу на дату поступления валюты, руб.;

$\text{Вр}$  – валютная выручка от обязательной продажи части валюты государству, руб.;

$\text{Зэкс}$  – полные затраты предприятия на экспорт, которые включают затраты на производство и реализацию продукции (реклама, маркетинг, транспорт, страхование, пошлины, сборы и др.).

По экономическому содержанию показатель эффекта от экспорта соответствует понятию прибыли. Показатель экономической эффективности экспорта рассчитывается следующим образом:

$$\text{Экс} = (\text{Овф} + \text{Вр}) / \text{Зэкс},$$

где  $\text{Экс}$  – показатель экономической эффективности экспорта, руб/руб.

Экономический смысл показателя эффективности экспорта состоит в том, что он показывает, какое количество выгоды, выручки имеется на каждый рубль затрат. Необходимым условием эффективности экспорта является то, чтобы этот показатель был больше единицы.

Экономический эффект от импорта с целью продажи импортируемого товара на внутреннем рынке определяется следующим образом:

$$\text{ЭЭимп} = \text{Цр.и} - \text{Цп.и},$$

где  $\text{ЭЭимп}$  – показатель экономического эффекта импорта, руб.;

$\text{Цр.и}$  – цена реализации импортных товаров за вычетом расходов, связанных с реализацией (реклама, маркетинг, транспорт и др.), руб.;

$\text{Цп.и}$  – цена покупки импортных товаров (импортером), включающая все расходы, связанные с их приобретением (цена контракта, пошлины, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и др.), руб.

Экономический смысл показателя эффекта от импорта товаров заключается в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер от закупки и реализации на внутреннем рынке импортных товаров.

Показатель экономической эффективности импорта от реализации товара на внутреннем рынке рассчитывается по формуле

$$\text{Эимп} = \text{Цр.и} / \text{Цп.и.}$$

Экономический смысл показателя эффективности импорта заключается в том, что он показывает, сколько рублей выручки получает импортер на каждый рубль затрат, связанных с импортом. Необходимым условием эффективного импорта является соотношение  $\text{Эимп} > 1$ .

Основным показателем эффективности деятельности предприятия является такой финансовый показатель, как рентабельность (рентабельность), который рассчитывается как отношение полученной прибыли к затраченным средствам либо как отношение прибыли к объему реализованной продукции. Как показывает зарубежная и отечественная практика, для анализа эффективности деятельности предприятия широко используются следующие показатели: рентабельность по чистой прибыли (рентабельность активов)  $Ra$  и рентабельность продаж по чистой прибыли  $Rn$ . Данные показатели рассчитываются следующим образом:

$$\begin{aligned} Ra &= \text{ЧП} / A; \\ Rn &= \text{ЧП} / \text{РП}, \end{aligned}$$

где ЧП – чистая прибыль предприятия (или прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов), руб.;

A – активы (или имущество) предприятия, руб.;

РП – реализованная продукция, руб.

Рентабельность по чистой прибыли показывает прибыль, которую получает предприятие на один рубль имущества (активов). Рентабельность продаж по чистой прибыли – один из индикаторов деятельности предприятия, который чутко реагирует как на внешние воздействия, в частности, через показатель объема реализованной продукции, так и на внутренние изменения.

Рентабельность продаж не показывает эффективности использования имущества предприятия, т. е. его активов. Показателем эффективности деятельности предприятия и критерием достаточности объема продаж при базовом уровне рентабельности может служить имущество предприятия, с помощью которого может быть определен показатель оборачиваемости активов:

$$O = \text{РП} / A.$$

Анализируя эффективность деятельности предприятия, нельзя ограничиваться лишь финансовыми показателями, следует проводить оценку всех параметров работы компании. Предприятие, делающее упор лишь на финансовую сторону работы, в долгосрочной перспективе может снижать эффективность своей работы.

Предприятия-экспортеры, безусловно, нуждаются в мониторинге эффективности внешнеэкономической деятельности. Основные резервы эффективности заложены в подразделениях предприятия, задействованных во внешнеэкономической деятельности, и существенно зависят от связей с поставщиками и клиентами.

Низкие показатели в краткосрочном периоде, в частности, рентабельности не во всех случаях свидетельствуют о неэффективной работе предприятия. Так, они будут невысокими, если предприятие инвестирует значительные средства на приобретение новых технологий и оборудования.

Стратегические показатели – это качественные показатели, определяющие будущие достижения предприятия во внешнеэкономической деятельности.

### **12.3. Направления повышения эффективности внешнеэкономической деятельности для предприятий Республики Беларусь**

Республика Беларусь имеет огромную производственную базу, что в сочетании с выгодным геополитическим расположением создает необходимые предпосылки повышения эффективности внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности.

При рассмотрении вопросов повышения экономической эффективности внешнеторговой деятельности следует исходить из анализа основных факторов, определяющих структуру и уровень как затрат на производство продукции, так и затрат, сопутствующих осуществлению экспортных и импортных операций: транспортные расходы, расходы на хранение и перевалку грузов, страхование и т. д.

Основным направлением повышения экономической эффективности экспортной операции является снижение уровня трудо- и материалозатрат при производстве экспортной продукции, т. е. снижение себестоимости продукции. Эта цель может быть достигнута только путем внедрения современных высокопроизводительных энерго- и материалосберегающих технологий, обеспечивающих не только высокую про-

изводительность труда, но и качество продукции. Предложение на внешние рынки конкурентоспособной экспортной продукции высокого технического уровня и качества позволяет экспортеру получить более значительную валютную выручку, что в сочетании с низкой себестоимостью продукции обеспечивает высокую экономическую эффективность операции.

Значимым направлением повышения эффективности внешнеэкономических операций является сокращение расходов на транспортировку, перевалку и страхование внешнеэкономических грузов. Выбор наиболее рациональных транспортных направлений и средств транспорта, внедрение интермодальных способов транспортировки, сокращение расходов на хранение и перевалку грузов, т. е. широкое использование всех возможностей и методов логистики, – все это также приведет к существенному повышению экономической эффективности внешнеэкономических операций и внешней торговли в целом.

Эффективность внешнеэкономических операций в большой степени зависит также и от профессиональной подготовки руководящих и оперативных работников внешнеэкономических организаций – субъектов ВЭД. Разработка и реализация экономически обоснованной маркетинговой политики, основанной на глубоком знании конъюнктуры мирового рынка конкретного товара, применение оптимальной стратегии и тактики проведения переговоров с торговыми партнерами и т. д. – эти факторы во многом определяют эффективность внешнеэкономической операции.

Должна вестись работа и по снижению рисков внешней торговли – риска времени и расстояния (путем выбора оптимального партнера, исходя из соотношения эффективности сделки и риска приостановки поставки из-за ее задержек), валютного (путем выбора стабильной валюты для расчета, для которой в обеих странах партнеров не существует ограничений на ее покупку или продажу) и законодательного (путем тщательного исследования нормативно-правовой базы страны партнера во избежание незапланированных расходов и санкций со стороны зарубежных государственных органов).

Необходимо также обращать внимание и на государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Кроме уже существующих защитных мер и информационного обеспечения внешней торговли, следует развивать и следующие направления:

- определение и обоснование страновых приоритетов во внешней торговле для совершенствования договорно-правовой базы межгосударственного торгово-экономического сотрудничества;

- разработка отраслевых, в том числе для ведущих предприятий республики, и региональных программ развития экспорта;
- обеспечение координации оперативного взаимодействия различных секторов экономики по продвижению белорусского экспорта;
- мониторинг производства и экспорта основных видов белорусских товаров и услуг;
- активизация работы свободных экономических зон (СЭЗ), как одного из генераторов экономического роста, и стимулирование создания в СЭЗ экспортоориентированных предприятий;
- изучение потенциальных рынков сбыта (основного потребителя, конкурента, конъюнктуры рынка и качества продукции и услуг);
- прогнозирование ситуаций на внешних рынках; изучение и анализ экспортного потенциала республики и динамики ее конкурентных преимуществ, определение отраслевых приоритетов содействия экспорту;
- обеспечение участников ВЭД на постоянной основе иностранной коммерческой информацией: издание периодического бюллетеня иностранной коммерческой информации;
- создание постоянно действующей выставки экспортной продукции и координация выставочной деятельности за рубежом;
- создание системы переподготовки и повышения квалификации внешнеторговых работников и руководителей внешнеторговых структур, концернов, организаций и предприятий, обучение современным формам, методам и технологиям международного бизнеса;
- поощрение создания отраслевых и континентально-страновых ассоциаций экспортеров, центров международной торговли.

Таким образом, основными направлениями повышения эффективности внешнеторговой деятельности являются: снижение различных видов затрат, как прямых, так и косвенных, накладных; повышение профессиональной компетенции работников; работа по снижению рисков; учет факторов внешней среды и улучшение государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Наиболее эффективным из них, во многом благодаря отсутствию временных лагов между принятием меры и эффектом от ее действия, является снижение затрат. Однако наибольшее внимание стоит обратить на государственное регулирование внешней торговли, поскольку именно оно оказывает наибольшее влияние на ее эффективность, пусть и с некоторой, иногда значительной, задержкой.

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	4
<b>Тема 1. МЕСТО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СИСТЕМЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ.....</b>	<b>7</b>
1.1. Внешнеэкономическая политика и внешнеэкономические связи.....	7
1.2. Республика Беларусь в системе международного разделения труда.....	11
1.3. Внешнеторговая политика Республики Беларусь.....	17
1.4. Внешняя торговля Республики Беларусь.....	23
<b>Тема 2. КОНЦЕПЦИИ И ПРАКТИКА СОВРЕМЕННОЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</b>	<b>27</b>
2.1. Значение внешнеэкономической деятельности и мотивы для участия в ней...	27
2.2. Место внешнеэкономической деятельности в экономике страны. Функции внешнеэкономической деятельности.....	30
2.3. Современная концепция и практика внешнеэкономической деятельности.....	32
2.4. Современные тенденции развития мирохозяйственных связей.....	33
<b>Тема 3. СУБЪЕКТЫ И ФОРМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.</b>	<b>35</b>
3.1. Субъекты внешнеэкономической деятельности.....	35
3.2. Виды и формы внешнеэкономической деятельности.....	38
3.3. Понятие, мотивы и формы международного бизнеса.....	41
<b>Тема 4. МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ.....</b>	<b>43</b>
4.1. Сущность и этапы операций внешнеэкономической деятельности.....	43
4.2. Классификация внешнеэкономических операций предприятия.....	44
4.3. Понятие внешнеторгового посредничества. Виды посредников.....	49
4.4. Понятие и классификация услуг. Внешнеэкономические операции торговли услугами.....	53
<b>Тема 5. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК</b>	<b>58</b>
5.1. Мотивы и предпосылки выхода предприятия на внешние рынки.....	58
5.2. Стратегии выхода на внешний рынок.....	59
5.3. Выбор иностранного партнера.....	63
5.4. Обоснование цен внешнеторговых сделок.....	67
<b>Тема 6. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, СОЗДАНИЕ ИНОСТРАННЫХ, СОВМЕСТНЫХ С ИНОСТРАННЫМ ПАРТНЕРОМ ПРЕДПРИЯТИЙ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН.....</b>	<b>69</b>
6.1. Иностранные инвестиции и оценка инвестиционного климата.....	69
6.2. Предприятия с иностранными инвестициями.....	75
6.3. Понятие и классификация свободных экономических зон.....	77
6.4. Свободные экономические зоны Республики Беларусь.....	80
<b>Тема 7. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</b>	<b>82</b>
7.1. Роль государства в современной экономике.....	82
7.2. Основные методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности: тарифные и нетарифные.....	86
7.3. Система государственных органов управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь.....	95
7.4. Система органов управления внешнеэкономической деятельностью предприятия.....	97
<b>Тема 8. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ РОЛЬ В РЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</b>	<b>99</b>

8.1. Роль международных организаций в регулировании внешнеэкономической деятельности.....	99
8.2. Роль Всемирной торговой организации в регулировании международной торговли.....	104
8.3. Соглашение по сельскому хозяйству в рамках ВТО.....	109
8.4. Республика Беларусь и ВТО: проблемы и перспективы вступления.....	111
8.5. Евразийский экономический союз.....	115
<b>Тема 9. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДОГОВОРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ.....</b>	<b>118</b>
9.1. Международный договор и право международных договоров.....	118
9.2. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров.....	121
9.3. Внешнеторговый контракт купли продажи: содержание основных разделов.....	123
9.4. Базисные условия поставки.....	127
9.5. Общая характеристика договора франчайзинга.....	130
<b>Тема 10. ИСПОЛНЕНИЕ КОНТРАКТОВ.....</b>	<b>133</b>
10.1. Консалтинговое сопровождение деловой операции.....	133
10.2. Предконтрактная работа на предприятии.....	135
10.3. Основные этапы международной коммерческой сделки.....	137
10.4. Способы обеспечения исполнения договорных обязательств.....	140
<b>Тема 11. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ.....</b>	<b>146</b>
11.1. Общие сведения о внешнеторговой документации.....	146
11.2. Коммерческие документы.....	147
11.3. Документы по платежно-банковским операциям. Страховые документы.....	150
11.4. Транспортные и транспортно-экспедиторские документы. Таможенные документы.....	152
<b>Тема 12. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ....</b>	<b>158</b>
12.1. Платежный баланс страны.....	158
12.2. Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия.....	163
12.3. Направления повышения эффективности внешнеэкономической деятельности для предприятий Республики Беларусь.....	167

Учебное издание

**Кулаков Василий Николаевич**

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

**КУРС ЛЕКЦИЙ**

Учебно-методическое пособие

Редактор *Н. А. Матасёва*

Технический редактор *Н. Л. Якубовская*

Корректор *А. С. Зайцева*

Подписано в печать 19.10.2018. Формат 60×84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная.

Ризография. Гарнитура «Гаймс». Усл. печ. л. 10,0. Уч.-изд. л. 8,94.

Тираж 75 экз. Заказ .

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия».

Свидетельство о ГРИИРПИ № 1/52 от 09.10.2013.

Ул. Мичурина, 13, 213407, г. Горки.

Отпечатано в УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия».

Ул. Мичурина, 5, 213407, г. Горки.