

**Курс лекций по дисциплине :
«Внешнеэкономическая деятельность»**

Составитель: Дрозд Е.М.

ТЕМА 1.2. Подготовка международных торговых сделок.

1. Понятия "международная торговая сделка", "коммерсант". Индивидуальные и коллективные коммерсанты. Международная классификация фирм.
2. Поиск и выбор контрагентов на мировом рынке. Составления карты фирмы.
3. Коммерческие предложения: установление контактов с зарубежными контрагентами, твердые и свободные оферты, инициатива покупателя о вступлении в переговоры, основные правила ведения деловой переписки.
4. Определение цен внешнеторговых сделок, источники информации о ценах мирового рынка, конкурентный лист.

1.

Международная торговая сделка - это договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке товара определенного количества и качества или оказанию услуг в соответствии с согласованными условиями.

При определении понятия торговая сделка и построении системы такого рода сделок законодательство и практика исходят из двух различных критериев - признание торгового характера сделки по объективному ее содержанию (Франция, Бельгия, Испания и др.) или субъективному признаку осуществления ее коммерсантом (Германия). Однако ни один из этих критериев не применяется как единственный ни в одной из стран. Французское законодательство полагает в основу понятия одновременно два критерия, признавая объективно-торговые и субъективно торговые сделки. Во французском торговом кодексе содержится перечень сделок, которые по перечисляемым в законе признакам - их содержанию или форме, являются торговыми, независимо от того, совершаются они коммерсантами или некомерсантами (объективные торговые сделки). В перечень торговых включены сделки по покупке с целью перепродажи, осуществлению комиссионных, страховых, банковских, строительных, транспортных, арендных и ряда других операций, рассматриваемых как торговые по самому их характеру, а также сделки, являющиеся торговыми по признаку формы, например, вексельные сделки.

По законодательству Германии в качестве торговых сделок рассматривают все сделки, совершаемые предпринимателями в целях ведения своего торгового предприятия. Торговыми считаются только сделки, в которых обеими или хотя бы одной из сторон выступает коммерсант (субъективно-торговые сделки), тогда как сделки некомерсантов к ним отнесены быть не могут.

Общий критерий сделки дополняется перечислением основных видов сделок, рассматриваемых как торговые. Ввиду действия отмеченных критериев квалификации и широкой трактовки понятия торговая сделка сферой их является как обращение товаров и некоторые сопутствующие этому процессы, так и производство, то есть опосредствуют весь круг хозяйственно-экономических отношений. Торговыми, таким образом, являются, по существу, все хозяйственные сделки, относящиеся к обращению товаров и денег.

Ни национальная принадлежность сторон, ни гражданский или торговый статус, ни характер договора не являются критериями отнесения сделки к международной.

Свидетельством международного характера договора является только один признак - расположение коммерческих предприятий контрагентов в разных государствах.

Стороны внешнеторговых сделок относятся к особой категории предпринимателей, именуемых коммерсантами.

Статус коммерсанта признается по закону за лицом, деятельность которого характеризуется двумя признаками: заключением сделок и осуществлением иных хозяйственных операций в виде предпринимательства, с одной стороны, и осуществлением такой предпринимательской деятельности от своего имени, то есть в качестве самостоятельного хозяйственного деятеля, с другой. Коммерсантами могут выступать как индивидуальные, так и коллективные лица, которые, будучи собственниками предприятия, действуют как отдельные предприниматели. Сфера их деятельности - преимущественно те сектора экономики, где не требуется значительного капитала (обслуживание, мелкая и средняя торговля, промышленное и сельскохозяйственное производство и т.д.). **Коллективные ком-**

мерсанты - это разного рода объединения предпринимателей, действующие в организационно-правовых рамках товарищества, которое в большинстве случаев является юридическим лицом, собственником одного или нескольких предприятий.

В качестве коммерсанта рассматривается лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, то есть ведущее хозяйственные операции в виде своего основного бизнеса на профессиональных началах.

Согласно Торговому кодексу Франции, коммерсантами считаются лица, заключающие торговые сделки и действующие при этом в порядке осуществления своей основной деятельности. Статус коммерсанта определяется торговым характером заключаемых в виде промысла сделок, перечень которых приводится в самом законе.

В соответствии с Торговыми уложением Германии коммерсантами считаются лица, которые профессионально осуществляют те или иные виды деятельности, прямо определяемые законом. Лица, занимающиеся торговыми сделками, признаются коммерсантами независимо от регистрации в торговом реестре, хотя на них и лежит обязанность зарегистрироваться.

Согласно ЕТК США коммерсантом признается лицо, которое "совершает операции с товарами определенного рода или каким-либо другим образом и по роду своих занятий ведет себя, как будто он обладает особыми знаниями или опытом в отношении операций или товаров, являющихся предметом сделки ..." Помимо предпринимательской деятельности, связанной с заключением сделок, условием признания за лицом статуса коммерсанта является деятельность его в качестве самостоятельного предпринимателя, хозяина промысла, выступающего в торговом бизнесе от своего имени. Поэтому рассматриваются как коммерсанты, например, комиссионеры, но не считаются коммерсантами служащие, действующие как представители предприятия от его имени. Лицо, отвечающее указанным в законе требованиям, признается коммерсантом независимо от хозяйственной сферы осуществления им своей деятельности - производственной, транспортной, сельскохозяйственной, банковской и т.д.

Любая внешнеторговая операция белорусского предприятия (совместное предпринимательство, купля или продажа товаров и услуг и т.д.) начинается с выбора иностранного партнера - контрагента.

Правильный выбор контрагентов и в конечном счете эффективность внешнеэкономических связей во многом зависят от фирменной структуры конкретной отрасли, роли ведущих фирм на мировом и национальных товарных рынках, организационных и правовых форм деятельности зарубежных фирм, методов их сбытовой деятельности, финансовых и производственных возможностей и ряда других факторов.

Изучение иностранных фирм - это составная часть конъюнктурно-экономической работы в целом.

Удачный выбор контрагента поможет избежать неприятных недоразумений и финансовых потерь.

В странах с рыночной экономикой отработана четкая система классификации фирм. Что же вкладывается в само понятие "фирма"?

Фирма - это обособившаяся в процессе общественного разделения труда хозяйственная единица современного капиталистического хозяйства, зарегистрированная в соответствующей правовой форме. В качестве юридически самостоятельных фирм могут выступать хозяйственные единицы отдельных отраслей экономики с различной концентрацией капитала и производства, разнообразных форм собственности и правовых форм, с разной национальной принадлежностью.

Фирмы классифицируются по ряду критериев.

* **По виду хозяйственной деятельности и характеру операций фирмы делятся на:** промышленные; сельскохозяйственные и агропромышленные; торговые; строительные; транспортные; страховые; инжиниринговые, лизинговые и др.

Промышленные компании составляют одну из самых многочисленных групп. К их числу относятся фирмы, в которых 50% оборота и более составляет продукция их собст-

венных предприятий. Так, в США, Японии и Германии таких компаний более 2 млн. Ведущее положение среди них принадлежит автомобильным, авиакосмическим, машиностроительным, электротехническим, электронным и приборостроительным фирмам.

Большое место в промышленности многих стран, как высокоразвитых, так и развивающихся, принадлежит нефтегазовым и горнодобывающим фирмам, а также химическим, лесозаготовительным, деревообрабатывающим, целлюлозно-бумажным, мебельным. Сюда же следует отнести цементные, стекольные и другие фирмы - продуценты стройматериалов; пищевкусовые (в том числе пищевые, рыболовно - перерабатывающие, табачные и фирмы, производящие алкогольные и безалкогольные напитки), а также текстильные, швейные, трикотажные, галантерейные, обувные и другие фирмы легкой промышленности, кинематографические и полиграфическо - издательские.

В ряде стран с высокоразвитой рыночной экономикой (США, Германии, Франции, Бельгии, Швеции, Дании, Канаде) и в некоторых развивающихся странах (Аргентине, Бразилии, Мексике) весомое место занимают сельскохозяйственные и агропромышленные компании, осуществляющие переработку и сбыт основных видов продукции крестьянских хозяйств. По численности эта группа уступает промышленным фирмам. К тому же роль агропромышленных фирм фактически играют крупнейшие пищевкусовые монополии.

По правовому положению выделяют:

- * единоличное предприятие;
- * полное товарищество;
- * коммандитное товарищество;
- * акционерное общество;
- * общество с ограниченной ответственностью.

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

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

Акционерное общество - это форма объединения капиталов посредством выпуска акций. Ответственность акционеров по делам общества ограничивается только суммой, уплаченной за акции.

* **По характеру собственности фирмы делятся на** : государственные, частные, государственно-частные.

* **По принадлежности капитала фирмы делятся на:** национальные, смешанные, международные.

2.

Что же нужно знать об иностранном партнере и как его выбрать для организации взаимного сотрудничества из огромного числа фирм, действующих в других странах? Эти и другие вопросы возникают у все большего числа белорусских предпринимателей.

Главной задачей фирмы, которая хочет видеть своим будущим поставщиком или покупателем зарубежную компанию, на первом этапе поиска будущего контрагента является задача определить для себя круг потенциальных партнеров, т. е. найти те организации, которые в зависимости от того, кем выступает эта фирма (импортером или экспортером), предлагают подходящий товар или услугу или хотят приобрести продукт, предлагаемый этой фирмой. При этом под "определением круга" понимается не только составление списка фирм, которые вообще являются продавцами данного продукта на мировом рынке или как-либо проявили свое намерение приобрести данный продукт, но и первоначальный контакт с такими фирмами, необходимый для того, чтобы убедиться в случае импорта — что это именно тот продукт, который нужен фирме-импортеру, в случае экспорта — что именно предлагаемый фирмой-экспортером продукт интересует зарубежного контрагента и, самое

главное, что фирма, включаемая в список потенциальных контрагентов, заинтересована в сотрудничестве.

Для поиска зарубежного партнера существует весьма широкий круг источников информации. Их можно классифицировать различным образом. Наиболее приемлемой представляется следующая классификация существующей информации.

А. Информация, публикуемая в периодической печати.

В периодической печати - журналах, газетах - публикуется довольно много сведений о текущей деятельности фирм. Наиболее обобщенная и подробная информация публикуется в американском журнале "Fortune". Этот журнал ежегодно печатает сводные таблицы по 500 американским и 500 неамериканским фирмам, в которых проводится ранжирование фирм по объемам продаж с указанием их принадлежности к отрасли производства и стране, приводятся данные об оборотах и активах. Многие газеты на экономической полосе публикуют не только выдержки из годовых отчетов фирм, но и многочисленные сведения, касающиеся выпуска отдельных видов продукции, капиталовложений, состояния заказов, экспортных сделок, покупки акций других фирм, слияний и поглощений, перемещений должностных лиц и т. д.

Б. Информация, публикуемая самими фирмами.

Годовые отчеты о деятельности фирм. Они составляются к ежегодному собранию акционеров и утверждаются Советом директоров. В них дается относительно полная характеристика деятельности фирмы в целом и ее производственных отделений за истекший финансовый год, включая результаты производственной и торговой деятельности, размеры капиталовложений, расходы на научные исследования. Финансовые отчеты фирм, публикуемые ежегодно или ежеквартально, дают представление о средствах, которыми располагает компания, и об источниках финансирования. Изучение баланса и счетов-приложений к нему позволяет сделать выводы о финансовом положении фирмы, размерах ее оборота и прибыли.

Проспекты фирм содержат подробную характеристику производственной деятельности фирмы, описание технологических процессов и новых технических достижений. В них публикуются материалы об истории развития фирмы, ее связях с другими фирмами, составе правления, отдельные показатели финансовой деятельности фирмы и т. д.

Каталоги фирм помещают информацию о продукции, выпускаемой фирмой, приводят ее детальную характеристику. Иногда они могут, содержать краткие общие сведения о фирме.

В. Информация, предоставляемая специализированными организациями.

К специализированным организациям относятся: кредитно-справочные бюро, союзы предпринимателей, торговые палаты, консультационные фирмы, государственные организации. Информация о фирмах предоставляется ими на коммерческой основе по заказу пользователей.

Г. Справочники по фирмам.

Справочники по фирмам содержат систематизированную информацию о промышленных, торговых, транспортных и других видах фирм, а также о банках, инвестиционных и страховых компаниях и т. д.

Сведения, помещаемые в справочниках, черпаются исключительно из опубликованных материалов и содержат только ту информацию, которую сами фирмы считают нужным довести до общего сведения. Справочники издаются ежегодно, в основном частными специализированными издательствами, союзами предпринимателей, торговыми палатами более чем в ста странах.

Отраслевые справочники дают сведения о фирмах, специализирующихся в определенных отраслях промышленности, и представляют особый интерес, если фирма относится к отрасли, по которой составляются подобного рода справочники.

Составители отраслевых справочников основной акцент в сборе информации делают на производственно-технические показатели и включают подробные данные о но-

менклатуре выпускаемой продукции, производственных мощностях, состоянии научно-исследовательских, опытно-конструкторских разработок (НИОКР) (помимо многих экономических и других показателей, содержащихся в рассмотренных ранее видах справочников).

Справочники о финансовых связях фирм позволяют через “систему участия” выявить связи между фирмами как одной страны, так и в международном масштабе. На основе содержащихся в них сведений можно определить, какие фирмы входят в сферу влияния той или иной компании или финансовой группы, кому принадлежит (частично или полностью) акционерный капитал данной фирмы

Справочники о финансовых связях (директорские справочники) дают возможность установить связи между фирмами на основе участия одного лица или группы лиц в руководящих органах различных фирм. Справочники этого типа помещают в алфавитном порядке фамилии руководителей и владельцев компаний, указывая, в правления каких фирм, банков или ассоциаций они входят. Эти справочники издаются отдельными выпусками или включаются в другие справочники в виде приложений.

Наряду с источниками информации, которые были описаны ранее, дополнительную информацию о потенциальном зарубежном партнере, а также целый ряд других услуг могут предоставлять различные организации.

Среди существующего многообразия таких организаций хотелось бы выделить те, которые могут оказать реальное содействие в поиске и оценке зарубежного партнера.

А. Посольства, консульства, торговые представительства зарубежных стран.

Посольства и консульства зарубежных стран имеют в своем составе экономические отделы, группы или отдельных сотрудников соответствующей квалификации, призванных содействовать развитию коммерческих связей с Республикой Беларусь. В их функции входит распространение рекламной литературы среди местных деловых кругов, ответы на запросы государственных внешнеторговых учреждений, союзов предпринимателей, отдельных экспортеров и импортеров, участие в организации выставок и семинаров, налаживание непосредственных контактов с местными фирмами и пр.

Б. Межведомственные организации.

К таким организациям относятся различные комитеты, группы, советы с участием представителей различных министерств и крупных монополий. Характер оказываемого этими организациями содействия довольно разнообразен:

- представление соответствующих групп предпринимателей перед правительственными органами и другими организациями;
- снабжение интересующей экономической информацией;
- оказание помощи в поиске заграничных контрагентов и установлении контактов с ними;
- организация участия в международных ярмарках и выставках;
- оказание содействия в проведении рекламных мероприятий;
- решение других вопросов осуществления внешнеторговых операций.

В качестве примера подобного рода организаций можно назвать в США — Торгово-политический комитет и Экспортный совет при президенте, в Японии — Консультативный совет.

В. Специализированные организации по развитию экспорта.

Они создаются для оказания частным предпринимателям оперативной помощи в организации и проведении экспортных операций.

Одной из наиболее крупных организаций такого рода является Японская ассоциация содействия развитию внешней торговли JETRO, преобразованная в 1958 г. из частной компании. Сейчас эта полугосударственная организация имеет большой административный аппарат в Токио, торговые центры и филиалы в 25 городах и за границей. Ее бюджет на 1/3 состо-

ит из государственных ассигнований. Важнейшей функцией JETRO является сбор экономической информации и подготовка исследований по отдельным перспективным товарным рынкам, с результатами которых знакомятся фирмы-экспортеры. Особое внимание уделяется выяснению платежеспособности иностранных фирм. Кроме того, JETRO организует участие японских экспортеров в международных выставках и ярмарках, содействует установлению прямых контактов японских фирм с иностранными контрагентами, оказывает им техническую помощь в осуществлении внешнеторговых операций.

Г. Союзы предпринимателей.

Союзы предпринимателей существуют в форме ассоциаций, федераций, союзов, советов и пр. В развитых странах насчитывается много тысяч различных союзов предпринимателей (только в США их более 14 тыс.). Практически каждая фирма входит в соответствующий ее профилю союз предпринимателей. По функциям и составу участников различают местные, национальные и международные союзы. В зависимости от характера объединения различаются союзы предпринимателей отраслевые и по роду деятельности.

Д. Торгово-промышленные палаты.

Торгово-промышленные палаты (ТПП) представляют собой частные объединения предпринимателей с целью содействия развитию торговли и сбыта. В их состав входят обычно крупные компании, занимающиеся промышленной, торговой и финансовой деятельностью.

Юридическое положение торгово-промышленных палат в разных странах неодинаково. В некоторых странах ТПП выступают как частные ассоциации, организуемые на основе добровольного членства (США, Англия, Швеция, Швейцария и др.). В других — как организации, имеющие публично-правовой характер, т. е. на основе существующих в данной стране законов о торговых палатах (Франция, Италия, Австрия, Россия и др.).

Специфика поиска импортером информации о потенциальном контрагенте заключается в том, что в первую очередь его как покупателя, интересует товар, т. е. его цена, качество, условия поставки и платежа, дополнительные услуги по послепродажному обслуживанию и т. п. Информация же о продавце как таковом, т. е. его финансовое положение, опыт работы в подобного рода сделках, надежность в выполнении взятых на себя обязательств и пр., интересует не всех импортеров.

Что касается самого процесса поиска будущего контрагента, то его можно разбить на следующие стадии:

- сбор информации;
- анализ информации;
- первый контакт.

При этом, с точки зрения импортера, эти стадии можно охарактеризовать следующим образом.

1. Стадия сбора информации представляет собой поиск как таковой и сводится непосредственно к сбору конкурентных материалов и другой информации о потенциальных поставщиках интересующего товара, необходимой для дальнейшего анализа.

2. Стадия анализа информации представляет собой оценку и отбор наиболее подходящих контрагентов путем составления предварительного списка потенциальных партнеров. Отбор в этот список осуществляется исходя из того, попадают ли характеристики товара, предлагаемого данным поставщиком, а также его цена и условия поставки в тот диапазон, который определила для себя фирма-импортер.

3. Первоначальный контакт, вообще говоря, не обязательно может представлять собой отдельную стадию, так как чаще всего осуществляется уже в процессе сбора информации. Однако выделение его в отдельный пункт имеет смысл с той точки зрения, что первоначальный контакт кроме цели сбора информации прежде всего имеет цель получить

принципиальное согласие потенциального поставщика (или убедиться в отказе) на дальнейшее сотрудничество.

Процесс поиска будущего партнера для экспортера имеет свою специфику, которая заключается в том, что экспортер должен найти контрагента, во-первых, заинтересованного в покупке предлагаемого им товара или услуги, и, во-вторых, способного выполнить встречные обязательства, т. е. заплатить за этот товар или услугу. Таким образом, в отличие от импортера, основной целью поиска для которого является товар, а критериями для отбора его характеристики — цена, качество, условия поставки, экспортер в процессе поиска ищет именно фирму, которая хочет и может купить его товар на предлагаемых им условиях. Процесс поиска потенциальных контрагентов фирмой-экспортером представляет собой как бы два параллельно происходящих процесса: это представление своего товара и своей фирмы, с одной стороны, и поиск фирм, которые могли бы стать потребителями этого товара, — с другой. Возможны следующие способы, которыми фирма-экспортер может это осуществить:

1. обращение к различным посредническим и другим организациям, которые могут оказать содействие в поиске зарубежного партнера;
2. прямое письменное обращение к потенциальному контрагенту;
3. поиск потенциального партнера посредством личного общения на разного рода встречах деловых людей;
4. участие в торгах.

Этап аналитической работы начинается после завершения предварительного отбора партнеров и сбора информации о них. Его цель — оценка пригодности контрагентов, вошедших в предварительный список для организации сотрудничества. Большое значение при этом имеет полнота и достоверность полученной информации о потенциальном партнере. Важнейшим принципом работы по выбору иностранного контрагента является принцип многовариантности, исходя из которого отбор должен осуществляться по определенной системе критериев. При оценке пригодности партнера и целесообразности налаживания с ним контактов применяется система сужающихся критериев: на начальном этапе отбора предполагаемого партнера возможно использование укрупненных критериев, таких как страна, масштабы деятельности, местоположение и т. п. На последнем этапе, когда число рассматриваемых фирм сузится, критерии отбора конкретизируются и начинается подробный сопоставительный анализ характеристик и возможностей потенциальных партнеров.

Основным документом, в котором собирается базовая информация на фирму и составление которого начинается уже на первом этапе анализа, является карта фирмы. Она представляет собой анкету, содержание которой сгруппировано по основным вопросам, характеризующим различные стороны деятельности изучаемой фирмы. Карта фирмы является сквозным документом, т. е. дополнительные сведения вносятся в нее не только на всем протяжении аналитической работы по оценке потенциального контрагента, но и в дальнейшем, в случае организации сотрудничества с данной фирмой. Карта фирмы постоянно дополняется сведениями, характеризующими ее новых представителей, особенности ведения переговоров и деловых отношений с данной фирмой.

Структура и содержание карты фирмы определяются самостоятельно фирмой, проводящей анализ, исходя из конкретных целей этого анализа и особенностей, связанных с планируемой формой сотрудничества. Развернутая карта фирмы обычно содержит следующие разделы.

1. Общая характеристика:

вид деятельности (промышленная, торговая, посредническая и т. д.); характер собственности (частная, государственная); правовое положение (АО, ООО, полное или командитное товарищество, единоличное владение). При анализе иностранного партнера этот фактор важно принимать во внимание, чтобы знать, кто и в каком размере несет ответственность по обязательствам компании; величина акционерного капитала, активы, оборот, число занятых, место в списке ведущих компаний своей страны, мира.

2. Страновая принадлежность фирмы.

При выборе иностранного партнера этот фактор является одним из первых критериев для отбора исходя из следующих положений: стабильность экономической и политической ситуации; уровень развития страны; политические и экономические взаимоотношения с Россией (наличие договоров на высшем уровне, участие в таможенных союзах); территориальная отдаленность, возможность транспортного сообщения.

3. Принадлежность фирмы по капиталу и контролю. Акционерный капитал, его распределение между собственниками акций, контрольный пакет, его владельцы, списки наиболее крупных собственников.

4. Организационно-управленческая структура фирмы:

- филиалы;
- дочерние общества;
- представительства.

5. История образования и деятельности фирмы: (год создания; основные слияния, поглощения; изменения наименования; репутация фирмы; стабильность в отношениях с партнерами; надежность в выполнении взятых на себя обязательств; отрицательные моменты, характеризующие фирму (невыполнение обязательств, рекламации, арбитражные, судебные дела и пр.).

6. Сведения о руководящем составе фирмы: опыт; образование; занимаемая должность в данной и других компаниях и т. п.

Раздел о финансовом положении фирмы содержит сведения (по годам) об объемах капитала, оборотах, прибылях и убытках, информацию, характеризующую отдельные аспекты финансового положения фирмы (кредитоспособность, финансовую устойчивость), характер взаимоотношений с банками (сведения о максимальной сумме кредита и банковской гарантии, на которые может рассчитывать компания, характеристика и рейтинг компании в кредитных отношениях с банком). Сведения о финансовом положении фирмы должны подвергаться постоянному мониторингу, чтобы не допустить просчетов, связанных с неправильной оценкой текущего финансового положения зарубежной компании.

В разделе о характеристике деятельности фирмы содержатся сведения, касающиеся производственной (или другой основной) деятельности фирмы:

- номенклатура выпускаемой или реализуемой продукции (основные товары или группы товаров);
- направления спецификации;
- номенклатура экспорта и импорта;
- место фирмы на мировом рынке и доля в национальном производстве (торговле) по важнейшим выпускаемым товарам;
- доля в экспорте и импорте страны;
- значение и характер внешнеэкономической деятельности фирмы (число зарубежных компаний, филиалов, представительств, их местоположение, виды деятельности);
- доля экспорта в общем объеме производства (товарооборота) в целом и по важнейшим товарам;
- производственная и материально-техническая база фирмы (число и местоположение производственных предприятий и их мощность, число сбытовых предприятий, складов и станций технического обслуживания, их местоположение);
- важнейшие фирмы-контрагенты и фирмы-конкуренты по основным видам выпускаемой или реализуемой продукции;
- производственно-технические и иные хозяйственные связи с другими фирмами (наименование фирм, характер связей).

Под анализом финансового положения зарубежной компании понимается: предварительный анализ; оценка финансовой устойчивости; анализ ликвидности баланса, финансовых коэффициентов, финансовых результатов, коэффициентов рентабельности и деловой активности.

Источником анализа финансового положения любой компании, в том числе и зарубежной, является ее финансовая отчетность.

В состав финансовых отчетов зарубежных компаний обычно включаются: баланс, сводный отчет о прибылях и убытках, отчет о фондах и их использовании.

3.

При подготовке коммерческих предложений о предстоящей экспортной сделке продавец (экспортер) играет активную роль в поиске возможного покупателя (импортера) из числа нескольких наиболее вероятных, по его мнению, будущих контрагентов.

На самом начальном этапе продавец должен направить коммерческое предложение (оферту) нескольким заинтересованным в его товаре иностранным импортерам.

Оферта - это письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю.

Конечно, можно направить оферту только одному покупателю, но так поступают только по отношению к надежному многолетнему партнеру. И, как правило, такому клиенту обычно направляют проформу контракта, являющуюся результатом уже имеющихся предварительных договоренностей.

Рассмотрим варианты, когда явного контракта экспортер не имеет.

Коммерческие предложения о продаже товаров, услуг обычно излагаются в следующих формах: устно при личной встрече или по телефону, затем предложения подтверждаются записками, телексами, письмами; в деловых письмах, комплектах коммерческих и технических условий, в проектах контрактов.

Текст оферты желательно оформить на качественной бумаге с помощью современных технических средств. В предложении экспортера обычно отражаются такие реквизиты: адрес контрагента, описание товара, количество его, цена, базисные условия поставок, сроки поставки, условия кредита, сроки действия предложения, наименование экспортера и его адрес, подписи экспортера, дата отправки.

Оферта излагается кратко, четко, ясно, без двусмысленных толкований и неясностей. Во внешней торговле применяют два вида оферты: твердую и свободную. Вид указывается в документах.

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

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

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

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

В ней не установлен срок для ответа, и оферент не связан своим предложением. Если покупатель согласен с условиями оферты, он подписывает ее и высылает в адрес продавца.

Если покупатель заранее располагает информацией об условиях предложения экспортера (на основании прейскурантов, каталогов, информационных листов и др.), он может направить ему **заказ**.

В процессе подготовки экспортной сделки продавец может принять участие в международных торгах. В этот период экспортер может принять импортный запрос покупателя и начать подготовку к его реализации.

Исходным моментом для заключения внешнеторговых сделок иногда служит активность и инициатива импортера, стремящегося установить взаимодействие с наиболее вероятным экспортером.

Запросы импортеров обычно более лаконичны, могут быть сделаны по телефону, телексу, письмам. Импортеры стремятся послать предложения как можно большему кругу поставщиков. И благодаря конкуренции между ними, можно добиться выгодных коммерческих условий закупок.

Основные реквизиты коммерческих запросов: адрес контрагента, описание товара, запрашиваемое количество, требуемые сроки поставки, наименование импортера и его адрес, дата запроса.

Импортер может дать ответ на оферту направлением импортного запроса или коммерческого письма с уточняющими вопросами, предлагая включить их в последующую редакцию оферты. Готовясь к будущим переговорам, импортер в запросах не должен указывать величину цены, а может только сослаться на метод определения цены, идей о возможных скидках с преysкурантных цен.

На ряду с запросами импортер может использовать такой способ контакта с экспортером, как изучение условий заказа, поступившего от покупателя.

Если покупатель заранее располагает информацией об условиях предложения экспортера (на основании преysкурантов, каталогов, информационных листов и др.), он может направить ему **заказ**.

Результатом изучения может стать или подтверждение его или отклонение. Как правило, практикуются первоочередная выдача заказов постоянным контрагентам.

Возможно также использование прямых контактов между покупателем и продавцом в форме проведения переговоров и заключения контракта в случае острой необходимости покупателя в товаре экспортера, при реализации поставки с целью исполнения межправительственного договора или в связи с уникальными возможностями экспортера в производстве редкого, необходимого стране покупателя, оборудования.

Во внешнеторговой деятельности применяются разные способы заключения контрактов купли-продажи:

Подписание контрактов всеми участвующими в нем контрагентами. Чаще всего контрагентов бывает два, но иногда участниками международной торговой сделки могут оказаться три стороны и более. Им необходимо подписать либо единый документ, либо несколько двусторонних контрактов со ссылкой в тексте каждого из них на взаимодействие с другим контрагентом.

Акцепт импортеров твердой оферты экспортера.

Акцепт экспортеров контроферты импортера.

Подтверждение экспортером заказа, сделанного импортером.

Обмен письмами в подтверждение достигнутой ранее личной договоренности между экспортерами и импортерами.

4.

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

Расчет экспортной цены может быть представлен в виде следующих этапов:

- сбор сведений о ценах на аналогичные товары;
- составление конкурентного листа;
- корректировка цен с учетом ценовых поправок;
- определение ценовых стратегий;
- установление базовой цены.

При сборе ценовой информации ориентируются прежде всего на публикуемые цены. **Публикуемые цены** - это цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках

информации. К ним относятся: справочные цены, биржевые котировки, цены аукционов, цены торгов, цены фактических сделок.

Справочные цены представляют собой цены товаров внутренней оптовой и внешней торговли зарубежных стран. в международной торговле они являются основными ценовыми показателями. Публикуются справочные цены в газетах, журналах, специальных бюллетенях, фирменных каталогах, прайс-листах и др.

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

Цены аукционов и торгов отражают реальные цены сделок на аукционах или при проведении международных торгов.

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

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 (таб. 4.1).

Таблица 4.1

курс валюты от 17.06.2004 г.

1 долл. США = 2145 бел. руб.

1 евро = 2760 бел. руб.

Конкурентный лист продажи автомата по производству мороженого

Дата предложения	3.02.2004	2.04.2004	20.05.2004
Страна продавца	Германия	Австрия	Польша - РБ
Инофирма	Kirchfeld	Laska	Контрактус
Валюта платежа	евро	USD	USD
Базис поставки	Ex-works Германия	CIP Москва	CIP Минск
Элемент сравнения- объем производства	5 тонн в день	5 тонн в день	5 тонн в день
Цена автомата для производства мороженого в комплекте	159,9	149,1	98,7

Однако не существует полного соответствия коммерческих условий купли-продажи каких-либо товаров. Расчет цены требует внесения значительного количества коммерческих поправок.

К числу основных коммерческих поправок относятся следующие:

- поправки на различные условия поставки. Цена товара тем выше, чем больше обязательств по поставке товара берет на себя продавец;
- поправки на валюту расчета. Валюта цены конкурентов пересчитывается в валюту планируемой сделки;
- поправки на время. Они вводятся в случае, когда цены сравниваемых товаров относятся к разным временным периодам;
- поправки на количество. Они предполагают предоставление импортерам скидок при закупке больших партий товаров;

- поправки на постоянство. Они предоставляются постоянным клиентам и получили название бонусных скидок;
- поправки на условия платежа. При оплате поставок товаров в кредит цены выше, чем при наличных формах расчета;
- сезонные поправки. Применяются при торговле продукцией массового спроса, имеющей сезонный характер.

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

1.4. Договор международной купли-продажи товаров.

1. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Значение и участники конвенции. Структура Венской конвенции, области ее применения.
2. Форма контракта международной купли-продажи. Содержание внешнеторгового контракта. Структура контракта международной купли-продажи и его содержание.

1.

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

Участниками Венской конвенции являются более 30 стран. К их числу относятся Австрия, Китай, Германия, Италия, США, Франция и др.

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

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

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

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

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

Положения Конвенции регламентируют заключение договора международной купли-продажи, права и обязанности сторон, возникающие из этого договора, а также ответственность сторон сделки за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств и не затрагивают содержания договора и вопроса права собственности на проданный товар.

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

1. Сфера применения и общие положения.
 - глава 1. Сфера применения.
 - глава 2. Общие положения.
2. Заключение договора.
3. Купля-продажа товаров.
 - Глава 1. Общие положения.
 - Глава 2. Обязательства продавца.
 - раздел 1. Поставка товара и передача документов.
 - раздел 2. Соответствие товара и права третьих лиц.
 - раздел 3. Средства правовой защиты в случае нарушения договора продавцом.
 - Глава 3. Обязательства покупателя.
 - раздел 1. Уплата цены.
 - раздел 2. Принятие поставки.

раздел 3. средства правовой защиты в случае нарушения договора покупателем.

Глава 4. Переход риска.

Глава 5. Положения, общие для обязательств продавца и покупателя.

Раздел 1. предвидимое нарушение договора и договоры на поставку товаров отдельными партиями.

Раздел 2. убытки.

Раздел 3. проценты.

Раздел 4. освобождение от ответственности.

Раздел 5. последствия расторжения договора.

Раздел 6. сохранение товара.

4. Заключительные положения.

2.

Внешнеторговый контракт - основной инструмент, посредством которого реализуются договоренности по расширению географии сбыта товаров и продукции.

Основанный на международных экономических отношениях, контракт имеет свои особенности и правила оформления.

Как показывает практика, знание особенностей оформления и заключения внешне-торговых сделок позволяет уже на стадии заключения контракта создать систему мер экономической безопасности конкретной торговой сделки и предусмотреть действенные меры защиты от недобросовестности отдельных партнеров. Правильно оформленный контракт - это надежная гарантия от убытков.

Зарубежные партнеры очень щепетильно относятся к оформлению внешне-торговых сделок и требуют соблюдения общепринятых международных стандартов.

Составление контракта является одним из самых важных и ответственных этапов работы во внешне-торговых операциях. От того, как составлен контракт, во многом зависит поведение сторон, поскольку именно в контракте определяются условия сделки, права и обязанности сторон, их ответственность в случае неисполнения обязательств.

Поскольку внешне-торговый контракт – это договор, как минимум, двух представителей разных государств, то, в первую очередь, он должен соответствовать нормам международного права, а во вторую – должен обеспечивать исполнение каждым участником сделки законодательных норм своего государства по экспортно-импортным операциям.

По соотношению ролей сторон в совершении внешне-торговых операций различают три основных вида внешне-торговых контрактов:

ЭКСПОРТНЫЕ;

ИМПОРТНЫЕ;

ТОВАРООБМЕННЫЕ.

Экспортные контракты контролируются государством по ассортименту, количеству, ценам, срокам расчетов и срокам исполнения. Экспортная сделка должна быть совершена в течении 180 дней с даты ее объявления (даты подписания, регистрации). Белорусский субъект – экспортер обязан выполнить следующие основные условия при экспорте товаров и продукции:

- ❖ согласованность в необходимых случаях с государственными органами, объем и цены;
- ❖ зарегистрировать в установленных случаях экспортную сделку;
- ❖ обеспечить в установленные государством и заключенным контрактом сроки поступления экспортной выручки.

Импортные контракты контролируются государством по ассортименту, ценам и качественным показателям. Импортная сделка должна быть совершена в течении 180 дней с даты ее объявления (даты подписания, регистрации). Белорусский субъект – импортер обязан получить разрешение на импорт конкретных товаров по установленному перечню, провести сертификацию и гигиеническую регламентацию импортируемых товаров, упла-

тить все налоги и сборы, связанные с ввозом товара на территорию Республики Беларусь. Если импорт производится на условии предварительной оплаты, то необходимо обеспечить соблюдение 60 дневного срока.

Товарообменные контракты по своей юридической природе представляют собой договоры мены, которые очень сходны с договорами купля - продажа, так как представляют собой способ обмена равных стоимостей и именно из первоначальной формы товарообмена исторически возникла купля-продажа. Каждая сторона в договоре мены считается продавцом по отношению к товару, который она передает, и покупателем по отношению к товару, который она получает. К товарообменным сделкам применяется законодательство о купле-продаже (поставке), за исключением вопросов цены и денежно-эквивалентных форм. Вместо уплаты цены покупаемого товара взамен предоставляется другой товар. Под товаром, при этом, следует понимать и услуги, работы, интеллектуальную собственность. Возможен товарообмен товара на товар, товара – на услуги, работы, интеллектуальную собственность, услуги – на услуги, работы – на работы и т.д.

При затруднениях с наличием денежных средств, в том числе и в СКВ, товарообменные сделки приобрели особую актуальность.

Товарообменная (бартерная) операция предусматривает натуральный товарообмен на сбалансированной основе и оформляется единым договором между белорусскими и иностранными субъектами хозяйствования.

Следует иметь в виду, что бартерные сделки для предприятий нашей Республики имеют огромное значение, однако государство постоянно стремиться к их ограничению. Именно поэтому, срок совершения любой бартерной сделки ограничен она должна быть исполнена в течении 120 дней, за исключением тех, которые выполняются в рамках межправительственных соглашений. Государство обязывает белорусского партнера, который первым произвел отгрузку товара по бартерной сделке обеспечить компенсационную поставку в свой адрес в течении 60 дней.

Кроме сроков установлены определенные правила установления эквивалента обмена. Эквивалент обмена базируется на ценах, что установились или складываются на данный товар на рынке экспорта (импорта) на момент заключения или проведения внешне-торговых операций с учетом условий поставки.

Структура и содержание разделов внешнеторгового контракта.

Внешнеторговые контракты всех видов должны содержать данные об условиях совершаемой сделки, позволяющие четко распределить обязанности и определить права партнеров на каждом этапе ее исполнения. Практика свидетельствует, что эти данные условно можно сгруппировать в следующих разделах:

1. Общие положения (время, регистрационный номер и место заключения контракта, стороны, представительство);
2. Предмет контракта;
3. Цена и общая сумма поставки;
4. Количество;
5. Базисные условия контракта;
6. Сроки и порядок поставки;
7. Порядок, формы и условия расчетов;
8. Качество товара;
9. Упаковка и маркировка;
10. Приемка;
11. Страхование;
12. Рекламации;
13. Ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств;
14. Право собственности ;
15. Арбитражная оговорка;

16. Форс-мажорные обстоятельства;
17. Другие условия контракта (срок действия, уступка прав, язык делопроизводства, юридические адреса и банковские реквизиты сторон).

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ КОНТРАКТА.

Время заключения и регистрационный номер сделки. Время заключения контракта устанавливается его датой и обычно указывается дата подписания сторонами текста контракта.

Регистрационный номер контракту обычно присваивает сторона продавец. Допускается двойной регистрационный номер, состоящий из номера присвоенного продавцом, и номера, присвоенного покупателем. Кроме этого, при оформлении паспорта сделки на территории Республики Беларусь, на оригинале контракта проставляется его регистрационный номер.

Место заключения сделки.

Место заключения сделки обязательно указывается в контракте.

Заключение внешнеторговых сделок в большинстве своем происходит при встрече сторон на одной из территорий сторон. Однако сделки могут заключаться и по иному.

Сделки на ярмарках, аукционах, биржах совершаются по установленным там правилам и являются более гарантированными с точки зрения проверки надежности партнеров и на них не могут распространяться иные правила.

Система и организация работы по заключению договоров купли-продажи на ярмарках, выставках, аукционах, биржах определяется регламентом их работы.

Сделки без непосредственных встреч сторон могут оформляться путем подписания и обмена документов при помощи факсимильной связи, когда стороны хорошо знают друг друга, доверяют и их связи носят достаточно длительный период, либо после проведенных переговоров.

Определёние правоспособности сторон.

С белорусской стороны стороной по внешнеторговой сделке по действующему законодательству Республики Беларусь может быть лишь зарегистрированный; в установленном порядке субъект хозяйствования Республики Беларусь.

В соответствии с постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь № 213 от 01.12.1994г. "О мерах по совершенствованию регулирования экспорта и импорта товаров с последующими изменениями, субъекты хозяйствования Республики Беларусь вправе осуществлять внешнеэкономическую деятельность с момента их государственной регистрации, а также, если это требуется, с даты получения лицензии на импорт или экспорт определенных товаров или продукции.

Право подписи контракта со стороны белорусских субъектов хозяйствования предоставлено их руководителям, которые, в свою очередь, могут уполномочить на подписание контрактов путем издания приказа или выдачи доверенности своих представителей, в качестве которых могут выступать как физические лица (работники данного предприятия), так и иные юридические лица (в случае заключения договора поручения)

Со стороны иностранного партнера стороной в сделке может участвовать только легализованный субъект хозяйствования данного государства.

Каждый, кто собирается вступить в договорные отношения с иностранным партнером, прежде всего должен убедиться, что он имеет дело с правоспособным субъектом. Гражданская правоспособность иностранных юридических лиц определяется по праву страны, где учреждено соответствующее юридическое лицо. Нужно учитывать, что при совершении сделок иностранное юридическое лицо не может ссылаться на ограничение полномочий его органа или представителя, не известное праву страны, на территории которой этот орган совершает сделку.

Правоспособность иностранных партнеров отражается в их учредительных доку-

ментах. Выписка из торгового реестра о регистрации иностранного субъекта свидетельствует о его легальной деятельности и содержит данные о месте времени и условиях его учреждения и деятельности. Полномочия представителей иностранных партнеров могут быть прямо указаны в учредительных документах или оформлены соответствующей доверенностью.

Практика показывает, что процедура установления правоспособности иностранного партнера в отношении субъектов хозяйствования любых стран воспринимается абсолютно нормально. Любой уважающий себя и своего партнера представитель иностранного партнера, как правило, имеет при себе необходимые документы.

Поскольку заключению внешнеторговых сделок практически всегда предшествуют переговоры, ознакомление с товаром и продукцией, то процедура установления правоспособности иностранного партнера не вызывает особых трудностей.

Однако при несоблюдения этих простых требований имеют место случаи, когда после отгрузки товаров и продукции, устанавливается, то покупателя в юридическом смысле не существует.

ПРЕДМЕТ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

Предмет внешнеторгового контракта определяется наименованием поставляемого товара, оказываемыми услугами, выполняемыми работами. Если товаром является технически сложная продукция, то её полные характеристики определяются в технических условиях, ссылка на которые делается в контракте, либо оговариваются в спецификациях, которые являются частью, контракта.

В отношении товара, являющегося предметом внешнеторгового контракта необходимо четко представлять не только техническую информацию, но очень важна и его правовая природа. С точки зрения международного права товар должен быть свободным от прав и притязаний третьих лиц.

Каждое государство, устанавливает свой правовой режим для экспорта и импорта, защищая этим свой рынок и интересы своих товаропроизводителей.

Наша Республика также использует эти инструменты защиты, поэтому прежде всего по предмету внешнеторговой сделки следует определить его правовой режим на территории нашей страны.

Постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь №-213 от 01.12.1994 «О мерах по совершенствованию регулирования экспорта и импорта товаров» утверждены:

- Положение о лицензировании экспорта и импорта товаров в Республике Беларусь;
- Перечень товаров, экспорт которых осуществляется по лицензиям МВЭС в пределах объемов установленных квот;
- Перечень отдельных товаров, экспорт которых осуществляется по лицензиям МВЭС с обязательным согласованием с Драгметом Минфина;
- Перечень товаров, импорт которых осуществляется по лицензиям МВЭС
- Перечень товаров, производимых в Республике Беларусь, экспорт которых запрещен;
- Перечень товаров, импорт которых запрещен;
- Перечень товаров, экспорт которых осуществляется только при условии регистрации контрактов;

Министерством внешних экономических связей Республики Беларусь утверждены правила регистрации импортных контрактов, когда предмет сделок включен в соответствующий перечень.

Исходя из этих документов, следует четко определить правовой режим предмета импорта, ставки таможенных пошлин, НДС, порядок формирования цены на импортные товары, уровень цен на внешнем рынке, ограничения на поставку, возможности расчетов в определенных валютах.

Для экспорта товаров и продукции необходимо определить имеются ли льготы по экспорту, относится ли покупатель к разрешенному перечню стран-покупателей, сравнить уровни индикативных цен и цен внешнего рынка.

ЦЕНА И ОБЩАЯ СУММА КОНТРАКТА

Цена товара и общая сумма контракта обычно выражается в определенных валютах.

По сложившейся практике в торговле с развитыми странами применяются 4 основные валюты, располагающихся по приоритетности в следующем порядке: 1) доллар США; 2) фунт стерлингов; 3) японская йена, 4) евро.

Международные расчеты с развитыми странами, как правило, осуществляются в конвертируемой и твердой валюте. Конвертируемой является валюта, которая в состоянии обмениваться по своей номинальной стоимости на любую другую валюту по официальному курсу и может использоваться для любых операций без ограничения. Твердость валюты - это признак валюты, характеризующий устойчивость ее курса по отношению к другим валютам с точки зрения покупательской способности.

Существует три основных способа фиксации цен :

1. твердая фиксация цен, что означает неизменность цен в ходе выполнения контракта;
2. цены с последующей фиксацией, что означает определение принципа установления цен в момент подписания контракта (т.е. цена на проданные товары будет установлена по уровню цен мирового рынка на определенную дату, на дату поставки отдельных партий товаров и т. д.;
3. скользящие цены, применяемые в контрактах с длительным сроком поставок, в течение которых экономические условия производства товаров могут существенно меняться.

Определение уровня цены является весьма ответственным и важным вопросом при заключении контракта. Для правильного определения ее необходимо знать мировые цены. Для этого используются данные биржевых котировок, аукционные цены и цены торгов, справочные цены, публикуемые в периодической печати для отдельных видов товаров, цены по разовым сделкам, публикуемые в специальной коммерческой информации и другие сведения и документы, относящиеся к данному вопросу.

Во многих случаях для определения цены сделки нужно выполнить ряд предварительных расчетов, определяющих, например, поправки на сопоставление технических данных, на транспортировку, монтаж, техобслуживание и т.д. Эти расчеты могут отличаться многообразием и количеством поправок, однако все они проводятся исходя из единого принципа максимального приближения цены товара к цене конкурируемого товара на рынке определенного региона. Цена устанавливается на избранную сторонами единицу его измерения

КОЛИЧЕСТВО

Количество товара указывается либо прямо в тексте контракта, либо в спецификации. Количество товара указывается в определенных единицах измерения. Единицей измерения товара могут быть штуки, меры веса, объема и т.п. Если в сделке участвуют партнеры стран с различными системами мер и весов, то следует это учесть и оговорить в контракте. Допустимо при определении количества указывать единицы измерения в обеих системах одновременно. В международной торговле существуют различные специфические меры количества товара, например, "вес каждого мешка европейского стандарта 56-60 кг, а по стандартам некоторых латиноамериканских стран 60-90 кг. Поэтому единицы измерения в мешках, кипах, тюках и т.д. должны обязательно конкретизироваться и указываться в метрической системе измерения.

БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТА

Базисные условия контракта, представляют собой совокупность обычаев при купле продаже, которые определяют обязанности участников по доставке товара и устанавливают момент перехода права собственности на товар от продавца к покупателю, а также момент перехода риска случайной порчи или утраты товара, если иное не оговорено в контракте. Иными словами, базисные условия определяют, какие расходы несет стороны по доставке товара от экспортера к импортеру.

Согласно изданному в 2000 г. Международной Торговой Палатой сборнику толкований международных терминов "Инкотермс-2000" существует 14 разновидностей базисных условий. Они обозначаются начальными, буквами, определяющими положение груза по отношению к транспортному средству. Все термины разделены на 4 категории, начиная со случая, когда продавец предоставляет товары покупателю непосредственно в своих помещениях. Согласно терминам второй группы, продавец обязуется предоставить товар в распоряжение перевозчика, который обеспечивается покупателем. Согласно терминам третьей группы продавец обязуется заключить договор перевозки, однако без принятия на себя риска случайной гибели или повреждения товара или, каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара. И согласно терминам четвертой группы продавец несет все расходы и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения.

Условие поставки определяет СТОИМОСТЬ товара и обозначается словом "франко", означающим, что покупатель свободен от всех расходов и рисков до пункта обозначенного им (франко-завод, франко-вагон, франко-станция -отправления (назначения). При заключении внешнеторговых сделок оправдала себя практика ссылки в контракте на Международные правила по толкованию торговых терминов Инкотермс-2000), что позволяет избежать путаницы в толковании по условиям поставки. Каждый термин по «Инкотермс-2000» определяет обязанности продавца и покупателя при исполнении внешнеторговой сделки последующим вопросам:

- предоставление товара в соответствии с договором и его оплата;
- лицензии, разрешения и формальности,
- договоры перевозки и страхования;
- доставка и приемка товара ;
- переход риска;
- разделение расходов;
- уведомление покупателя и продавца;
- подтверждение поставки, транспортный документ;
- проверка, упаковка маркировка;
- инспектирование товара и прочие обязательства продавцов.

СРОКИ И ПОРЯДОК ПОСТАВКИ.

Основным документом, установившим обязанности белорусского субъекта по срокам поставки и расчетам, является Указ Президента РБ от 08.02.1995 года № 52 с изменениями и дополнениями внесенными в него указом № 48 от 14 января т.г.

Поэтому, готовя контракт, в процессе переговоров следует исходить из установленных правил, которые сводятся к следующему.

Белорусский субъект хозяйствования обязан обеспечить расчеты за отгруженный им товар в течение 120 дней с даты, отгрузки. Белорусский субъект должен обеспечить получение импорта на территорию РБ не позднее 60 календарных дней с даты проведения платежа за товар. По товарообменным операциям:

если экспортная часть сделки, является первой по отношению белорусскому партнеру , то импортная часть должна быть выполнена в течение 60 календарных дней с даты совершения экспортной части; вся сделка должна быть исполнена в течение 120 дней.

Отсчет сроков. Датой отгрузки (поступления) товара считается день его таможенного оформления. Если таможенное оформление не производится, датой отгрузки счи-

тается день отпуска со склада экспортера, а датой поступления - день оприходования товара в установленном порядке на склад импортера.

Датой выполнения работ, услуг считается дата подписания сторонами акта о приемке - сдаче работ.

Датой поступления выручки от экспорта считается дата зачисления средств на счет экспортера в уполномоченном банке.

Датой проведения платежа - дата списания средств со счета импортера.

В контракте стороны должны согласовать вид транспорта и сроки его подачи под загрузку. Если это железнодорожный транспорт, то следует урегулировать вопрос по оплате тарифа по всей территории маршрута. Оформление необходимых сопроводительных документов в контракте обычно возлагается на продавца, при этом покупатель обязан сообщить, какие документы по нормам его страны требуются для легализации товара в стране получателя.

Сроки и порядок отгрузки товаров должны быть скорректированы с условиями оплаты так чтобы была обеспечена реальная возможность расчетов.

ПОРЯДОК ФОРМЫ И УСЛОВИЯ РАСЧЕТОВ

При формировании условий о расчетах во внешнеторговом контракте следует руководствоваться «Положением о порядке проведения валютных операций на территории Республики Беларусь от 01.08-96 г. № 768, утвержденным Правлением Национального Банка Республики Беларусь 25.06.1996г., постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального Банка Республики Беларусь, а также Соглашением «О создании Платежного союза государств - участников Содружества Независимых Государств» от 21.10. 1994 г. По состоянию на 1 января 1998 года членами Платежного союза государств - участников Содружества Независимых Государств являются: Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Республика Молдова, Российская Федерация, Республика Узбекистан.

Указанными нормативными актами установлено, что расчеты белорусских субъектов с нерезидентами должны осуществляться в СКВ, расчеты в иных валютах и белорусских рублях производятся, если это предусмотрено межправительственными соглашениями или соглашениями между Национальными банками сторон расчетов.

Национальный Банк Республики Беларусь письмом № 19.07/210 от 5 марта 1998 года «Об использовании валют в расчетах со странами СНГ и Балтии» официально уведомил о видах валют, предусмотренных межбанковскими (межправительственными соглашениями). Таким образом, если партнером белорусского субъекта хозяйствования являются субъекты указанных ниже государств, то расчеты между ними могут производиться в предусмотренных соответствующим, соглашением валютах:

Азербайджанская Республика - азербайджанский манат, белорусский рубль, СКВ;

Республика Армения - армянский драм, белорусский рубль, национальные валюты государств-участников Платежного союза, СКВ;

Республика Грузия - грузинский лари, белорусский рубль, СКВ;

Республика Казахстан - казахстанский тенге, белорусский рубль, СКВ, валюты стран СНГ и Балтии;

Кыргызская Республика - кыргызский сом, белорусский рубль, СКВ;

Латвийская Республика - латвийский лат, белорусский рубль, СКВ;

Литовская Республика - литовский лит, белорусский рубль, СКВ;

Республика Молдова - молдавский лей, белорусский рубль, СКВ,

Российская Федерация - российский рубль, белорусский рубль, СКВ;

Республика Таджикистан - таджикский рубль, белорусский рубль, СКВ;

Республика Туркменистан - туркменский манат, белорусский рубль, СКВ, валюты участников Платежного союза;

Украина - украинская гривна, белорусский рубль, СКВ;

Республика Узбекистан - узбекский сом, белорусский рубль, СКВ;

Эстонская Республика - эстонская крона, белорусский рубль, СКВ.

Разрешаются расчеты в белорусских рублях также через счета нерезидентов, открытые в банках Республики Беларусь в соответствии с режимом данных счетов. Имеются в виду, в первую очередь, счета постоянных представительств иностранных субъектов.

Стороны обязаны в контракте согласовать условия платежей, определить способ и порядок расчетов, гарантии выполнения сторонами взаимных платежных обязательств.

Основными формами расчетов, являются инкассовая и аккредитивная. Различают документарное и чистое инкассо.

Документарное инкассо в международной торговле представляет собой обязательство банка получить по поручению экспортера от импортера сумму платежа по контракту, после передачи последнему коммерческих (товарных) документов (счета, транспортные накладные и др.) и перечислить сумму экспортеру.

Чистое инкассо финансовых документов (переводных и простых векселей, чеков и др.) представляет собой обязательства, когда к ним не приложены коммерческие документы.

Документарный аккредитив является наиболее выгодной формой расчета для экспортеров, благодаря надежности платежа обеспечивает быстрое поступление экспортной выручки и дает гарантии на случай валютного риска.

При выборе формы расчетов необходимо ознакомиться с "Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов" и "Унифицированными правилами по инкассо", разработанными Международной торговой палатой.

Национальный Банк Республики Беларусь утвердил Инструкцию «О международных расчетах в форме банковского перевода» В данной инструкции впервые официально определены понятия «предварительной оплаты» и «авансового платежа».

Предварительная оплата - это оплата полной стоимости товара готового к отгрузке покупателям к моменту платежа.

Авансовый платеж - это сумма денежных средств, перечисленная, выданная в счет установленного платежа или расходов, по которым отчет будет дан впоследствии.

Если импорт товаров и продукции осуществляется на условиях о предварительной оплате и сумма предварительной оплаты более 100000 долларов США, то до оплаты Продавец (иностраный партнер) обязан предоставить покупателю одну из банковских гарантий:

- гарантию о возврате авансового платежа;
- гарантию надлежащего исполнения контракта.

Национальный Банк Республики Беларусь в целях снижения риска невыполнения нерезидентами договорных обязательств практикует распространение этого порядка и на авансовые платежи (предварительную оплату) в белорусских рублях в пользу нерезидента.

Если по внешнеторговому экспортному контракту оплата производится после отгрузки товаров или продукции, то выручка от экспорта должна быть зачислена на счет продавца в течение 120 дней с даты отгрузки продукции поставщиком, по выполненным работам и оказанным услугам - в течение 60 дней с даты подписания сторонами акта об этом.

Выбор формы расчетов - это одна из возможных мер экономической безопасности сделки: при экспорте товаров наиболее выгодной является предварительная форма оплаты, при импорте товаров наиболее выгодной является: плата после приемки по качеству с предоставлением отсрочки платежа.

Стороны вправе выбрать любую из форм безналичных расчетов за товар, однако иностранный партнер может производить и наличный расчет в СКВ в сумме до 25 000 долларов США на счет в банке продавца -резидента РБ.

В качестве курса пересчета валюты цены в валюту платежа используется обычно текущий курс Национального Банка Республики Беларусь на день платежа или, как правило, на день, предшествующий дню платежа.

КАЧЕСТВО

Качество товара может быть определено либо нормативными документами либо представленным образцом.

Если на товары установлены ГОСТы, ТУ, которые достаточно регламентируют параметры качества, то в контракте на них можно делать прямую ссылку. Если иностранный партнер покупает у нас товар и его качество можно определить ГОСТом, то в контракте необходимо сделать уточнение, что этот ГОСТ известен и признается иностранным партнером. При импорте товаров качество закупаемого товара может быть согласовано в контракте по определенным параметрам или представленным образцом. Стороны при этом обязаны составить совместный протокол согласования этих образцов (эталонов) и обеспечить их хранение в целях идентификации вставляемых товаров, а также в случае возникновения спорных вопросов. Хранение образцов и эталонов может быть по совместному решению поручено выбранной нейтральной контрольной организации.

В соответствии с международным и действующим законодательством Республики Беларусь показателями качества товара являются: безопасность для жизни и здоровья граждан, их имущества, окружающей среды, срок службы, срок пригодности, гарантийный срок, а также комплектность. Гарантийные сроки на товар, если они не установлены нормативно-технической документацией, стороны вправе установить самостоятельно, зафиксировав это в контракте.

Комплектность товара указывается в спецификации или самом контракте. Товар может отгружаться как в полном комплекте, так и частями, а сборка производится у покупателя.

Изготовитель свидетельствует качество товара соответствующим документом, о качестве техническим паспортом, сертификатом качества и др.

С 1 января 1994 года в Республике Беларусь введена обязательная сертификация товаров. В соответствии с Законом Республики Беларусь о сертификации продукции, работ и услуг, продукция на которую в нормативных актах и конкретных стандартах или других нормативных документах по стандартизации установлены требования безопасности для жизни, здоровья и имущества граждан, а также охраны окружающей среды, подлежит обязательной сертификации исключительно в Национальной системе сертификации Республики Беларусь. Импорт и реализация товаров и продукции без сертификата соответствия запрещаются.

При определении качества очень важными являются такие дополнения к характеристикам товара как «новый», «подержанный».

Гарантии качества предусматривают соответствие товаров международным стандартам, техническим требованиям (условиям), образцам и т.д. В большинстве случаев рекомендуется оговаривать в контракте условия гарантий и метод проверки качества товаров.

Покупатель, которому продан товар ненадлежащего качества, если его недостатки не оговаривались в контракте, может по выбору предъявить следующие требования:

- замена товара на тот же или аналогичный товар надлежащего качества;
- безвозмездно устранить продавцом недостатки;
- соразмерно качеству товара уменьшить покупную цену;

Он может устранить недостатки собственными силами и за свой счет и требовать с продавцов возмещения этих издержек);

- расторгнуть договор с возмещением убытков.

ТАРА, УПАКОВКА И МАРКИРОВКА

В контракте стороны обязаны предусмотреть специальные требования по таре, упаковке и маркировке. В зависимости от вида транспорта продавец обязан обеспечить такую тару и упаковку, которые, должны отвечать условиям перевозки и предохранять груз от повреждений в пути. Получатель может предъявить дополнительные требования к таре и упаковке исключительно в случаях, если эти дополнительные требования оговорены в контракте. Маркировка грузов выполняется либо по соглашению с покупателем, либо согласно требованиям правил перевозки, либо с учетом свойств самого товара. Но в любом случае она должна содержать следующие реквизиты (если иное не оговорено в контракте):

- название импортера,
- номер контракта;
- номер транса;
- вес и габариты мест;
- номер места и число мест в партии или трансе;
- условные обозначения, характеризующие естественные свойства товара.

Тара и упаковка товаров должны соответствовать требованиям нормативно-технической документации, а если таковой нет, то условиям согласованным сторонами в контракте. Стороны могут предусматривать в контракте улучшенную тару и упаковку. Тара подразделяется на обычную и возвратную. В случае с многократным использованием тары и постоянными поставками стороны могут в контракте предусмотреть порядок и сроки возврата такой тары.

Поставляемый товар должен быть замаркирован.

Товары, поставляемые изготовителями, должны иметь производственную маркировку, товарный знак, этикетку. Маркировке подлежит как товар, так и тара.

Стороны не имеют права изменять требования к маркировке, установленные в нормативно-технической документации, но могут установить требования к маркировке, не установленные в нормативно-технической документации.

В контракте следует согласовать язык, на котором должна быть произведена маркировка.

На штучной упаковке импортируемых в Республику Беларусь товаров в обязательном порядке должна быть информация о товаре на русском или белорусском языке.

ПРИЕМКА ТОВАРОВ

Приемка товара по количеству и качеству по международным правилам связана с привлечением к ней нейтральных компетентных органов. Если приемка производится в стране одной из сторон, то указывается конкретный орган, если приемка производится в третьей стране, то стороны обязаны согласовать вопрос о компетентном органе по приемке.

При импорте товаров в Республику Беларусь приемку по количеству и качеству следует проводить с участием экспертов органов Торгово-Промышленной Палаты Республики Беларусь, чьи акты признаются в качестве доказательств того или иного факта. Качество продовольственных товаров проверяется путем проведения сертификации при выдаче сертификата соответствия.

Порядок приемки товаров по количеству и качеству стороны обязаны согласовать в контракте, при этом обязательно должно быть определено место приемки.

При экспорте следует помнить об ответственности белорусского субъекта за точность и достоверность данных внесенных в таможенную декларацию. Именно поэтому условие о приемке экспортируемого товара на территории Республики Беларусь до пересечения им границы является надежным средством выполнения требований Указа Президента Республики Беларусь «Об обеспечении поступления выручки от экспорта». По действующему законодательству корректировка экспортных деклараций при установлении иностранным покупателем расхождений в количестве и качестве товара

после пересечения им границы не допускается.

Корректировка импортной таможенной декларации производится при условии, что нейтральными органами при приемке в Республике Беларусь зафиксированы недостатки или несоответствие качества, предъявлена претензия, получен положительный ответ и уменьшается платеж за товар.

В контракте может быть оговорен целый ряд условий сдачи-приемки. Это:

- вид сдачи-приемки (предварительная и окончательная);
- место сдачи-приемки (предприятие, склад, порт, станция);
- срок сдачи-приемки; (Здесь следует иметь в виду, что сроки приемки по количеству и качеству не совпадают. Приемка по количеству производится немедленно при предъявлении товара покупателю или уполномоченному им представителю. по качеству в течение более длительного оговоренного сторонами срока);
- проверка количества (Она производится по отгруженному или выгруженному весу для определения суммы платежа. Следует иметь в виду, что покупатель может оплатить предусмотренное договором количество товара, отказавшись от оплаты излишка. При обнаружении недостатка в пункте прибытия покупатель предъявляет претензии перевозчику в случае несовпадения веса по товарно-транспортным документам. Результаты взвешивания фиксируются в весовых сертификатах, которые являются бесспорным доказательством при установке виновных в недостатке);
- приемка по качеству. Она осуществляется на основе документа, подтверждающего соответствие поставленного товара условиям контракта, осмотра и т.п.

Если установлено, что товар более высокого качества, то применяется надбавка, именуемая бонификацией, если об этом есть соответствующая договоренность, зафиксированная в контракте.

В соответствии с международной практикой, Продавец обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар. Место поставки товара определяется в контракте. Продавец обязан передать также относящиеся к товару сопроводительные документы. Если таких документов нет, то приемка может быть приостановлена до их получения и срок исполнения обязательств отодвинут.

СТРАХОВАНИЕ

Стороны при заключении контракта по взаимному согласию могут предусматривать обязательное страхование товара, при этом должны быть согласованы виды страхования или перечислены риски, от которых товар должен быть застрахован. Если в контракте риски не перечислены, то внешнее страхование обычно осуществляется экспортером на условиях с ответственностью за все риски, что однако не включает потери вследствие умышленных действий или грубой неосторожности, а также от повреждений из-за внутренних свойств товаров и военных действий.

Страхование по общему принципу является добровольным актом, но при включении этого условия в контракт, сторона-страхователь обязана застраховать груз в пользу покупателей или получателей товаров обычно на 1-10% его стоимости, при этом, в первую очередь осуществляется страхование от транспортных рисков (повреждение или утрата в пути).

Исходя из практики международных сделок наиболее важными элементами страхования являются: объект страхования, вид риска, кто страхует и в пользу кого страхует.

При страховании внешнеторговых сделок в Республике Беларусь используются три основных вида страхования:

- с ответственностью за все виды риска;

- с ответственностью за частную аварию;
- без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения.

Следует помнить, что если в контракте условия страхования не будут указаны, будут указаны неполно или просто будет сделана ссылка на обычные условия страхования. Покупатель получит возможность записать в аккредитив более широкие условия, чем имел в виду продавец.

Ответственность по договору страхования начинается с момента, когда груз будет взят со склада в пункте отправления для перевозки и продолжается в течение всей перевозки, включая перегрузку и перевалку, до тех пор, пока груз не будет доставлен на склад грузополучателя или на другой конечный склад.

РЕКЛАМАЦИИ

Любые неточности и несоответствия в исполнении обязательств по внешнеторговым сделкам должна оформляться рекламациями. Рекламации на товар всегда оформляются письменно и подтверждаются сопроводительными документами и документами приемки. Порядок урегулирования рекламаций следует формулировать подробно и четко с установлением срока и последствий, рекламации достаточно распространенная форма предъявления претензий в отношении качества и количества товаров. В соответствии с общими международными требованиями в случае обнаружения несоответствия товара покупатель должен дать извещение продавцу об этом не позднее 2-х лет с даты фактической передачи товара. В противном случае он лишается права ссылаться на несоответствие товара, не может воспользоваться требованиями о снижении цены или о возмещении фактических убытков.

Рекламации представляются с указанием всех необходимых реквизитов и с приложением всех доказательных документов (актов экспертизы, рекламационных актов, спецификации и т.п.). Сроки представления рекламаций обычно устанавливаются в каждом конкретном случае в контракте, а срок рекламации по качеству, как правило, длиннее, чем по количеству.

Следует иметь в виду, что предъявление рекламаций не может служить для покупателя основанием для отказа, как от данной поставки, так и от поставки следующих партий товара. Покупатель должен поместить рекламируемый товар на склад отдельно от других товаров, составить акт экспертизы, представить образцы дефектного товара. Продавец после получения соответствующих документов имеет право путем осмотра товара проверить обоснованность рекламации, сообщить свое решение в установленный срок, оговоренный в контракте, и принять меры к урегулированию возникшей рекламации (восполнение недогруза, возврат товара с возмещением стоимости замена товара т.п.).

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН ЗА НЕИСПОЛНЕНИЕ И НЕНАДЛЕЖАЩЕЕ ИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ.

При включении этого раздела в контракт следует исходить, из того, что применение санкций является правом, а не обязанностью сторон.

Стороны вправе в контракте установить санкции по своему усмотрению, если законодательством и межправительственными соглашениями не предусмотрено обязательных норм.

Формами ответственности сторон являются выплата неустойки и возмещение убытков. При этом основной формой является возмещение убытков. Неустойка в виде штрафа и пени и возмещение убытков не освобождают сторону, нарушившую обязательства по контракту, от исполнения своих обязательств.

Основаниями ответственности в контракте могут быть указаны :

а) просрочка поставки , недопоставка , поставка некачественного или некомплектного товара;

По этим основаниям по сложившейся практике могут устанавливаться санкции в

виде неустойки выраженной в % к стоимости товара

б) поставка товаров без тары и упаковки, немаркированного товара;

в) несвоевременная оплата поставленного товара.

Убытки могут возникнуть у белорусского субъекта в случае нарушения другой стороной сроков исполнения контракта установленных Указом Президента Республики Беларусь (5% за каждый день превышения срока). Исходя из этой нормы в контракте, следует устанавливать и соответствующие размеры неустойки. Необходимо учитывать, что по международными правилами предусмотрено обязательное информирование партнера при заключении сделки о возможных размерах убытков, которые он должен будет возместить в случае полного или частичного неисполнения своих обязательств. По международным правилам при нарушении условий контракта одной из сторон, другая вправе потребовать возмещения причиненных ей убытков, включая упущенную выгоду. При этом убытки не могут превышать ущерба, который должна была предвидеть нарушившая сторона в момент заключения договора.

Сторона освобождается от ответственности за неисполнение своих обязательств, если они вызваны действиями или упущениями другой стороны.

ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ

При подготовке и заключении контрактов с иностранными партнерами необходимо четко представлять себе основные правила, регулирующие взаимоотношения сторон по моменту перехода права собственности.

Поскольку в результате заключения и исполнения контракта, как правило, происходит смена собственника товара, являющегося его предметом, важно помнить основные правила, относящиеся к регулированию права собственности. Право собственности на вещь определяется по праву страны, на территории которой эта вещь находится. Право собственности на транспортные средства и иные объекты, которые подлежат государственной регистрации, определяется по праву страны, где такая регистрация была произведена.

Возникновение и прекращение права собственности на вещь определяется по праву той страны, на территории которой эта вещь находилась в момент, когда имело место действие или иное обстоятельство, послужившее основанием для возникновения или прекращения права собственности, если иное не предусмотрено законодательством. Возникновение и прекращение права собственности на вещь, являющуюся предметом сделки, определяются по праву места совершения сделки, если иное не предусмотрено соглашением сторон. Право собственности на вещь, находящуюся в пути по внешнеэкономической сделке определяется по праву страны, из которой эта вещь отправлена, если иное не установлено соглашением сторон.

Права собственника в случае предъявления им вещных требований о защите права собственности определяются по его выбору правом страны, на территории которой данная вещь находится, правом страны, в суде которой заявлено требование, или правом страны, в которой транспортное средство или иной объект, подлежащий обязательной регистрации, были зарегистрированы.

Форма сделки определяется правом места ее совершения. Но при этом сделкам совершенная за границей, не может быть признана недействительной, вследствие несоблюдения ее формы, при условии, что были соблюдены требования белорусского законодательства, предъявляемые к форме сделок.

Форма внешнеэкономических сделок, совершаемых белорусскими субъектами, а также порядок их подписания, независимо от места совершения таких сделок, определяются законодательством Республики Беларусь. Форма сделок по поводу строений и другого недвижимого имущества, находящегося на территории Белоруссии, подчиняется белорусскому законодательству.

Права и обязанности сторон по внешнеэкономическим сделкам определяются по праву страны, избранному сторонами при совершении сделки или в силу последующего соглашения. При отсутствии соглашения сторон о подлежащем применению праве применяется право страны, где учреждена, имеет место жительства или основное ме-

сто деятельности сторона, являющаяся:

- продавцом в договоре купли-продажи ;
- лицензиаром в лицензионном договоре о пользовании исключительными или аналогичными правами;
- хранителем в договоре хранения ;
- комиссионером в договоре комиссии;
- поверенным в договоре поручения;
- перевозчиком в договоре перевозки ;
- экспедитором в договоре транспортной экспедиции;
- страховщиком в договоре страхования ;
- кредитором в кредитном договоре;
- поручителем в договоре поручительства ;
- залогодателем в договоре залога.

К договорам о производственном сотрудничестве, специализации и кооперировании, выполнении строительных, монтажных и других работ по капитальному строительству применяется право страны, где такая деятельность осуществляется или создаются предусмотренные договором результаты, если иное не установлено соглашением сторон.

К договору, заключенному на аукционе, в результате конкурса или на бирже, применяется право страны, где проводился аукцион, конкурс или находилась биржа.

К остальным договорам, не перечисленным выше, применяется право страны, где учреждена, имеет место жительства или основное место деятельности сторона, которая осуществляла исполнение, имеющее решающее значение для содержания такого договора. В отношении приемки исполнения по договору принимается во внимание право места проведения такой приемки, если стороны не установят иные правила непосредственно в договоре.

Права и обязанности сторон по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда, определяются по праву страны, где имело место действие или иное обстоятельство, послужившее основанием для требований о возмещении вреда. Права и обязанности сторон по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда за границей, если стороны являются белорусскими гражданами или юридическими лицами, определяются по белорусскому праву.

Иностранное право не применяется, если действие или иное обстоятельство служащее основанием для требования о возмещении вреда, по белорусскому законодательству не является противоправным.

АРБИТРАЖНОЕ СОГЛАШЕНИЕ

В оговорках об арбитраже принципиально нет никаких стереотипов. В зависимости от того, субъекты каких государств участвуют в сделке, выбор арбитража следует соотносить с быстротой принятия решения по спорным вопросам, расходами по процедуре рассмотрения споров, порядком исполнения решения арбитража.

Может быть использовано примирительное или третейское (арбитражное) судопроизводство Международной торговой палаты. Положение об арбитражном суде ЕСЕ (Экономической комиссии ООН для Европы), а также судопроизводство одной из стран участников.

Стороны в контракте могут договориться о том, что споры, вытекающие из сделки должны быть рассмотрены:

- в арбитраже государства одной из сторон;
- в арбитраже нейтрального государства;
- в альтернативном арбитраже по выбору стороны, обращающейся за защитой своих нарушенных прав;
- в общем суде государства одной из сторон.

Если стороны не сделали в контракте арбитражную оговорку, то за защитой

своих прав они могут обратиться только в государственный суд по месту нахождения ответчика.

В нашей Республике международные споры могут быть рассмотрены в Высшем Хозяйственном Суде Республики и Международном арбитражном суде при Белорусской Торгово-промышленной палате. При выборе арбитражного органа следует учитывать вопрос исполнения решений этих органов Высший Хозяйственный Суд Республики Беларусь может быть выбран в качестве арбитражного органа при сделках с субъектами хозяйствования Польши, Китая, Литвы и Латвии. С этими государствами заключены договоры об оказании правовой помощи и решение Высшего Хозяйственного Суда РБ на территории указанных стран в отношении их субъектов будет исполнено безусловно. В отношении иных государств это проблематично и можно рассчитывать только на добровольное исполнение решений. Однако, если ответчиком будет выступать белорусский партнер то, естественно, рассмотрение спора в Высшем Хозяйственном Суде Республики Беларусь будет удобным в плане дальнейшего исполнения его решения.

Республика Беларусь присоединилась к Нью-Йоркской Конвенции 1958 года. "О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений" и решения Международного арбитражного суда при Торгово-Промышленной Палате Республики Беларусь исполняются в 109 странах.

К вопросу урегулирования споров следует отнести и вопрос о сроках такого урегулирования, т.е. о сроках исковой давности. Конвенцией ООН о сроках исковой давности установлено, что по сделкам купли-продажи срок исковой давности равен 4 годам.

По общему правилу течение срока исковой давности начинается со дня возникновения права на иск. Если нарушены условия договора, то право на иск исчисляется со дня когда такое нарушение имело место. По установленным дефектам на товар исковая давность исчисляется со дня фактической передачи товара покупателю или его отказа от принятия товара.

Конвенция предусматривает нормы продления срока давности сторонами.

При этом общий предельный срок давности составляет 10 лет.

Сроки исковой давности в странах, бывшего СССР менее длительны - 3 года .

ФОРС-МАЖОРНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА

Одним из элементов вопроса ответственности сторон за частичное или полное неисполнение обязательств является категория форс-мажорных обстоятельств.

Существует общепризнанные определения форс-мажорных обстоятельств т.е. таких обстоятельств, которые не зависят от воли и желания сторон, но препятствуют исполнению обязательств по конкретному контракту. Эти обстоятельства называют обстоятельствами непреодолимой силы. К ним относятся войны, стихийные бедствия, блокады различные запреты государственных органов стран участников контракта, либо третьих стран и прочее. Такие обстоятельства могут носить временный характер и быть краткосрочными. Стороны обязаны сообщать друг другу о возникновении форс-мажорных обстоятельств и сроке их действия. Форс-мажорные обстоятельства могут носить и однократный необратимый характер, когда исполнение обязательств вообще становится невозможным.

В контракте стороны обязаны согласовать перечень допустимых с их точки зрения определений форс-мажорных обстоятельств и порядок их подтверждения.

При наступлении форс-мажорных обстоятельств стороны несут ответственность за неисполнение своих обязательств по контракту в согласованном порядке.

ДРУГИЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТОВ. СРОК ДЕЙСТВИЯ КОНТРАКТА.

С учетом того, что в нашем государстве существует контроль по срокам совершения внешнеторговых сделок целесообразно условием вступления в силу и началом

срока действия контракта указывать момент получения соответствующей лицензии, если к моменту подписания сторонами контракта такая лицензия не получена либо началом срока, особенно по бартерным сделкам, указывать дату первой отгрузки товара. При это не лишним будет обезопасить себя от возможных последствий при неполучении лицензии, что целесообразно также оговорить в тексте контракта.

На практике многие внешнеторговые сделки превышают установленные общие сроки. Это связано с определенными специфическими условиями и, если срок действия контракта выходит за пределы 180 (120) дней, то следует легализовать эти сроки путем получения соответствующего разрешения Министерства внешних экономических связей Республики Беларусь. Получение такого разрешения возможно как на стадии заключения, так и на стадии исполнения контракта.

УСТУПКА ПРАВ

В контракте стороны обязаны согласовать вопрос о возможности уступки прав третьим лицам. Если этот вопрос не согласован, то следует, при необходимости, регулировать этот вопрос по праву, избранному сторонами.

Если стороны предусматривают, что уступка возможна при согласовании с партнером, следует установить форму такого согласования письменную или устную, с составлением акта сверки выполнения обязательств и расчетов или без составления. Следует согласовать условия и сроки, когда допускается возможность уступки прав.

ЯЗЫК ДЕЛОПРОИЗВОДСТВА

Обычно переписка сторон ведется на избранном ими языке. Для стран СНГ - это русский, для европейских партнеров таким языком может быть русский, немецкий, английский, французский и др.

ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

В контракте должны быть полностью указаны юридические адреса сторон: юридический адрес, по которому зарегистрирован субъект хозяйствования, почтовый адрес, где размещается орган его управления. Эти адреса могут совпадать. Указываются номера телефонов, факса, телетайпа и иных средств связи.

Обязательным условием контракта является указание полных банковских реквизитов № счетов и наименование банков с указанием их места нахождения, которые обслуживают стороны.

ПОДПИСИ СТОРОН

На последней странице контракта должны быть совершены подписи лиц, уполномоченных на подписание сделки с указанием полного имени и фамилии, а также должности и полномочий.

1.6. Международные торгово-посреднические операции.

1. Понятие внешнеторгового посредничества. Современные особенности торгово-посреднических операций. Выбор посредника.
2. Выбор международных торгово-посреднических операций (сбытовые посредники, комиссионеры, консигнаторы, торговые агенты, брокеры). Особенности договоров с внешнеторговыми посредниками (об исключительной продаже товаров; о франшизе, комиссии; консигнации, агентский договор, соглашения с брокерами).
3. Объем прав посредников. Способы вознаграждения посредников.

1.

Мировой рынок - сложный экономический организм, в котором действуют многочисленные специализированные службы. Часто производителю, особенно не обладающему достаточным опытом, трудно разобраться в хитросплетениях внешнеэкономических связей. **Торговое посредничество** — очень важная и неотъемлемая часть рыночной экономики.

Посредники — это лица, соединяющие стороны, желающие; заключить сделку. Посредники действуют в области перевозки, хранения, страхования, сбыта товаров и в других сферах. В качестве посредников могут выступать как отдельные лица, так и учреждения. В отличие от торговцев, которые ведут дело 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, оптовые покупатели, торговые и промышленные агенты. Более половины международного товарного обмена осуществляется при содействии таких не зависимых от производителей и потребителей товаров лиц, организаций, торговых фирм.

Посредническая фирма — это коммерческое предприятие или организация, стоящая между производителями и потребителями товаров и содействующая реализации товаров. В юриспруденции к посредническим фирмам часто относят только те фирмы и организации, которые содействуют продавцам и покупателям в заключении контрактов и исполнении на их основе посреднических операций.

Торговое посредничество во внешних экономических связях — это довольно широкое понятие.

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

Цель привлечения посредников — повышение экономичности внешнеторговых операций. Например, при экспорте торговый посредник освобождает производителя товара от многих обязанностей, связанных с реализацией этого товара. Он доставляет товар в страну импортера, сортирует, упаковывает, подбирает товар по ассортименту, стремится приспособить его к запросам рынка. Таким образом, экспортер (производитель) использует опыт и знания посредника, чтобы закрепиться на иностранном рынке, и в то же время он экономит средства, которые потребовались бы ему для развертывания собственной сбытовой сети в стране-импортере. Экономит потому, что торгово-посреднические фирмы часто создают свою материально-техническую базу: складские помещения, демонстрационные залы, ремонтные мастерские, розничные магазины и др.

Участие посредников повышает экономичность операций : несмотря на выплату посредникам вознаграждения):

1. возрастает оперативность в сбыте товаров, в результате за счет ускорения

оборота капитала увеличивается прибыль;

2. оперативная и активная реакция посредников на изменение рыночной конъюнктуры дает им возможность успешнее работать в интересах экспортера, реализуя товар на более выгодных условиях. Контактируя с потребителями, посредники являются источником ценной первичной информации об уровне качества и конкурентоспособности товаров;

3. техническое обслуживание, предпродажный сервис, осуществляемые посредниками, и сокращение сроков поставок с промежуточных складов способствуют повышению конкурентоспособности;

4. создание и развитие сбытовой сети преуспевающими посредниками экономит средства экспортеров;

5. специализация посредников обычно на массовом сбыте определенных товаров позволяет снизить издержки обращения на единицу реализуемого товара и дает дополнительную коммерческую выгоду.

Конечно, 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.

В целом же в практике мировой торговли посредники привлекаются достаточно широко, так как это дает покупателям те же преимущества, что и продавцам.

При выделении видов посреднической деятельности определяющими факторами являются:

1) лицо, от имени которого действует посредник (он сам или производитель), т. е. для кого в результате операций посредника возникают юридические последствия — для него самого или для обслуживаемого им производителя;

2) за чей счет действует посредник (за свой или за счет производителя), т. е. на чей счет относятся расходы или доходы, возникшие в результате операций посредника, на счет самого посредника или на счет обслуживаемого им производителя.

2.

В практике зарубежных государств выделяются следующие виды посреднических операций:

- дилерские операции — посредник действует от своего имени и за свой счет;
- комиссионные операции - посредник действует от своего имени, но за чужой счет;
- операции по договорам поручения, агентские поручения — посредник действует от чужого имени и за чужой счет.

Исходя из предложенной классификации и в зависимости от характера функции торговых посредников в мировой практике различают следующие виды торгово-посреднических фирм:

- торговые фирмы, или дилеры;
- комиссионные фирмы;
- торговые агенты. Особый вид агентов — брокеры.

Торговые фирмы осуществляют дилерские операции по перепродаже товаров. Они ведутся посредниками от своего имени и за свой счет; юридически это оформляется *договорами купли-продажи*. При этом торговый посредник выступает стороной как договора на покупку товара, так и договора на его последующую продажу (перепродажу), а во время между покупкой и продажей он становится собственником товара. Приобретение права собственности на товар в результате сделки купли-продажи означает, что посредник, или дилер, несет все иски при возможной утере или гибели товара.

В области внешней торговли торговые фирмы в зарубежных странах подразделяются на торговые дома, экспортные фирмы, импортные фирмы, оптовые фирмы, рознич-

ные фирмы, дистрибьюторов, стокистов. Эта классификация принята в целях уточнения и разграничения функций и является чисто условной, так как на практике многие фирмы занимаются двумя или более, а зачастую и всеми видами дилерской деятельности.

Торговые дома - это многопрофильные, многофункциональные компании или ассоциации, занимающиеся торгово-посреднической и коммерческой деятельностью. Часто они занимаются и производственной деятельностью, связанной в основном с обработкой реализуемых товаров. В международном понимании торговый дом — это фирма или компания, представляющая собой ассоциацию торговых, складских, производственных и т.д. предприятий и осуществляющая свою деятельность как в собственной стране, так и за рубежом.

Экспортные фирмы также чаще всего выступают в роли дилеров, закупаая за свой счет товары на внутреннем рынке, а затем перепродавая их от своего имени за границу. Свои отношения с контрагентами экспортные фирмы оформляют особыми дилерскими соглашениями, которые по существу являются договорами купли-продажи, хотя имеют специфические особенности.

Импортные фирмы являются по сути своей дилерами. Они закупают за свой счет товары за границей, а затем продают их от своего имени на внутреннем рынке промышленникам, оптовым и розничным торговцам.

Эти фирмы создают на складах товарные запасы и при необходимости немедленно поставляют товары на внутренний рынок. Импортные фирмы закупают товары или непосредственно у иностранных экспортеров, или на товарных биржах и аукционах, или через закупочные конторы, открываемые ими за рубежом.

Оптовые фирмы являются посредниками-дилерами между промышленными или заготовительными предприятиями и различными торговыми фирмами. Закупая за свой счет товары крупными партиями за рубежом или внутри страны, они в дальнейшем реализуют эти товары отдельным потребителям 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. Крупные розничные фирмы располагают широкой сетью филиалов, дочерних компаний и закупочных контор за рубежом. Посылочные розничные фирмы принимают заказы от иностранцев и граждан, проживающих за пределами своей страны.

Дистрибьюторы (англ. distribution - - распределение) занимаются распродажей товаров, определенных в дилерских соглашениях. Фирмы осуществляют основные импортные операции и выступают в качестве торговцев по договору на основе соглашения о предоставлении им права на продажу. Они получают исключительное право на закупку и продажу от своего имени и за свой счет определенного перечня товаров или услуг на определенных рынках. Дистрибьюторская фирма находится в стране-импортере.

Стокисты (англ. stock (s) — запас (ы)) — 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. Функция стокиста может являться дополнительной функцией оптовой фирмы; стокисты имеют собственные склады, покупают и продают товары за свой счет и от своего имени.

Брокеры, или простые посредники, — это торговые фирмы, организации, отдельные лица, которые подыскивают взаимозаинтересованных продавцов и покупателей, сводят их, но сами непосредственно не участвуют в сделках. Брокер выступает на высокоорганизованных рынках товаров и услуг, действует по определенным направлениям, например, фрахтование, страхование. Брокеры торгуют крупными партиями товаров, недвижимостью большой стоимости, что позволяет им предлагать за свои услуги более низкие по сравнению с другими посредниками ставки вознаграждения. Они заключают сделки за счет доверителя от его либо от своего имени. Через брокера проходят встречные предложения сторон, он не соприкасается непосредственно с товаром, после заключения сделки

продавец отправляет товар прямо покупателю.

Брокеру предоставляются специальные полномочия на заключение каждой отдельной сделки, и он обязан действовать строго в пределах этих полномочий.

Крупные брокерские фирмы сотрудничают с банками в кредитовании покупателя, в отдельных случаях сами выступают в роли кредитора, принимают также на себя поручительство за исполнение сделки, т.е. выступают как гаранты – за дополнительную плату.

Наиболее распространены брокерские фирмы в Англии, где они монополизировали торговлю многими сырьевыми и другими биржевыми товарами. Россия, например, экспортирует лесные товары в Великобританию только через брокерские фирмы.

По первому требованию клиента брокер обязан предоставлять ему отчет о всех проведенных по его поручению операциях. За свои услуги брокер получает обусловленное, нередко устанавливаемое торговым обычаем вознаграждение. Размер этого вознаграждения при товарных операциях колеблется от 0,25 до 2—3% от суммы сделки.

С брокерами могут заключаться соглашения, расширяющие их обязательства, например, кредитование торговых операций и гарантирование платежеспособности покупателей (*договоры делькредере* или договоры доверительности).

Делькредере (*delcredere*) — ручательство комиссионера перед комитентом за исполнение договора, заключенного комиссионером с третьим лицом. При отсутствии делькредере комиссионер не отвечает перед комитентом за исполнение третьим лицом заключенного с ним договора. При наличии делькредере комиссионер обязан доставить комитенту все, что ему следует по неисполненному третьим лицом договору. За ручательство делькредере комиссионер получает от комитента особое вознаграждение.

К внешнеторговым операциям часто привлекаются посредники, которые по соглашениям берут на себя обязательства исследовать рынки, проводить рекламные кампании, формировать в деловых кругах благоприятное мнение об экспортерах, информировать экспортеров о международных торгах, возможностях предстоящих закупок, подыскивать покупателей и организовывать с ними деловые встречи, содействуя при этом в заключении контрактов.

В качестве таких посредников стараются подобрать авторитетные фирмы или лиц, пользующихся уважением в деловых кругах, достаточно компетентных в торговле определенными товарами. Таким посредникам чаще всего не приходится вкладывать больших средств в свою деятельность, хотя вознаграждение они могут получать достаточно весомое. Почему? Да потому, что вознаграждение, которое выплачивают им продавцы, - это не столько компенсация затрат, сколько оценка их солидного положения в деловых кругах, их компетентности, активной работы на рынке.

Поверенные. Продавцы или покупатели являются *доверителями*. Доверители привлекают фирмы, организации и отдельных лиц — *поверенных* — к совершению сделок от имени и за счет доверителей. Такая практика широко распространена в странах континентальной Европы.

В специальной литературе и в коммерческой практике поверенных часто называют *представителями*. Будем считать с определенной оговоркой эти термины идентичными. Оговорка же заключается в следующем. По соглашению с доверителем агент-представитель только представляет интересы доверителя на определенном рынке по согласованной номенклатуре товаров. Он не получает права подписывать какие-либо контракты на предлагаемый товар ни от своего имени, ни от имени доверителя. Обязанности агентов-представителей сводятся к следующему:

- осуществлять маркетинговые исследования и информировать доверителя (принципала) о требованиях рынка;
- информировать доверителей о технических требованиях к товарам и направлять им ценовую информацию;
- содействовать заключению контрактов, осуществлять рекламу и создавать в деловых кругах благоприятное мнение о доверителях.

При заключении с поверенными договоров поручения оформляется *доверенность*

— документ, в котором фиксируются полномочия представителя совершать сделки или иные правомерные действия от имени другого лица (доверителя). Доверенность служит средством реализации договора представителя: действия представителя на основании доверенности создают права и обязанности непосредственно для доверителя. Доверенность выдается в письменной форме. Как правило, максимальный срок ее действия — три года; если в самой доверенности срок не указан, то она сохраняет силу в течение одного года со дня ее совершения. Различаются три вида доверенности:

- 1) *разовая* — дается на совершение какого-то конкретного действия;
- 2) *специальная* -- оформляется на совершение каких-либо однородных действий;
- 3) *общая* (или *генеральная*) — на управление имуществом доверителя, заключение договоров, выступление в суде и арбитраже, заключение внешнеэкономических соглашений.

Существенной частью договора поручения является подробное изложение полномочий поверенного по коммерческим и техническим условиям сделок.

Доверители исполняют подписанные поверенными контракты (так высока степень доверия), возмещают понесенные поверенными затраты и, конечно, выплачивают вознаграждение, тем самым оценивая компетентность и оперативность посредников.

Поверенные, с которыми доверители устанавливают отношения длительного сотрудничества, тем самым расширяя их обязанности по защите своих коммерческих интересов, в ФРГ называются торговыми представителями, во Франции — торговыми агентами, в Швейцарии — агентами.

Комиссионер, договор комиссии.

Ознакоимся с основными понятиями, связанными с комиссионной торговлей. Сам термин "*комиссия*" означает договор, по которому одна сторона (*комиссионер*) обязуется по поручению другой стороны (*комитента*) за вознаграждение (*комиссию*) заключить сделку от своего имени, но в интересах и за счет комитента.

Комиссионер — торговый посредник, который продает и покупает 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 с комиссионера 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.

- минимальные цены реализации при экспорте товара и максимальные при его импорте;
- минимальные сроки поставок оговоренных партий товара;
- предельные технические и качественные характеристики товара;
- пределы ответственности комитентов перед комиссионерами и комиссионеров перед комитентами;
- размеры и порядок выплаты комиссионных вознаграждений.

В таких договорах фиксируется обязанность комиссионеров в каждом случае согласовать с комитентами главные условия контрактов (количество товара, сроки поставок, цены, условия кредитов и др.).

Перед третьими лицами, т. е. партнерами с противоположной стороны, комиссионеры выступают как продавцы.

Комиссионеры несут ответственность за сохранность товаров комитентов, находящихся в их распоряжении. Комитенты сохраняют на эти товары право собственности до перехода этих товаров к покупателям. В связи с этим в договорах часто содержатся обязательства комиссионеров страховать товары в пользу комитентов. Комиссионеры несут материальную

ответственность за убытки, вызванные превышением полномочий комитентов. Однако, как уже отмечалось, комиссионеры не несут. Как и в других формах посредничества, договоры комиссии обычно включают дополнительные обязательства комиссионеров по предоставлению комитентам дополнительных услуг по изучению рынка, рекламе, техническому обслуживанию и т.п., а также по защите их коммерческих интересов.

Когда комиссионеры самостоятельно выступают в роли продавцов или покупателей товаров с целью их последующей перепродажи, экспортная комиссионная операция состоит из двух последовательно совершаемых сделок купли-продажи: между комитентом и комиссионером и между комиссионером и третьим лицом.

В договорах оговариваются способы определения размеров, также порядок выплаты комитентами комиссионного вознаграждения. Вознаграждение должно не только покрывать понесенные комиссионерами расходы, но и принести им прибыль. В практике работы фирм Японии и США, а также европейских фирм работающих на комиссионных началах, размеры вознаграждения составляют 1,5—5% суммы сделки. Подобные размеры предусматриваются для тех случаев (и они преобладают), когда между комитентом и комиссионером совершается чисто комиссионная операция:

1) комиссионер, продавая или закупаая товар, действует в пределах договора комиссии;

2) комиссионер при осуществлении операции ни на один момент не становится собственником товара — товар следует прямо от продавца к покупателю;

3) комиссионер не несет перед комитентом ответственности за выполнение обязательств третьей стороной (продавцом или покупателем).

По договорам делькредере суммы вознаграждений увеличиваются за принятие комиссионерами дополнительных гарантий.

Внешнеторговые организации, выступающие в роли комитентов, также должны включать в соглашения ответственность комиссионеров, особенно о своевременности и полноте платежей. Комиссионеры подкрепляют свою ответственность финансовыми гарантиями. Если же комитенты сами являются изготовителями товаров, то они финансируют и их изготовление, и транспортировку до пунктов, определенных базисными условиями контрактов.

При финансировании операций комитентов при сбыте товаров на условиях товарных кредитов комиссионеры авансируют средства на исследование рынка, рекламу, содержание персонала собственных фирм, на техническое обслуживание и организацию сбытовых сетей. Впоследствии все их затраты возмещаются комитентами.

В процессе выработки условий взаимных расчетов между комитентами и комиссионерами учитываются их административные, финансовые и даже личные отношения. Если в качестве комиссионера выступает фирма, в капитал которой комитент вложил долю средств, достаточную для контроля за деятельностью этой фирмы, то финансовые и прочие отношения поддерживаются в значительной мере на доверительных началах. И для российских предприятий и организаций, участвующих, предположим, в создании каких-то смешанных обществ, будет выгодно иметь такую долю капитала, которая позволила бы контролировать работу этих обществ, а значит, и самим рисковать в гораздо меньшей мере.

Консигнатор, договор консигнации.

Продажа товаров на условиях консигнации является распространенной формой договора комиссии. *Консигнант (экспортер)* поставяет товары на склад *консигнатора (посредника)* для реализации на рынке в течение определенного срока. По мере реализации товара со склада консигнатор переводит платежи консигнанту. Непроданные к установленному сроку товары консигнатор имеет право вернуть консигнанту. На условиях консигнации продаются главным образом товары массового спроса. Так как платежи осуществляются по мере реализации товаров, по существу экспортер кредитует посредника на средний срок реализации.

По консигнационному соглашению за комитентом сохраняется право собственности на товар до его реализации покупателю. Право это, однако, не дает гарантии получения платежей за проданные товары. Так как платежи за продаваемые с консигнационного склада товары должны переводиться консигнанту по мере продажи этих товаров покупателям, то в наибольшей мере распространены календарные платежи по открытому счету с предоставлением консигнатором банковской гарантии на среднюю сумму реализации товара за два-три календарных периода, установленных для расчетов. Если же платеж просрочен сверх установленного календарного срока, консигнант выясняет причину задержки и при необходимости может изъять товар у консигнатора, а за счет остатка гарантии покрыть задолженность по просроченным платежам. Это *простая консигнация*.

Наряду с простой консигнацией применяют частично возвратную и безвозвратную консигнации, повышающие уверенность в сбыте товаров.

При *частично возвратной консигнации* консигнатор берет на себя обязательство по окончании оговоренного срока купить у консигнанта согласованное количество из нереализованного к этому сроку товара.

При *безвозвратной консигнации* консигнатор лишен права возврата, и весь товар, не проданный к окончанию намеченного срока, должен быть им куплен.

Однако не форма консигнации решает проблемы гарантированного сбыта товара на рынке. Естественно, что если консигнатор не смог успешно сбыть товар, партнеры анализируют создавшуюся ситуацию, чтобы выяснить причины неудачи. Даже в различных ситуациях причины часто одни и те же — низкая конкурентоспособность товара, которая может объясняться недостаточным техническим уровнем изделия, высоким уровнем цены, установленным консигнатором, неудачным дизайном и многим другим.

Далеко не всегда можно оперативно улучшить условия сбыта, в то же время нет никакого желания разрывать деловые отношения с консигнатором - в подобных случаях консигнант соглашается на возврат товара даже при условии безвозвратной консигнации. В целом возврат целесообразен, когда скидка, необходимая для реализации товара, выше двойной суммы расходов на его возврат и таможенное обложение.

Торговые агенты и агентские соглашения

В странах континентальной Европы к *торговым агентам* обычно относят фирмы, организации и отдельных лиц, которые на основании договоров с *продавцами* (экспортерами) и *покупателями* (импортерами) имеют право заключать сделки от своего имени или от имени экспортеров или импортеров.

Торговый агент обычно действует на рынках с высокой конкуренцией, где реализуются товары несложного производства, поэтому здесь многое зависит от оборотистости продавца. Торговый агент сам устанавливает цены и условия сбыта, может торговать изделиями конкурентов, много внимания уделяет изучению рынка; отдельные торговые агенты могут даже кредитовать производителей. Таким образом, к агентам относят партнеров, отношения с которыми строятся на основе поручения и простого посредничества.

В Великобритании и США к агентам относят посредников, действующих для и от имени экспортеров или импортеров, которых называют *принципалами*. Если быть точными, принципал - это лицо; от имени которого действует агент, представитель. Такая терминология получила широкое хождение в коммерческих отношениях.

С 1990 г. в странах Европейского Экономического Сообщества (ЕЭС) введены законы о *независимых агентах*. Эти агенты не покупают Продукцию у производителей или экспортеров и не перепродают ее, они уполномочены принципалами продавать ее как их представители. Право же определять условия реализации товаров и прежде всего уровень цен остается за принципалами.

Таким образом, торговые агенты действуют за счет принципала, выступая чаще всего от его имени, но иногда и от своего. Характерным для торговых агентов является

представительство на длительный срок при тесном контакте с принципалом. Юридически же торговые агенты всегда сохраняют полную независимость.

По местоположению торговые агенты подразделяются на *агентов в стране принципала (экспортный агент, импортный агент, или агент-резидент)* и агентов в иностранном государстве. Экспортные и импортные агенты - это фирмы, находящиеся в стране принципала и осуществляющие экспортные или импортные операции по поручению одного или нескольких принципалов своей страны на основе агентского договора.

Заграничный сбытовой - агент — это фирма, которой предоставлено право компанией данной страны действовать от ее (а иногда и от своего) имени и за ее счет на определенной территории в иностранном государстве по заранее установленной номенклатуре товаров. Обычно заграничные сбытовые агенты берут на себя широкий круг обязанностей по организации сбыта товаров принципала на рынке и их дальнейшему техническому обслуживанию. Они создают у себя демонстрационные залы и площадки для показа оборудования, организуют рекламу, создают склады запчастей и т.д. Иностранские закупочные агентские фирмы выполняют операции по закупке товаров за границей для своих принципалов. К их услугам обычно прибегают те импортеры, которые не имеют за границей собственных филиалов и не посылают туда своих представителей.

Принципалы и агенты строят отношения между собой на основе *агентских соглашений*, которые, с одной стороны, должны предоставлять широкие полномочия агентам, чтобы дать им возможность эффективно работать на рынках, с другой должны включать и предельные полномочия для агентов, так как они действуют за счет и по поручению принципалов. Предельные полномочия могут касаться цен, сроков поставки, условий кредитов и платежей, а также гарантий и ответственности.

Агентские соглашения также включают взаимные права и обязанности агентов и принципалов. К обязанностям агентов могут относиться исследование рынков сбыта, рекламные мероприятия, организация технического обслуживания и предпродажного сервиса, содержание складов товаров, страхование этих товаров и др. В агентских соглашениях также указываются товары, которыми занимаются агенты, территория, на которой они действуют, обязательства агентов по объемам сбыта, условия совместной с принципалами работы на рынке.

Между принципалами и агентами не устанавливаются отношения трудового найма, так как при соблюдении таких отношений агенты превратились бы в служащих принципалов или в подразделения их фирм.

Вознаграждение, которое выплачивается принципалом агенту, строго говоря, не является его заработной платой. Агенту как финансово независимому лицу возмещаются расходы, которые он несет, выполняя возложенные на него обязательства. Конечно, при этом же оценивается его активность на рынке и обеспечивается запланированная агентом прибыль на вложенный им капитал.

В агентские соглашения обычно включаются условия об использовании агентами товарных знаков принципалов и изготовителей товаров.

3.

Объем прав посредников.

Продавцы (экспортеры) и посредники, действуя на конкретных, заранее оговоренных рынках, имеют по отношению друг к другу различные прямые обязанности.

По объему передаваемых прав посредники (агенты) делятся на простых агентов (или агентов с неисключительным правом продажи), монопольных агентов (агентов с исключительным правом продажи) и агентов с правом "первой руки" (преимущественным правом продажи).

Неисключительное право продажи. Пользуясь этим правом, посредники по со-

глашению с экспортерами могут в течение установленного времени сбывать на оговоренной территории определенную номенклатуру товаров и получать от продавцов (экспортеров) заранее обусловленное вознаграждение. В то же время права экспортера таким соглашением не ограничиваются, и выражается это в том, что экспортер может самостоятельно или через других посредников продавать на той же территории такие же товары, но без выплаты посреднику с неисключительным правом продажи вознаграждения или компенсации. Поэтому такие соглашения не придают посредникам полной уверенности, не создают им стабильного положения на рынках. Отсутствие полной уверенности в завтрашнем дне удерживает посредников от вложения значительных средств в создание сбытовой сети. В результате экспортер при соглашении о неисключительном праве продажи не может полностью рассчитывать на активную работу посредника. Вот почему соглашения о неисключительном праве продажи подписываются при выходе экспортера на новые рынки сразу с несколькими посредниками. В этом случае появляется возможность сопоставить активность и профессиональные качества посредников и выбрать из них наиболее подходящего и перспективного.

Исключительное (монопольное) право продажи. При таком праве 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. Положение его сразу становится стабильным, он уверен в завтрашнем дне, и это побуждает его вкладывать капитал в создание отвечающей всем требованиям сбытовой сети.

Монопольное право побуждает посредника быть активным на рынке, он понимает, что от высокой профессиональной активности зависит величина получаемой прибыли.

В соглашении необходимо предусмотреть ответственность экспортеров за нарушение исключительного права продажи. Если это произойдет, экспортер должен выплатить монопольному посреднику вознаграждение, или заплатить штраф, или возместить убытки. Поэтому в такие соглашения экспортеры стремятся включить *оговорки*, которые избавили бы их от ответственности за нарушения исключительного права продажи. В качестве примера приведем некоторые возможные оговорки: если какой-то контракт подписан до вступления в силу соглашения с посредником, то экспортер не выплачивает по среднику вознаграждение по этому контракту; экспортер имеет право, минуя посредника, непосредственно продавать товары по заказам правительственных организаций; при этом посреднику вознаграждение не выплачивается;

- экспортер имеет право, минуя посредника, напрямую сбывать запасные части к машинам и оборудованию по тем контрактам, которые были заключены до вступления в силу соглашения с посредником;

- экспортер имеет право продавать товар без выплаты посреднику вознаграждения, если этот товар является комплектующей частью другой поставки.

Посредник, имея соглашение об исключительном праве, может прибегнуть к блокировке рынка, и это, конечно, опасно для экспортера. Монопольный посредник, например, может оказаться незаинтересованным в сбыте товаров из-за низкой конкурентоспособности или малой суммы вознаграждения, и в результате рынок для экспортера будет практически закрыт до конца срока соглашения. Нельзя исключать и недобросовестности со стороны посредника. Если при блокировке рынка посредником экспортер прибегнет к самостоятельному выходу на рынок, то он вынужден будет выплачивать монопольному посреднику вознаграждение, а это может снизить экономическую эффективность экспорта или сделать его вообще нецелесообразным. Вот почему экспортер стремится включить в соглашение, положение, по которому посредник обязан продавать обусловленное количество товаров в установленный срок, и одновременно оговорить в соглашении свое (экспортера) право в случае невыполнения посредником контрольного объема продаж перевести посредника на другие условия работы, например, на условия неисключительного права продажи или даже аннулировать соглашение.

Посредник, конечно, с неохотой будет соглашаться на включение в соглашение таких условий и со своей стороны может потребовать снизить экспортные цены, увеличить размер вознаграждения и пр.

При определенных условиях монопольный посредник может переориентироваться на работу с конкурентами экспортера. Чтобы этого не произошло, в соглашение желательно включить обязательство посредника не представлять интересы других поставщиков аналогичных товаров на договорной территории. Однако в некоторых случаях экспортеры заинтересованы, чтобы посредник работал с модификациями аналогичных товаров конкурентов. В конце концов стремление по возможности полнее удовлетворить запросы покупателей будет способствовать и сбыту собственной продукции, и это нужно учитывать экспортеру.

Преимущественное право продажи, или право "первой руки". По такому соглашению экспортер обязан сначала предложить товар посреднику и только после его отказа может продать товар на договорной территории самостоятельно или через других посредников без выплаты вознаграждения посреднику с преимущественным правом продажи.

В соглашении должны быть указаны возможные причины, дающие право посредникам отказаться от сбыта товаров. К ним относятся низкие технические характеристики, неудовлетворительное качество товара, неприемлемые сроки поставки, не удовлетворяющие посредника цены и условия платежа.

Если посредник отказывается от сбыта товаров, экспортеру следует получить этот отказ в письменной форме, что позволит "бежать в дальнейшем претензии со стороны посредника.

При соглашении о преимущественном праве продажи для экспортеров исчезает опасность блокировки рынка со стороны посредника. Но здесь посредник в меньшей степени заинтересован в работе, чем на основе монопольного права. Обычно такие соглашения заключаются при выходе на новые рынки, когда необходимо убедиться в приемлемости до сих пор не известных партнеров.

Вознаграждение посредников.

Как отмечалось, посредники вкладывают капитал, иногда значительной стоимости, несут издержки, связанные с затратами по исследованию рынка, рекламе, организации технического обслуживания и сбытовой сети.

Свои расходы посредник может покрыть только из *вознаграждения*, полученного им от продавцов или покупателей. К тому же он хочет еще получить *прибыль* на вложенный капитал, которая была бы не ниже средней нормы прибыли в стране сбыта.

Соглашения могут содержать следующие обязательства посредников: 1) - осуществлять предпродажную доработку товаров, 2) производить монтаж и пуск машинно-технической продукции в эксплуатацию и ее техническое обслуживание. Посредник стремится, чтобы его производственные издержки по этим обязательствам были не выше, чем у посредников конкурирующих фирм. Допустим, что товар, поставляемый российскими экспортерами, по качественным характеристикам и техническому уровню уступает подобной же продукции конкурирующих фирм. Значит, затраты на его предпродажную доработку будут выше, чем у конкурента, и превышение это не всегда возможно компенсировать ценой реализации товара. Единственным источником покрытия дополнительных затрат может быть рост величины вознаграждения посреднику, а это снижает эффективность экспорта, иными словами, снижается прибыль.

Способы вознаграждения. Существует несколько основных способов начисления и выплаты вознаграждения посредникам. Способ вознаграждения обязательно фиксируется в соглашении.

1. Посредники оставляют себе разницу между ценами реализации товаров на рынке сбыта и ценами экспортеров. Такой способ стимулирует посредника к расширению объемов сбыта, однако не создаст у него заинтересованности в увеличении экспортных цен, что привело бы к росту эффективности экспортных операций. Экспортер же при этом способе должен хорошо знать цены реализации на экспортируемые товары, чтобы заранее

прогнозировать разницу цен, покрывающую издержки посредника, и способствовать получению посредником оптимальной прибыли. Если экспортер плохо знает уровень реализации на рынке, посредник заранее оговаривает с экспортером пониженные экспортные цены и тем самым стремится к получению необоснованно высоких прибылей. Поэтому целесообразно, чтобы экспортер настаивал на включении в соглашение обязательства посредников отчитываться перед экспортерами о реализации товаров, направляя при этом копии фактур покупателей.

2. В пользу посредника начисляются согласованные проценты с экспортных (фактурных) цен. Это стимулирует посредника к увеличению объема сбыта и к повышению цен, что в результате приводит к росту эффективности экспорта. Нельзя требовать от посредника, чтобы он обязательно реализовал товары по ценам не выше экспортных. Посредник стремится "заработать", и не нужно сдерживать его инициативу, которая позволила бы ему оперативно реагировать на изменение конъюнктуры рынка. Однако экспортеры стремятся устанавливать в соглашениях верхние пределы отклонения цен реализации от уровня экспортных цен. В связи с этим в соглашениях может быть предусмотрено, что если установленные пределы будут превышены, то автоматически повышаются экспортные цены или же на величину превышения уменьшается сумма вознаграждения. В противном случае экспортеры выплачивают вознаграждение в смешанной форме.

3. Смешанная форма вознаграждения в виде процентов с фактурной цены и разницы цен широко распространена в международной торговле. Эта форма отвечает интересам экспортеров, если они имеют возможность оперативно контролировать фактический уровень цен реализации товаров на рынке.

При выполнении посредником отдельных услуг экспортеру вознаграждение целесообразнее устанавливать в твердой, заранее согласованной сумме. Такими услугами могут быть исследования рынков по новым товарам, рекламные кампании, правовые консультации и т.д.

4. Вознаграждение по системе "кост плас". Суть этой системы в том, что посредник представляет экспортеру (продавцу) документы, подтверждающие понесенные расходы. Продавец возмещает посреднику расходы, увеличенные на согласованные проценты, которые и составляют прибыль посредника. Этот способ применяется, когда заранее трудно определить затраты посредника.

В зависимости от вида посредников применяются и разные способы вознаграждения:

- поверенным вознаграждение начисляется в процентах к сумме контрактов, дополнительные обязательства оплачиваются в твердых суммах или по системе "кост - плас" (cost plus);
- комиссионерам выплачивается комиссионное вознаграждение, агентам — агентское к ним и сбытовым посредникам могут применяться все способы вознаграждения.

Перечисленные способы вознаграждения относятся как к внутренней, так и к международной торговле. Непосредственно в международной торговле применяются два способа выплаты вознаграждения:

1. посредник удерживает причитающиеся ему суммы из платежей экспортерам за поставленные товары;
2. осуществляется обратный перевод продавцом вознаграждения из полученных от посредника платежей за поставленные товары.

Второй способ для российских внешнеторговых организаций, по-видимому, предпочтительнее, так как дает контролировать и регулировать выплаты в зависимости от выполнения посредниками своих обязательств.

Определение цен и размеров вознаграждения осуществляется двумя способами.

1. Экспортные цены рассчитываются на основе конкурентных материалов на аналогичные товары, которые поставляются на тот же рынок продавцом из других стран. Затем уровень цен согласовывается с посредником, одновременно сопоставляются затра-

ты своего посредника и посредников конкурирующих фирм. На основе такого сопоставления с посредником согласовываются размеры вознаграждения.

Наиболее часто эта система применяется, когда вознаграждение устанавливается в виде процентов к экспортной цене, но может применяться и при выплате вознаграждения в виде разницы цен. В последнем случае между экспортерами и посредниками согласовываются только экспортные цены, а величина вознаграждения будет составлять разницу между фактическими ценами, по которым товары реализуются на рынке, и согласованными с посредниками экспортными ценами. Недостаток этой системы в том, что не предусмотрен контроль экспортером цен реализации, поэтому посредники могут получить завышенное вознаграждение, от чего снизится эффективность экспорта.

2. Расчет экспортных цен на основе цен реализации товаров на рынке, которые в свою очередь рассчитываются по конкурентным материалам. Из этих цен вычитаются затраты посредников на транспорт, рекламные мероприятия, уплату налогов и таможенных пошлин, а также техническое обслуживание и предпродажную доработку, на содержание сбытовой сети (здания, сооружения, склады и т.д.). При этом способе привлекается много фактических данных, фигурирующих на рынке сбыта (цены, расценки, ставки, тарифы).

Выплата вознаграждения должна обеспечить посреднику получение прибыли. В этой связи оптимальная величина прибыли оценивается исходя из средней нормы прибыли на капитал, вкладываемый фирмами в обращение.

Если формой вознаграждения будет разница цен (о чем посредник и экспортер договариваются заранее), то экспортная цена определяется вычитанием из приведенных цен реализации товаров на рынке суммы затрат и расходов посредника. Если же вознаграждение выплачивается в виде процентов, то согласованная сумма затрат относится к экспортной цене. При смешанной форме вознаграждения экспортер и посредник согласовывают между собой какие расходы посредника возмещаются как разница цен и какие в качестве процентов к экспортным ценам. И цены, и размеры вознаграждения должны определяться экономически обоснованно: экспортер заинтересован в активной работе посредника на рынке, и оба они стремятся к эффективной торговле.

Тема 1.4. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности.

1. Организационно-экономический механизм таможенно-тарифного регулирования в современных условиях.
2. Понятие и сущность таможенного тарифа.
3. Таможенные платежи: понятие и сущность.

1.

С развитием межгосударственных связей усиливаются значение и роль таможенно-тарифной политики как одного из основных регуляторов внешнеэкономической деятельности.

Основными элементами системы таможенно-тарифного регулирования, идентифицирующими перемещение товаров через таможенные границы, являются; таможенные режимы, Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Содружества Независимых Государств (ТН ВЭД СНГ), страна происхождения товара и его таможенная стоимость.

Таможенный режим — это совокупность положений, которые определяют для таможенных цепей статус товаров и транспортных средств, перемещаемых через границы Республики Беларусь.

Таможенный режим устанавливает порядок перемещения товаров через таможенные границы в зависимости от назначения товаров, условий нахождения их на или вне таможенной территории, устанавливает условия, в которых могут использоваться товары, права и обязанности лица, перемещающего товары, требования к товарам, помещаемым под конкретный режим.

Таможенным кодексом Республики Беларусь установлен перечень видов таможенных режимов для товаров и транспортных средств, которые можно классифицировать по двум группам. **К первой группе** относятся таможенные режимы, при помещении под которые товары переходят в полное распоряжение лица, перемещающего их, т.е. таможенные режимы данной группы имеют заверченный характер. Это: выпуск для свободного обращения, экспорт, реимпорт, реэкспорт. Таможенные режимы второй группы устанавливают использование товаров только для строго определенных целей и при соблюдении принятых условий. К этой группе относятся таможенные режимы: таможенный склад, магазин беспошлинной торговли, транзит, временный ввоз (вывоз), свободная таможенная зона, свободный склад, переработка товаров на таможенной территории, переработка товаров под таможенным контролем, переработка товаров вне таможенной территории, отказ от товара в пользу государства, уничтожение товаров.

Таким образом, сущность таможенных режимов заключается в решении различных экономических задач, которые направлены на развитие международной торговли, промышленности и международных перевозок.

Существенными характерными чертами товара, перемещаемого через таможенные границы, является его материально-вещественная форма и транспортабельность.

От правильной классификации товаров зависит установление их стоимости на основе объективных критериев, а следовательно, и обоснованное начисление и взимание **таможенных платежей**.

Классификация товаров, перемещаемых через таможенные границы Республики Беларусь, осуществляется в соответствии с Соглашением о единой Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Содружества Независимых Государств от 3 ноября 1995 года.

ТН ВЭД СНГ — **важный инструмент** системы регулирования внешней торговли государства, являющийся по форме классификатором, по содержанию — систематизированным перечнем классифицируемых объектов с определением места каждому объекту и присвоением ему определенного условного обозначения, называемого кодом. Кодирова-

ние товаров — форма представления классифицируемых объектов в виде знака или группы знаков по правилам, установленным данной системой классификации. Кодовая система классификации товарной номенклатуры установлена для того, чтобы информация была представлена в таможенные органы в форме, удобной для ее сбора, проверки, передачи, обработки, выдачи и последующего экономического анализа.

Классификация товаров с помощью ТН ВЭД СНГ позволяет проводить **таможенные экономические операции**: взимать таможенные платежи, определять таможенную стоимость, вести отчетность, планирование, изучать товарную структуру внешней торговли и др.

ТН ВЭД СНГ представляет собой которая охватывает все виды движимого имущества и содержит распределенную информацию по шести уровням: раздел, группа, подгруппа, позиция, субпозиция, подсубпозиция. В системе классификации товаров применяются установленные правила, которые содержат основополагающие принципы построения классификационной системы и предусматривают последовательное включение конкретного товара в определенную товарную позицию, а затем в соответствующую субпозицию. В ТН ВЭД СНГ строго соблюдается принцип однозначного отнесения товаров к классификационным группировкам (товар относится только к одной классификационной группировке). При этом последние три цифры 9-значного кода по ТН ВЭД СНГ отражают детализацию номенклатуры товаров в соответствии с конкретными условиями, существующими в государстве.

В основе построения ТН ВЭД СНГ заложена совокупность различных признаков товаров.

При построении товарных позиций (4-значный код) и субпозиций (6-значный код) в каждой группе применяется своя последовательность признаков. Из всей совокупности выделяются **четыре основных признака**: степень обработки и назначение товара, вид материала, из которого изготовлен товар, значение товара в мировой торговле. Описание товара на уровне четырех знаков относится к товарам, наиболее важным в международной торговле и имеющим большой объем в международной торговле.

При образовании групп заложен принцип **последовательности обработки товаров**: от сырья, полуфабрикатов до готовых изделий. Данный принцип образования групп создает благоприятные условия применения **ТН ВЭД СНГ в таможенных тарифах**. Например, более высокая степень обработки товара часто служит основанием применения более высоких ставок таможенных пошлин.

Комплексным руководством для определения кода товара являются **основные правила** (таких правил шесть). В соответствии с первыми пятью правилами определяется товарная позиция (первые четыре знака), по шестому правилу определяется субпозиция (5 и 6 разряды) и под-субпозиция (7, 8 и 9 разряды девятизначного кода товара). Исследование показало, что ТН ВЭД СНГ содержит 929 позиций, 2243 субпозиции, 10399 подсубпозиций.

Важнейшим элементом в таможенно-тарифном регулировании является определение **страны происхождения товара**. Правила определения страны происхождения товара включают **принципы и критерии** их определения.

Принципы, в соответствии с которыми определяется страна происхождения товара, основываются на существующей международной практике и, в частности, на положениях Киотской конвенции 1973 года по упрощению и гармонизации таможенных процедур. Согласно установленным принципам происхождение товара определяется по месту происхождения (государство, в котором товар был полностью произведен) и правилами достаточной переработки.

Страной происхождения считается государство, в котором товар был полностью произведен или подвергнут достаточной переработке в соответствии с установленными критериями. Под страной происхождения товара могут пониматься группа государств, таможенные союзы государств, регион или часть государства, если имеется необходимость их выделения для целей определения происхождения товара.

К товарам, **полностью произведенным в данном государстве**, относятся: полезные ископаемые, добытые на его территории; растительная продукция, выращенная или собранная на его территории; живые животные, родившиеся и выросшие в нем; продукция, полученная в этом государстве от выращенных в нем животных; произведенная в нем продукция охотничьего, рыболовного и морского промыслов; продукция морского промысла, добытая и (или) произведенная в мировом океане судами данного государства либо судами, арендованными (зафрахтованными) им; вторичное сырье и отходы, являющиеся образующимися в результате производственных и иных операций, осуществленных в данном государстве; продукция высоких технологий, полученная в открытом космосе на космических судах, принадлежащих данному государству либо арендуемых им; товары, произведенные в данном государстве из вышеназванной продукции.

Если в производстве товара участвуют два и более государств, происхождение товара определяется в соответствии с критериями достаточной переработки. Термин «критерий достаточной переработки» означает критерий, в соответствии с которым товар, в производстве которого участвуют два или более государств, считается происходящим из государства, в котором он был подвергнут последней существенной переработке, достаточной для придания товару его характерных свойств.

Действующим таможенным законодательством государств-участников Содружества Независимых Государств (СНГ), в том числе и Республики Беларусь, установлены следующие критерии достаточной переработки:

- изменение товарной позиции (классификационного кода товара) по ТН ВЭД СНГ на уровне любого из первых четырех знаков, происшедшее в результате переработки товара;
- выполнение производственных или иных технологических операций, достаточных или недостаточных для того, чтобы товар считался происходящим из того государства, где производились данные операции;
- правило адвалорной доли — изменение стоимости товара в случае, когда процентная доля стоимости использованных материалов или добавленной стоимости превышает 50% стоимости цены поставляемого товара.

В случае, когда в отношении конкретных товаров или конкретной страны происхождение товара особо не оговаривается, применяется **общее правило**, в соответствии с которым товар считается подвергнутым достаточной переработке, если произошло изменение товарной позиции (классификационного кода товара) по ТН ВЭД СНГ на уровне любого из первых четырех знаков.

Для товаров, происходящих из государств-участников СНГ, применяются специальные **Правила определения страны происхождения** товаров, утвержденные Решением Совета глав правительств Содружества Независимых Государств от 24 сентября 1993 года. Согласно Решению от 18 октября 1996 года новой редакции пункта 9 Правил определения страны происхождения товаров таковым считается товар, происходящий из таможенной территории государства — участника Соглашения о создании зоны свободной торговли от 15 апреля 1994 года, если он соответствует установленным Правилами критериям происхождения, экспортируется резидентом одного из государств — участников данного Соглашения и ввозится резидентом государства — участника этого Соглашения с таможенной территории другого государства-участника этого Соглашения. Исходя из изложенного, в случае поставки из Узбекистана узбекского хлопка, экспортером которого является, например, резидент Чехии, хлопок в целях таможенного обложения будет рассматриваться как товар, происходящий с территории Чехии, и соответственно будет облагаться таможенными пошлинами.

Одним из важнейших сертификационных документов, подтверждающих происхождение товара, является **сертификат происхождения товара**, однозначно свидетельствующий о том что указанный товар происходит из соответствующего государства, и тем самым служит одним из условий предоставления преференций по уплате таможенных пошлин.

Сертификат о происхождении товара предъявляется вместе с таможенной декларацией и другими документами, представляемыми при таможенном оформлении, и свидетельствует о том, что данный товар происходит из соответствующего конкретного государства.

Представление сертификата не требуется при небольших партиях товара (стоимостью до 5000 долларов).

В удостоверение происхождения товаров с таможенной территории государств — участников СНГ таможенным органам предъявляется сертификат формы «СТ-1». Для получения преференций в отношении товаров, происходящих и ввозимых из наименее развитых и развивающихся государств, обязательно предъявление сертификата по форме «А», принятого в рамках Общей системы преференций.

Следует отметить, что в настоящее время из приведенных выше, критериев остаточной переработки в практике таможенного дела при меняется только правило изменения кода ТН ВЭД СНГ на уровне любого из первых четырех знаков. Это приводит к тому, что продукция перерабатывающих предприятий республики, например, сахар, изготовленный из привозного тростникового сырья, и смонтированная на таможенной территории Беларуси компьютерная техника из комплектующих изделий иностранного производства, подлежат обложению таможенными пошлинами на территории государств-участников СНГ, в том числе и Российской Федерации. В целях увеличения экспортного потенциала республики и выравнивания сальдо торгового баланса представляется целесообразным использование не только общепринятого критерия достаточной переработки в отношении товаров, происходящих из государств-участников Соглашения о создании зоны свободной торговли от 15 апреля 1994 года, но и других названных критериев до статочной переработки. Для оценки критерия достаточной переработки представляется целесообразным применение механизма «кумулятивного принципа происхождения», согласно которому при последовательной переработке товаров на территории постсоветского пространства¹ происхождение товара устанавливается по стране, где он подвергается последней существенной переработке, достаточной для придания товару его характерных свойств. В результате официальный статус отечественных товаров получают многие виды продукции, произведенные из привозного сырья и материалов. Соответственно выгоды от использования новых подходов в определении страны происхождения товара очевидны.

Практическое применение таможенного тарифа и эффективность мер тарифного регулирования обуславливаются теми правилами, которые устанавливают порядок исчисления базы таможенных пошлин и других таможенных платежей, т.е. зависят от декларируемой в таможенной декларации стоимости товара, которая используется в качестве базы таможенного обложения.

В экономике применяются различные стоимостные категории, начиная от себестоимости товара и заканчивая розничной ценой. При этом на пути продвижения товара от производителя к потребителю его стоимость имеет свое функциональное назначение, рассчитывается по определенным правилам и будет различна в зависимости от различных ее составляющих. Например, определены правила калькуляции или издержек производства, правила определения цен и т.д. Соответственно, можно дать следующее определение базы исчисления таможенных платежей: таможенная стоимость товара - это экономическая категория, которая определяет систему оценки перемещаемых товаров и формируется на определенном этапе продвижения товаров от продавца к покупателю, включая соответствующие этому этапу компоненты (составляющие затрат и прибыли). Кроме основного функционального назначения категории «таможенная стоимость товара» быть основой для исчисления импортных таможенных пошлин и других таможенных платежей, определение таможенной стоимости необходимо для организации таможенной статистики, контроля за эквивалентностью встречных товарных грузопотоков, осуществления валютного контроля и т.д. Поэтому применение экономической категории «таможенная стоимость товара» обуславливает установление методики определения, порядка заявления и контроля за правильностью определения.

Система определения таможенной стоимости (таможенной оценки) товаров основывается на общих принципах таможенной оценки, принятых в международной практике, и распространяется на товары, ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь и вывозимые с ее территории. Таможенная стоимость товара заявляется декларантом в таможенной декларации в соответствии с установленным порядком и принятыми условиями. Контроль за правильностью определения таможенной стоимости товара осуществляется таможенным органом, производящим таможенное оформление товара. Определение таможенной стоимости ввозимых товаров осуществляется путем применения следующих методов: по цене сделки с ввозимыми товарами, по цене сделки с идентичными товарами, по цене сделки с однородными товарами, на основе вычитания стоимости, на основе сложения стоимости, резервного.

Основным методом определения таможенной стоимости является **метод по цене сделки с ввозимыми товарами**, т.е. таможенной стоимостью ввозимого товара является цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за ввозимый товар на момент пересечения таможенной границы. Если основным методом не может быть использован, применяется последовательно каждый из перечисленных методов. При этом каждый последующий метод применяется, **если** таможенная стоимость не может быть определена путем использования предыдущего метода. Методы вычитания и сложения могут применяться в любой последовательности.

При определении таможенной стоимости товара по цене сделки с ввозимыми товарами в цену сделки включаются компоненты, которые

не были ранее в нее включены. Например: расходы по доставке товара до места ввоза (стоимость транспортировки, погрузочные расходы, страховая сумма), расходы, понесенные покупателем (комиссионные, брокерские, стоимость упаковки и др.), соответствующая часть прямого или косвенного дохода продавца от любых последующих перепродаж, передачи или использования оцениваемых ввозимых товаров и др. В основном необходимость дополнительного включения компонентов зависит от принятых договоренностей партнеров по доставке товара.

При использовании **метода оценки сделки с идентичными товарами** в качестве основы для определения таможенной стоимости принимается цена сделки с идентичными товарами, таможенная стоимость которых была определена методом по цене сделки с ввозимыми товарами. Под идентичными понимаются товары, одинаковые во всех отношениях с оцениваемыми, включая физические характеристики, качество и репутацию на рынке, страну происхождения и производителя.

При применении **метода по цене сделки с однородными товарами** в качестве основы для определения таможенной стоимости принимается цена сделки с однородными товарами, таможенная стоимость которых была определена методом по цене сделки с ввозимыми товарами. При этом под однородными понимаются товары, которые, хотя и не являются одинаковыми во всех отношениях, имеют сходные характеристики и состоят из схожих компонентов (качественно, наличие товарного знака и репутация на рынке, страна происхождения и производитель), что позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемые товары, и быть коммерчески взаимозаменяемыми. **Метод оценки на основе вычитания стоимости** применяется при определении таможенной стоимости в случае, если ввозимые оцениваемые идентичные или однородные товары будут продаваться без изменения своего первоначального состояния. При этом из цены единицы товара вычитаются расходы на выплату комиссионных вознаграждений, обычные надбавки на прибыль и общие расходы в связи с продажей ввозимых товаров того же класса и вида; суммы ввозных таможенных пошлин, налогов, сборов и иных платежей, подлежащих уплате в связи с ввозом или продажей товаров; обычные расходы, понесенные по ввозимым товарам на транспортировку, страхование, погрузочные и разгрузочные работы.

При **методе оценки на основе сложения стоимости** таможенная стоимость рассчитывается путем сложения стоимости материалов и издержек, понесенных изготовителем в связи с производством оцениваемого товара, общих затрат, характерных для прода-

жи ввозимых товаров из государства вывоза товаров того же вида, в т.ч. расходов на транспортировку, погрузочно-разгрузочные работы, страхование до места пересечения таможенной границы и иных затрат; прибыли, обычно получаемой экспортером в результате поставки таких товаров.

Резервный метод при определении таможенной стоимости применяется в случае, если не могут быть применены названные выше методы. В основе определения таможенной стоимости по резервному методу могут быть использованы цена импортируемого товара на внутреннем рынке; цена товара, поставляемого из государства его вывоза в третьи страны; цена на внутреннем рынке на товары отечественного производства; произвольно установленная или достоверно не подтвержденная цена товара.

Таможенная стоимость **вывозимых товаров** определяется на основе цены сделки (фактически уплаченной или подлежащей уплате) с учетом расходов покупателя, не включенных в фактически уплаченную или подлежащую уплате цену сделки, например: комиссионные и брокерские вознаграждения; лицензионные и иные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, которые покупатель прямо или косвенно осуществляет в качестве условий покупки вывозимых товаров; налоги (за исключением таможенных платежей, уплачиваемых при таможенном оформлении), взимаемые на таможенной территории Республики Беларусь, если иное не предусмотрено налоговым законодательством или международными договорами Республики Беларусь, и др.

В случае отсутствия сделки купли-продажи в отношении вывозимых товаров или в случае невозможности использования цены сделки купли-продажи в качестве основы для определения таможенной стоимости эта стоимость определяется исходя из данных бухгалтерского учета продавца-экспортера, представленных декларантом, которые отражают его затраты на производство и реализацию вывозимого товара, и величины прибыли, получаемой экспортером при вывозе идентичных или однородных товаров с таможенной территории Республики Беларусь, либо на основе бухгалтерских данных об оприходовании и списании с баланса вывозимых товаров с учетом изложенных выше расходов покупателя. При невозможности использования представленных декларантом данных бухгалтерского учета продавца-экспортера таможенная стоимость вывозимых товаров определяется на основании сведений о ценах на идентичные или однородные товары либо исходя из калькуляции стоимости (себестоимости) вывозимых идентичных или однородных товаров с учетом названных расходов покупателя.

Таким образом, описанные элементы организации системы таможенно-тарифного регулирования являются основой ее функционирования.

2.

Следует сказать, что развитие таможенных тарифов проходило в двух направлениях:

- росло число товаров, облагаемых таможенными пошлинами;
- по каждому товару устанавливалась не одна, а несколько ставок различной величины, применявшихся к товарам, происходящим из развитых государств.

В результате различают два типа таможенных тарифов: простой и сложный. **Простой** (одноколонный) тариф предусматривает для каждого товара одну ставку, которая применяется вне зависимости от страны происхождения товара. Такой тариф не обеспечивает достаточной маневренности в таможенной политике и поэтому он не соответствует современным условиям борьбы на мировом рынке. **Сложный** (многоколонный) тариф по каждому товару устанавливает две или большее число ставок таможенных пошлин. Сложный таможенный тариф в значительно большей степени, чем простой, приспособлен к конкурентной борьбе на мировом рынке. Он позволяет оказывать давление на одни государства, облагая их товары более высокими пошлинами, и/или предоставлять льготы другим, привязывая их таким образом к своему рынку. Современные таможенные тарифы включают в себя тысячи наименований товаров. Общее число товарных позиций в таможенных тарифах развитых государств достигает двух-трех тысяч. Кроме того, каждая то-

варная позиция содержит или может содержать более мелкие подпозиции. Это является следствием тенденции к увеличению числа товаров, облагаемых таможенными пошлинами. Сложные таможенные тарифы могут быть автономными и автономно-конвенционными. Автономные тарифы предусматривают ставки таможенных пошлин, устанавливаемые компетентным государственным органом вне зависимости от имеющихся многосторонних или двусторонних международных договоренностей. **Автономные тарифы** не содержат конвенционных (договорных) пошлин, ставки которых определяются в ходе международных торговых переговоров. Автономные ставки могут быть изменены решением компетентного государственного органа без согласования со сторонами — внешнеторговыми партнерами.

Автономно-конвенционные тарифы наряду с автономными содержат также и ставки конвенционные (договорные), распространяющиеся только на те товары, которые оговорены в соответствующих торговых договорах (соглашениях). Ставка договорной пошлины не может быть изменена в одностороннем порядке. Ее применение определяется сроком действующего международного договора (соглашения).

Таможенный тариф, оказывая воздействие на внутренние цены, до определенной степени содействует развитию национального производства и экспорта. При удорожании импортных товаров на внутреннем рынке повышается уровень цен, и национальные производители таких товаров получают дополнительный доход. Он может быть направлен в качестве инвестиций в экономику для компенсации потерь от снижения цен на экспортную продукцию и повышения ее конкурентоспособности. Кроме того, таможенный тариф используется в торговых отношениях для получения уступок (встречное снижение уровня обложения таможенными пошлинами) от торговых партнеров, что может облегчить доступ национальным товаропроизводителям на рынки других государств. **Таможенным тарифом** можно регулировать развитие национального экспорта путем одностороннего установления низких ставок или не применяя пошлин на сырье, материалы, комплектующие, необходимые, для изготовления вывозной продукции. Таким образом, при разработке тарифа требуется взвешенный подход в определении уровня пошлин, так как существует определенная, обратно пропорциональная зависимость между уровнем развития экономики и уровнем ставок таможенных пошлин.

Постановлением Правительства Республики Беларусь от 28.06.2002 г. «Об установлении ставок ввозных таможенных пошлин» с 1 июля 2002 г. приняты новые таможенные пошлины на импортируемые на территорию республики товары. Таким образом, ранее действовавшее постановление Совета Министров Республики Беларусь от 10 февраля 1997 года № 72 «О таможенном тарифе Республики Беларусь» со всеми изменениями и дополнениями прекратило свое действие. Поскольку таможенный тариф - это свод ставок импортных таможенных пошлин, то можно сказать, что в республике с 1 июля действует новая редакция таможенного тарифа.

Следует отметить, что радикальных изменений в системе тарифного регулирования с вступлением в действие нового таможенного тарифа не произошло. Это же можно сказать и об уровне ставок ввозных таможенных пошлин. Хотя нельзя не заметить, что определенная модернизация тарифа все же произошла, а вместе с этим и серьезные изменения в формате представления информации о ставках таможенных пошлин.

Новая редакция таможенного тарифа подготовлена на основе принципов и требований, выдвигаемых в международной практике, и в полной мере отвечает интересам тех, кто использует тариф в своей деятельности. Таможенный тариф содержит около 13 тыс. товарных позиций, основан на десятизначной Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь, и главным его отличием от ранее действовавшего является то, что ставки таможенных пошлин прописаны для каждой товарной позиции. А это облегчает его использование на практике.

Остановимся подробнее на описании системы тарифного регулирования и самого таможенного тарифа.

С 1 июля 2002 г. в Беларуси действует десятизначная Товарная номенклатура

внешнеэкономической деятельности РБ. Так как она является основой любого таможенного тарифа, то ее изменение автоматически требует и изменения тарифа.

Таможенный тариф Республики Беларусь включает в себя новую редакцию ТН ВЭД РБ со ставками ввозных таможенных пошлин.

Постановление Правительства от 28 июня 2002 г. № 865 подготовлено в целях выполнения республикой обязательств по проведению унифицированной тарифной политики, установленных Соглашением между Правительствами Республики Беларусь и Российской Федерации о завершении унификации и создании единой системы тарифного и нетарифного регулирования в Союзном государстве, подписанным 29 января 2001 г.

Во многом благодаря унификации таможенных пошлин Беларуси удалось договориться с Россией о снижении стоимости энергоресурсов и тарифов на железнодорожные перевозки. Надо сказать, что принятие таможенного тарифа - не механическое установление российских пошлин. Беларусь сохранила ранее действовавшие ставки таможенных пошлин в отношении наиболее «чувствительных» товаров (лекарства, грузовые автомобили, текстильные товары).

После принятия этого постановления расхождения в ставках импортных таможенных пошлин в Республике Беларусь и Российской Федерации составляют 52 десятизначные товарные позиции.

Помимо унификации, целью принятия новой редакции импортного таможенного тарифа было совершенствование действующей системы тарифного регулирования. Основное направление изменения импортного таможенного тарифа - снижение уровня ставок таможенных пошлин, в первую очередь на технологическое оборудование, не выпускаемое в Беларуси, закупки которого необходимы для технического перевооружения предприятий промышленности. Ключевым моментом эффективной работы промышленного комплекса является обновление активной части основных фондов, т.е. техническое перевооружение и модернизация производств. Промышленные товары - одна из основных статей экспорта Республики Беларусь, а внешняя торговля - важнейший фактор социально-экономического развития. Однако в настоящее время сложилась ситуация, при которой возможности увеличения экспорта ограничены. Большинство экспортируемых готовых изделий, машин и оборудования неконкурентоспособны по цене и качеству. Отечественной промышленной отрасли требуется серьезная техническая и технологическая модернизация, что сопряжено со значительными капиталовложениями.

В связи с тем что постановление Совета Министров Республики Беларусь № 1048 от 13 июля 2001 г. «О введении временных ставок таможенных пошлин на ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь товары», которое временно устанавливало сниженные таможенные пошлины на технологическое оборудование, прекратило свое действие, было принято решение снизить таможенные пошлины на оборудование с 10-15 до 5-10%.

Уменьшение пошлин затронуло продукцию легкой промышленности (товарные группы 57 (ковры), 61 (одежда и принадлежности одежды), 62 (одежда и принадлежности одежды текстильные)).

По данным статистики, предыдущее снижение пошлин после принятия постановления Правительства от 26 марта 2001 г. № 400 «О введении временных ставок таможенных пошлин на ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь товары», которое действовало на временной основе 9 месяцев, положительно повлияло на собираемость таможенных платежей и, как следствие, на увеличение доходной части бюджета.

Следует сказать, что излишняя тарифная защита не является достаточным препятствием для поступления на рынок импортных товаров. Их попросту будут ввозить, используя различные схемы без уплаты таможенной пошлины.

Излишней тарифной защиты лишились телевизоры, холодильники, бытовая техника (товарные группы 84 и 85). В отношении этих товаров пошлины были снижены с 30 до 20%.

Вторым направлением модернизации тарифа является унификация пошлин. Значи-

тельные колебания ставок на аналогичные товары (особенно народного потребления) используются недобросовестными импортерами, которые под видом продукции, облагающейся низкими пошлинами, ввозят товары, на которые установлены более высокие пошлины (главным образом продукты питания и полуфабрикаты, а также некоторые сорта бумаги, краски, химикаты, изделия машиностроения и др.) На данные товары, незначительно отличающиеся потребительскими свойствами, ставки устанавливаются в размере от 5 - 15 %. Также унифицированы ставки пошлин в группе электронных полупроводников (микросхемы, транзисторы, резисторы и др.). Ранее колебание ставок по микросхемам составляло 5-20 %, сейчас введена единая ставка - 10%.

Постановлением № 805 установлено, что товары, происходящие из государств-участников СНГ (приложение №1) освобождены от пошлин (за исключением сахара белого, ввозимого на таможенную территорию Республики Беларусь с территорий государств, не входящих в Таможенный союз, и происходящего из этих государств, код Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности 1701 99 100) на основании многостороннего соглашения о свободной торговле между странами СНГ.

Товары, ввозимые на таможенную территорию республики и происходящие из стран, в торгово-экономических отношениях с которыми РБ применяет режим наибольшего благоприятствования (РНБ) (приложение № 2), облагаются таможенными пошлинами по ставкам, утвержденным постановлением Совета Министров.

Следует отметить, что в указанном постановлении в отличие от ранее действовавшего постановления от 10 февраля 1997 г. не содержится статей, касающихся предоставления преференциального режима развивающимся и наименее развитым странам в отношении определенного перечня товаров, а также описания преференциального режима республики.

При подготовке нового импортного таможенного тарифа статьи о преференциальном режиме были исключены на основании статьи 34 Закона Республики Беларусь «О таможенном тарифе», которой установлено, что тарифные льготы (преференции) предоставляются исключительно Президентом Республики Беларусь. Указанная статья вступила в силу только в 2000 г.

В рамках Союзного государства, а также ЕврАзЭС проводится согласованная политика по предоставлению преференциальных режимов развивающимся и наименее развитым странам. Таким образом, статьи, касающиеся преференциального режима, должны присутствовать в импортном таможенном тарифе Республики Беларусь.

Для разрешения сложившейся ситуации в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь Министерством иностранных дел подготовлен проект Декрета Президента Республики Беларусь «Об установлении тарифных преференций при ввозе товаров на таможенную территорию Республики Беларусь». В соответствии с ним Совету Министров дается право утвердить перечни развивающихся и наименее развитых стран, а также перечни товаров, которым дается преференциальный режим.

Таким образом, создание национальной системы преференций будет способствовать дальнейшему совершенствованию системы тарифного регулирования в Республике Беларусь и завершит работу над новой редакцией таможенного тарифа.

3.

К таможенным платежам относятся установленные законодательством обязательные платежи, взимаемые таможенными органами при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу Республики Беларусь, а также в иных установленных случаях. Таможенные платежи включают в себя как таможенные пошлины (таможенный тариф), так и налоги и сборы, относящиеся к нетарифным инструментам государственного регулирования внешней торговли. Статьей 110 Таможенного кодекса Республики Беларусь установлены следующие таможенные платежи:

1. таможенная пошлина;

2. налог на добавленную стоимость;
3. акцизы;
4. сборы за выдачу лицензий таможенными органами Республики Беларусь и возобновление действия лицензий;
5. сборы за выдачу квалификационного аттестата специалиста по таможенному оформлению и возобновление действия аттестата;
- 5.1. сборы за осуществление таможенными органами Республики Беларусь мер по защите прав на объекты интеллектуальной собственности;
6. таможенные сборы за таможенное оформление;
7. таможенные сборы за хранение;
8. таможенные сборы за таможенное сопровождение товаров;
9. плата за информирование и консультирование;
10. плата за принятие предварительного решения;
11. плата за участие в таможенных аукционах;
12. другие налоги и сборы, предусмотренные законодательством.

Данный перечень является открытым, т.е. включает пункт «другие налоги и сборы», и на таможенные органы возлагается обязанность взыскания, например, налога на доходы иностранных юридических лиц, не осуществляющих деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство; от реализации товаров, ввезенных на территорию Республики Беларусь для демонстрации на выставках, выставках-продажах, ярмарках.

Таможенные платежи выполняют **две основные функции**:

- фискальную функцию, являясь средством пополнения государственного бюджета. Пошлины, налоги и иные платежи, а также экономические санкции, взыскиваемые таможенными органами, играют важную роль в формировании доходов в бюджет Беларуси и составляют от 20 до 35 % (в зависимости от года! его доходной части).
- функцию экономического регулирования по рационализации товарной структуры ввоза и вывоза товаров, защите экономики от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции и т.д.

По функциональному значению выделяются следующие основные таможенные платежи:

- таможенные сборы за таможенное оформление;
- таможенные пошлины (как импортные, так и экспортные);
- налог на добавленную стоимость;
- акцизы.

Другие платежи (впрочем, как и таможенные сборы за таможенное оформление) представляют собой чаще всего плату за услуги или иные юридически значимые действия, выполняемые таможенными органами (как, например, консультирование по вопросам таможенного законодательства или выдача различных лицензий).

Таможенные платежи могут уплачиваться по желанию плательщика в белорусских рублях или иностранной валюте, покупаемой Национальным банком Республики Беларусь. Вместе с тем определены случаи, когда платежи уплачиваются исключительно в иностранной валюте — это дополнительный сбор за таможенное оформление. Только в иностранной валюте или российских рублях, согласно постановлению Совета Министров от 14 марта 2003 г. № 331 «О взимании налога на доходы от реализации товаров, ввезенных на территорию Республики Беларусь для демонстрации на выставках, выставках-продажах, ярмарках», взимается также налог на доходы иностранных юридических лиц, не осуществляющих деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство.

Обязанность уплаты основных таможенных платежей возложена на **декларанта** — лицо, которое от собственного имени декларирует, представляет и предъявляет таможенному органу товары, подлежащие таможенному оформлению. Однако в соответствии с

таможенным законодательством Республики Беларусь любое заинтересованное лицо вправе уплатить таможенные платежи.

При перемещении товаров между двумя таможенными органами Беларуси (транзит товаров или перевозка под таможенным контролем) всю ответственность за уплату таможенных платежей несет их перевозчик, и в случае недоставки товаров в таможенный пункт назначения именно на него возложена обязанность внесения в бюджет подлежащих уплате платежей, рассчитанных так, как если бы товары выпускались для свободного обращения на территории республики. При утрате товаров, размещенных на складе временного хранения, обязанность уплаты сборов, пошлин и налогов возложена на владельца такого склада (за исключением случаев, когда владельцем склада является таможенный орган).

Таможенные платежи уплачиваются до принятия или одновременно с принятием таможенной декларации таможенным инспектором на пункте таможенного оформления. При исчислении подлежащих уплате в бюджет сумм применяются акты законодательства Республики Беларусь, а также официальный курс иностранных валют, установленный Национальным банком Республики Беларусь, действующие на день принятия таможенной декларации — день ее регистрации в установленном порядке (присвоение справочного номера в графе 7 грузовой таможенной декларации (ГТД)).

За таможенное оформление товаров, перемещаемых через таможенную границу Республики Беларусь, таможенными органами взимаются таможенные сборы за таможенное оформление в размере 0,10 % их таможенной стоимости в белорусских рублях и дополнительно в размере 0,05 % таможенной стоимости в иностранной валюте, покупаемой Национальным банком Республики Беларусь.

В табл. 1 приведены таможенные режимы и основные таможенные платежи, подлежащие уплате при заявлении ввезенных (вывозимых) товаров в данных режимах.

Таблица 1.

Таможенные режимы, при перемещении товаров под которые необходима уплата таможенных платежей.

Вид таможенного платежа	Подлежит уплате при заявлении таможенных режимов
1. Таможенные сборы за таможенное оформление	Выпуск для свободного обращения Реимпорт Таможенный склад Магазин беспошлинной торговли Переработка на таможенной территории Переработка под таможенным контролем Временный ввоз (вывоз) Переработка вне таможенной территории Свободная таможенная зона Свободный склад Экспорт Реэкспорт Уничтожение
2. Ввозная таможенная пошлина	Выпуск для свободного обращения Переработка на таможенной территории Временный ввоз
3. Вывозная таможенная пошлина	Временный вывоз Переработка вне таможенной территории Экспорт Реэкспорт
4. Акцизы, НДС	Выпуск для свободного обращения Переработка на таможенной территории Временный ввоз

Платежи могут уплачиваться как в безналичном порядке на счета таможни, так и наличными денежными средствами в кассу таможни, в которой будет производиться таможенное оформление, либо через расчетно-кассовый центр банка. В отношении товаров,

пересылаемых международными почтовыми отправлениями, таможенные платежи уплачиваются государственному предприятию связи, которое перечисляет указанные платежи на счет таможи. **Днем уплаты платежей считается:**

1. при безналичной форме уплаты — день списания банком денежных средств со счета плательщика;
2. при наличной форме уплаты — день внесения денежных средств в кассу таможи;
3. при переводе денежных средств через расчетно-кассовый центр банка — день внесения денежных средств в расчетно-кассовый центр банка;
4. при зачете в соответствии с законодательством Республики Беларусь ранее излишне уплаченных или взысканных сумм таможенных платежей, пени, финансовых санкций и процентов — день их фактической уплаты;
5. при обращении сумм обеспечения уплаты таможенных платежей, внесенных на депозитный счет таможи, в подлежащие уплате суммы таможенных платежей, процентов — день подачи в таможенную письменного заявления плательщика о таком обращении (при условии, что суммы обеспечения уплаты таможенных платежей поступили на депозитный счет таможи).

При этом плательщику таможенных платежей таможей может быть предоставлена отсрочка или рассрочка их уплаты

Случаи предоставления таможенных льгот регламентируются таможенным и налоговым законодательством (Инвестиционным кодексом, законами «О таможенном тарифе», «О налоге на добавленную стоимость», «Об акцизах» и др.), а также международными договорами Республики Беларусь. Ни Совет Министров Республики Беларусь, ни Государственный таможенный комитет Республики Беларусь не наделены правом предоставления льгот, т.е. не могут по своему усмотрению освобождать от уплаты или возвращать уже уплаченные таможенные пошлины, акцизы и налог на добавленную стоимость. Правительство Республики Беларусь и Государственный таможенный комитет Республики Беларусь только разрабатывают положения по их предоставлению в соответствии с законами и международными договорами, декретами и указами Президента Республики Беларусь либо устанавливают ставки платежей, если нормативными правовыми актами уполномочены на их установление.

Суммы таможенных платежей, процентов, излишне поступившие в доход республиканского бюджета в результате неправильного их исчисления либо нарушения установленного порядка взимания, по требованию плательщика (заявление в письменном виде) подлежат возврату либо зачету в счет предстоящих платежей, если не истек годичный срок с момента уплаты или взыскания таких платежей.

При возврате (зачете) сумм таможенных платежей и процентов проценты с них не выплачиваются.

ТАМОЖЕННЫЕ СБОРЫ ЗА ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ

За таможенное оформление товаров, перемещаемых через таможенную границу Республики Беларусь, таможенными органами взимаются таможенные сборы за таможенное оформление (далее — СТО) в размере 0,10 % их таможенной стоимости в белорусских рублях (далее — основной сбор) и дополнительно в размере 0,05 % таможенной стоимости в иностранной валюте, покупаемой Национальным банком Республики Беларусь (далее — дополнительный сбор). При этом Государственный таможенный комитет Республики Беларусь по согласованию с Министерством финансов Республики Беларусь вправе в исключительных случаях изменять валюту платежа, в которой должен быть уплачен дополнительный сбор.

Таможенные сборы за таможенное оформление товаров вне определенных для этого мест и вне времени работы таможенных органов, в том числе в связи с проведением выставочных, спортивных, культурно-зрелищных и других подобных мероприятий, взимаются в двойном размере.

Инструкцией о порядке исчисления, уплаты и контроля за уплатой таможенных сборов за таможенное оформление, таможенной пошлины, акцизов и налога на добавленную стоимость, утвержденной постановлением Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 1В августа 2001 г. № 45, с последующими изменениями и дополнениями, определены случаи, когда дополнительный сбор может уплачиваться в белорусских рублях:

- если подлежащая уплате сумма дополнительного сбора в иностранной валюте не превышает эквивалента десяти долл. США;
- при таможенном оформлении товаров, перемещаемых юридическими лицами или индивидуальными предпринимателями, не имеющими текущего (расчетного) валютного счета в банковском учреждении Республики Беларусь, осуществляющем их расчетно-кассовое обслуживание;
- при таможенном оформлении товаров, происходящих и ввозимых из стран СНГ либо происходящих и вывозимых с таможенной территории Республики Беларусь в страны СНГ по контрактам, платежи по которым осуществляются в валюте этих стран;
- с при таможенном оформлении товаров, перемещаемых в соответствии с договором по товарообменным (бартерным) операциям, при исполнении как экспортной, так и импортной частей такого договора.

ТАМОЖЕННАЯ ПОШЛИНА

Таможенная пошлина — обязательный платеж, взимаемый таможенными органами Республики Беларусь при ввозе товара на таможенную территорию страны (ввозная, или импортная, таможенная пошлина) и вывозе товара с ее территории (вывозная, или экспортная), который является неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза.

Таможенные сборы за таможенное оформление товаров вне определенных для этого мест и вне времени работы таможенных органов, в том числе в связи с проведением выставочных, спортивных, культурно-зрелищных и других подобных мероприятий, взимаются в двойном размере.

Среди таможенных платежей таможенная пошлина занимает особое место ввиду своей экономической роли. Таможенный тариф, включающий в себя систематизированный в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) Республики Беларусь свод ставок таможенных пошлин является одним из основных инструментов регулирования внешней торговли. В рамках налоговой системы импортная таможенная пошлина рассматривается как разновидность косвенного налога, увеличивающего цену иностранного товара на внутреннем рынке.

Условия перехода к рынку особого внимания заслуживают вопросы таможенного обложения. Умело пользуясь этим экономическим инструментом, государство может влиять на развитие производства, повышение предложения отечественных товаров и их конкурентоспособность.

Основными средствами реализации таможенной политики Республики Беларусь являются: установление тарифных и нетарифных мер государственного регулирования, осуществление таможенного контроля, участие республики в таможенных союзах и иных формах интеграции экономических связей.

Основным инструментом **таможенно-тарифной политики** являются таможенные платежи, которые представляют собой денежные средства, взимаемые с лиц, участвующих в процессе перемещения товаров и транспортных средств и могут быть определены как обязательные отчисления в пользу государства вне связи с получением какой бы то ни было определенной выгоды от этого.

Экономическая сущность таможенных платежей вытекает из межгосударственного товарного обмена и сущности финансов. Функционируя в фазе распределения, они, как и налоги, отражают конкретное направление экономической деятельности, связанное с процессом изъятия перераспределяемой части стоимости совокупно-общественного продукта

и национального дохода в пользу государства.

С учетом изложенного можно предложить следующее определение. **Таможенные платежи** - форма отношений между государством и участниками внешнеэкономических сделок, содержащая тарифные, сверхтарифные и иные меры, при необходимости совместно с нетарифными, в целях оперативного регулирования внешнеэкономической деятельности, направленная на защиту экономической безопасности государства.

Основой таможенно-тарифное регулирования являются таможенные пошлины — обязательный взнос, взимаемый при экспорте и импорте товаров, являющийся условием их экспорта импорта. В то же время они представляют налог, включаемый в продажную стоимость товаров и тем самым влияют на их конкурентоспособность на рынке. Пошлины объединяются в таможенный тариф, который состоит из конкретных ставок, используемых целей таможенного обложения ввозимых или вывозимых товаров.

Таможенные пошлины можно и классифицировать по объекту взимания, способам взимания, введения и исчисления; по стране происхождения по уровню защиты и др.

По объекту взимания таможенные пошлины могут быть разделены ввозные (импортные), вывозные (экспортные) и провозные (транзитные), наиболее распространены среди которых — импортные.

по способу взимания таможенные пошлины делятся на: **адвалорные**, начисляемые в процентах к таможенной стоимости; **специфические**, определяемые в виде фиксированного размера на единицу измерения облагаемых товаров не зависящие от цены; **комбинированные**, сочетающие оба названных вида ставок таможенных пошлин.

Критерием классификации таможенных пошлин является также способ их введения. **По способу введения** различают автономные, конвенционные и сезонные. **Автономные пошлины**, устанавливаются государством самостоятельно, безотносительно к каким-либо торговым обязательствам перед другими государствами. Величина и пошлина может быть изменена в соответствии с интересами государства без согласования с государствами-партнерами. В последние десятилетия активизацией многосторонней торговой дипломатии таможенные пошлины, как правило, являются результатом соответствующих международных отношений. Такие пошлины называются договорными, или **конвенционными**. С целью оперативного регулирования ввоза и вывоза товаров могут уславливаться **сезонные пошлины**, в этом ставки таможенных пошлин, предусмотренные таможенным тарифом не применяются.

Особыми видами таможенных пошлин временно применяемых к ввозимым товарам, являются специальные, демпинговые и компенсационные пошлины. **Специальные** применяются в качестве защитной меры, если товары ввозятся на таможенную территорию в количествах и на условиях, наносящих или угрожающих нанести ущерб национальным производителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров или как ответная мера на дискриминационные и иные действия других государств или их союзов, ущемляющих интересы государства. Специальные пошлины нередко называют реторсионными. Целью применения реторсионных пошлин является прекращение недружелюбных действий со стороны другого государства и предотвращение их в будущем. **Антидемпинговые** могут применяться в случаях ввоза товаров на таможенную территорию по цене более низкой, чем их нормальная стоимость в государстве вывоза, если такой ввоз наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению производства их в стране. **Компенсационные** могут применяться в случаях ввоза на таможенную территорию товаров, при производстве или вывозе которых прямо или косвенно использовались субсидии, если такой ввоз наносит или угрожает нанести ущерб отечественным производителям подобных товаров либо препятствует организации и/или расширению их производства.

По типам ставок различают: постоянные и переменные таможенные пошлины. Как правило, большинство государств имеют таможенные тарифы с постоянными ставками. Переменные ставки могут применяться при изменении уровня мировых или внут-

ренных цен, уровня государственных субсидий и др.

По способу вычисления выделяют номинальные и эффективные ставки таможенных пошлин. Таможенный тариф содержит номинальные ставки таможенных пошлин, которые дают общее представление об уровне таможенного обложения. Эффективные пошлины отражают реальный уровень взимания таможенных пошлин.

В зависимости от **страны происхождения** товара таможенные пошлины подразделяются на следующие основные группы:

- максимальные (генеральные и общие), которые устанавливаются для всех государств;
- минимальные, применяющиеся в отношении товаров, происходящих из государств, пользующихся в торговле с данным государством режимом наибольшего благоприятствования;
- преференциальные — особо льготные ставки таможенных пошлин, предоставляемые отдельным государствам или группам государств, как правило, развивающимся. Такие ставки обычно ниже минимальных или равны нулю, то есть разрешают беспошлинный ввоз.

Протекционистские таможенные пошлины устанавливаются государством (или группой государств) для защиты национальной промышленности и сельского хозяйства (или промышленности и сельского хозяйства государств, объединенных в таможенный союз) от конкурентных импортных товаров иностранного происхождения. Однако в соответствии с принципами Заключительного акта первой Конференции ЮНКТАД 1964 года право на взимание протекционистских таможенных пошлин было предоставлено лишь развивающимся государствам. Ставки обычно являются самыми высокими, что в значительной степени препятствует возможности ценовой конкуренции импортного товара с товаром, произведенным на данной таможенной территории.

Существуют также **карательные таможенные пошлины** — особо высокие таможенные пошлины (в 3-5 раз превышающие генеральные), которые применяются против товаров, происходящих из стран, осуществляющих в отношении данного государства дискриминации, недружественные акты и др.

Контингентные таможенные пошлины устанавливаются на контингируемые товары и предусматривают взимание пониженной пошлины до тех пор, пока не будет исчерпан количественный их контингент. В таможенных тарифах некоторых государств предусмотрены **уравнительные таможенные пошлины**.

В практике международных таможенных отношений встречаются и другие виды таможенных пошлин, такие как кумулятивные, запретительные, наступательные, охранительные, лесные, покровительственные, экспансионистские и другие, не получившие большого распространения.

Основным элементом таможенной пошлины является **ставка**, под которой понимается величина налога на единицу обложения. Ставки таможенных пошлин являются едиными и не подлежат изменению в зависимости от лиц, перемещающих товары через таможенную границу, видов сделок и других факторов.

Ставки пошлин утверждены постановлениями Совета Министров Республики Беларусь от 28 июня 2002 г. № 864 «Об утверждении ставок вывозных таможенных пошлин» (с последующими изменениями и дополнениями) и № 865 «Об утверждении ставок ввозных таможенных пошлин» (с последующими изменениями и дополнениями). В данных постановлениях применяются адвалорные, специфические и комбинированные виды ставок.

Законом Республики Беларусь от 3 февраля 1993 г. «О таможенном тарифе» (с последующими изменениями и дополнениями) установлено, что, несмотря на положения международных договоров Республики Беларусь, касающихся предоставления режима наибольшего благоприятствования, Президент Республики Беларусь может пре-^доставить преференциальный (дифференцированный и более благоприятный) режим любой развивающейся или наименее развитой стране без предоставления аналогичного режима

другим странам. На сегодняшний день перечни стран, пользующихся преференциальным режимом, утверждены Декретом Президента Республики Беларусь от 18 апреля 2003 г. № 14 «Об установлении тарифных преференций» (см. рис. 2J, причем преференции распространяются только на ограниченный список товаров. Например, в их число не попали такие товары, как сахар и кондитерские изделия из него, алкогольные и безалкогольные напитки, нефть и нефтепродукты, бумага, картон и изделия из них, одежда и обувь, машины и оборудование. Таким образом, перечень включает в основном товары с низкой степенью обработки (сырье и полуфабрикаты, за исключением производимых в большом количестве белорусскими предприятиями).

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ И АКЦИЗЫ

19 декабря 1991 г. были приняты Законы Республики Беларусь «Об акцизах» и «О налоге на добавленную стоимость», которые вступили в силу с 1992 г. Также с 1992 г. был введен налог на экспорт и импорт товаров, перечень которых утверждался Советом Министров Республики Беларусь, по ставкам в процентах от контрактной стоимости ввозимых (вывозимых) товаров. До августа 1995 г. НДС и акцизы не распространялись на внешнеэкономические операции и взимались только в отношении товаров, произведенных внутри страны.

С 1 мая 1994 г. налоги на экспорт и импорт были отменены и вступило в силу первое постановление Правительства Республики Беларусь, утверждавшее первые ставки таможенных пошлин.

Экономическая природа косвенных налогов (налога на добавленную стоимость и акцизов), взимаемых при ввозе или вывозе товаров, близка экономической природе таможенной пошлины, поскольку они увеличивают цену товара и взимаются при пересечении товарами таможенной границы государства. Данные налоги следует рассматривать отдельно от внутренних НДС и акцизов, которые регулируются отдельным налоговым и финансовым законодательством.

Таким образом, к таможенным платежам относятся только те акцизы и НДС, которые взимаются таможенными органами при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу Республики Беларусь, и не относятся акцизы и НДС, которые подлежат уплате в соответствии с налоговым законодательством Республики Беларусь и не связаны с перемещением товаров через таможенную границу.

В мировой практике существует две принципа взимания косвенных налогов, по стране назначения вывозимых товаров и по стране происхождения ввозимых товаров (работ, услуг). Большинство развитых стран при решении данного вопроса придерживаются первого принципа, согласно которому экспортируемые товары и услуги облагаются по ставке 0 % или освобождаются от обложения налогом на добавленную стоимость и акцизами, а в полной мере подлежат налогообложению импортируемые товары. При следовании второму принципу, наоборот, вывозимые товары косвенными налогами облагаются, а импортируемые — нет.

В Республике Беларусь принцип взимания НДС и акцизов при ввозе зависит от страны-импортера товара. Так, товары, ввозимые с территории Российской Федерации и Грузии на территорию Республики Беларусь, данными налогами не облагаются, т.е. в торговых отношениях с этими государствами осуществляется взимание косвенных налогов по принципу страны происхождения.

Применение данных принципов в торговых отношениях между двумя странами позволяет избежать двойного налогообложения, когда товар облагается акцизами и НДС в обеих странах.

В Беларуси действуют единые ставки акцизов как для товаров, произведенных плательщиками акцизов, так и для товаров, ввозимых плательщиками акцизов на таможенную территорию республики и (или) реализуемых на таможенной территории. **Акцизами** облагаются в основном товары повышенного спроса и предметы роскоши- спирт гидролизный технический и спиртосодержащие растворы, алкогольная продукция, пиво, табач-

ная продукция, нефть сырая, автомобильные бензины, дизельное топливо, масло для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей, ювелирные изделия, а также микроавтобусы и легковые автомобили, в том числе и переоборудованные в грузовые.

Ставки акцизов установлены постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 21 января 2003 г. № 63 «О ставках акцизов по подакцизным товарам» в абсолютной сумме на физическую единицу измерения подакцизных товаров (специфические ставки) или в процентах (адвалорные ставки).

Налоговая база (основа исчисления) по товарам, ввозимым на таможенную территорию республики и подлежащим обложению акцизами, определяется: по подакцизным товарам, в отношении которых установлены специфические ставки акцизов; как объем ввозимых подакцизных товаров в натуральном выражении; по подакцизным товарам, в отношении которых установлены адвалорные ставки акцизов; как сумма их таможенной стоимости и подлежащих уплате таможенной пошлины и таможенных сборов за таможенное оформление.

Алкогольные напитки и табачные изделия (за исключением алкогольных изделий, расфасованных в тару емкостью 0,01 л и менее, а также 10 л и более, и пива независимо от емкости расфасовочной тары) подлежат маркировке акцизными марками установленного образца. Акцизные марки выдаются таможенными органами при условии выполнения лицами, ввозящими данные товары на территорию Республики Беларусь, ряда законодательно установленных обязательств, среди которых — размещение товаров в установленных местах хранения, предоставление отчета таможенным органам об использовании акцизных марок, возврат поврежденных и неиспользованных марок. Помимо приобретения акцизных марок еще до фактического ввоза подакцизных товаров плательщик должен уплатить авансовый платеж акциза в размере 30 % его суммы, подлежащей уплате.

Налоговой базой для обложения ввозимых товаров налогом на добавленную стоимость является таможенная стоимость таких товаров, которые ввозятся на территорию Республики Беларусь и заявляются в таможенных режимах, требующих его уплаты, к которой добавляются подлежащие уплате таможенные сборы за таможенное оформление, таможенная пошлина, а по подакцизным товарам — еще и сумма акциза.

Законодательством установлены следующие ставки НДС при импорте товаров:

- 10 % в отношении ввозимых продовольственных товаров и товаров для детей по перечням, утвержденным постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 9 февраля 2000 г. № 175 «Об утверждении перечней продовольственных товаров и товаров для детей, по которым применяется ставка налога на добавленную стоимость в размере 10 процентов при их ввозе на таможенную территорию Республики Беларусь и при реализации на территории Республики Беларусь»;
- 18 % в отношении остальных товаров.

Как уже отмечалось, в торговых отношениях с Российской Федерацией применяется принцип взимания косвенных налогов в соответствии со страной происхождения товаров, т.е. при ввозе на территорию Беларуси товары из России НДС и акцизами не облагаются. Вместе с тем при ввозе на таможенную территорию Беларуси НДС, акцизами, а также таможенными пошлинами облагаются товары, происходящие из третьих стран и выпущенные в свободное обращение в Российской Федерации, а также происходящие и ввозимые из Российской Федерации по внешнеэкономическим сделкам, участником которых является нерезидент стран- членов СНГ.

ПОРЯДОК РАСЧЕТА ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Схема расчета таможенных платежей включает следующие этапы:

- 1) определение кода и количества товара, являющегося предметом внешнеэкономической сделки, в соответствии с ТН ВЭД Республики Беларусь;
- 2) определение наличия или отсутствия действия в отношении данного товара мер нетарифного регулирования (запрет или ограничение на ввоз товара, лицензирование,

сертификация, соответствие стандартам безопасности и качества, маркировка акцизными марками и т.д.);

3) определение таможенной стоимости товаров и страны их происхождения;

4) расчет суммы сборов за таможенное оформление в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров;

5) определение суммы подлежащих уплате таможенных пошлин в строгом соответствии с ТН ВЭД Республики Беларусь и в зависимости от страны происхождения товаров. Пошлина рассчитывается в процентах от таможенной стоимости товара (если установлена адвалорная ставка) или в евро за единицу товара (специфическая ставка). Если же на товар установлена комбинированная ставка (например, 10 %, но не менее 5 евро за 1 кг), выбирается большая сумма пошлины из рассчитанных по адвалорной и специфической ставкам;

б) определение необходимости уплаты акциза (закон «Об акцизах»). В отношении маркируемых подакцизных товаров (алкогольные и табачные изделия) необходимо внести 30 % акциза в виде аванса при покупке акцизных марок, т.е. еще до ввоза товаров на территорию республики. Налогооблагаемая база акцизов включает таможенную стоимость, рассчитанные суммы сбора за таможенное оформление и таможенной пошлины;

7) расчет подлежащей уплате в бюджет суммы налога на добавленную стоимость (в налогооблагаемую базу теперь включаются таможенная стоимость товара, суммы сборов за таможенное оформление, таможенной пошлины и акциза);

В торговых отношениях с Российской Федерацией применяется принцип взимания косвенных налогов в соответствии со страной происхождения товаров, т.е. при ввозе на территорию Беларуси товары из России НДС и акцизами не облагаются. Вместе с тем при ввозе на таможенную территорию Беларуси НДС, акцизами, а также таможенными пошлинами облагаются товары, происходящие из третьих стран и выпущенные в свободное обращение в Российской Федерации, а также происходящие и ввозимые из Российской Федерации по внешнеэкономическим сделкам, участником которых является нерезидент стран - членов СНГ.

8) на последнем этапе определяется окончательный размер подлежащих уплате в бюджет таможенных платежей с учетом возможности получения отсрочки их уплаты, льгот и других преференций.

ВЗЫСКАНИЕ НЕУПЛАЧЕННЫХ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Неуплаченные суммы таможенных платежей, а также экономические санкции за их неуплату в установленные сроки взыскиваются таможенными органами в бесспорном порядке независимо от времени обнаружения факта неуплаты. **Таможня имеет право взыскивать следующие экономические санкции:**

- пеня в размере учетной ставки Национального банка Республики Беларусь, действующей на день уплаты (взыскания) неуплаченных в установленные сроки таможенных платежей, за каждый день просрочки, начиная со дня возникновения задолженности и включая день фактической уплаты или взыскания в бесспорном порядке;

- финансовая санкция в размере 10 % налога на добавленную

- стоимость, акциза и налога на доходы иностранных юридических лиц, не осуществляющих деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство, от реализации товаров, ввезенных на территорию Республики Беларусь для демонстрации на выставках, выставках-продажах и ярмарках, за непредставление или несвоевременное представление платежных документов в учреждения банков на уплату налогов в бюджет;

- финансовая санкция (штраф) за сокрытие или занижение объектов налогообложения (таможенной стоимости, физического объема товара) в трехкратном размере общей суммы налогов, исчисленных из сокрытых, заниженных объектов налогообложения

Срок уплаты сумм задолженности, пени и санкций составляет 15 дней с момента вручения таможней должнику акта о возникновении таможенной задолженности и задолженности по процентам и решения о необходимости погашения таможенной задолженности и задолженности по процентам (далее — Решение). Должник обязан в данный срок

произвести уплату указанных сумм в соответствии с Решением и информировать таможенню об этом путем представления копий соответствующих платежных документов

Если по истечении 15 дней с момента вручения данных документов суммы задолженности и экономических санкций не уплачены, таможня взыскивает их в беспорном порядке путем выставления на него счета в национальной валюте платежных требований на списание в бюджет денежных средств. При недостаточности на счетах денежных средств в белорусских рублях и наличии на счетах иностранной валюты суммы задолженности и санкций взыскиваются в иностранной валюте по курсу Национального банка Республики Беларусь, действующему на дату взыскания.

В случае отсутствия денежных средств на счетах должника или их недостаточности в течение одного месяца со дня выставления платежного требования должнику взыскание обращается на таможенных гарантов (при их наличии). Если же их нет, а также при отсутствии денежных средств на счетах гарантов или их недостаточности, суммы задолженности взыскиваются в беспорном порядке со счетов дебиторов должника.

При отсутствии у должника (таможенного гаранта, дебитора) на счетах в банках денежных средств взыскание сумм задолженности может обращаться таможней в беспорном порядке и на другие финансовые активы должника (независимо от места их нахождения), а на иное имущество — в судебном порядке

Тема 2.2. Методы регулирования внешнеэкономической деятельности.

1. Свободная торговля и протекционизм.
2. Тарифные методы
3. Нетарифные методы
4. Антимонопольное регулирование

1.

Регулирование внешнеэкономической деятельности предполагает использование комплекса экономических и правовых мер. Степень и объем их применения определяют вид внешнеторговой политики государства.

В экономической теории и практике нет однозначного ответа на вопрос о том, какова должна быть степень регулирования внешней торговли. В XVI-XVIII вв. преобладал меркантилистический подход, сторонники которого проповедовали политику протекционизма. Считалось, что в интересах каждой нации способствовать увеличению своего экспорта в другие страны и всячески ограничивать импорт. К концу XVIII в. меркантилизм сменило фритредерство. Сторонники данной позиции в международной торговле утверждали, что в интересах как отдельной нации, так и всех стран допустить полную свободу торговли.

Основоположителем принципов свободной торговли (от англ. слов free trade — свободная торговля) является классик английской политэкономии Адам Смит. В своем фундаментальном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) он опровергает господствовавшую в то время теорию о том, что источник богатства — это деньги и драгоценные металлы. Он последовательно выступал против позиции меркантилистов в международной торговле, суть которой в необходимости «много продавать и мало покупать».

Меркантилисты источником богатства признавали не производство, а сферу обращения и обосновывали всемерное ограничение импорта с помощью протекционизма. А. Смит утверждал, что источник богатства — труд, а способ повышения эффективности труда — стимулирование разделения труда, которое можно обеспечить свободным переливом производственных ресурсов между отраслями как на национальном, так и на международном уровне. Свобода торговли рассматривалась им как необходимое условие для развития разделения труда. А. Смит писал: «Основное правило каждого благоразумного главы семьи состоит в том, чтобы не пытаться изготовить дома такие предметы, и изготовление которых обойдется дороже, чем при покупке их на стороне. Портной не пробует сам шить себе сапоги, а покупает их у сапожников. Сапожник не пробует сам шить себе одежду, а прибегает к услугам портного, фермер не пробует ни того, ни другого, а пользуется услугами обоих этих ремесленников».

Учение А. Смита о свободе торговли было развито Д. Рикардо в теорию сравнительных издержек. В работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.) он доказал выгоду международной специализации труда.

Практика международной торговли свидетельствует о том, что когда прежде изолированные страны начинают торговать, они получают большую выгоду, чем давно торгующие друг с другом государства. Так, в 50-х гг. XIX в. Япония пошла на увеличение экспорта шелка и чая в обмен на поставки риса и промышленных товаров. В результате цены на шелк и чай в Японии подскочили и их производители оказались в выигрыше, в то время как изменения цен на мировом рынке практически не наблюдалось.

Свобода торговли является основополагающим принципом теории и практики рыночной экономики и обладает рядом преимуществ. Прежде всего она позволяет странам специализироваться именно в той сфере, в которой они имеют предпочтения экономического, географического, природного и иного характера. Так, Япония, США, Германия обладают преимуществом в производстве товаров, которое требует высокого технического потенциала и уровня квалификации: производство автомобилей, аудиовизуальных то-

варов, бытовой электротехники. В страны третьего мира переместилась текстильная, кожаная, целлюлозно-бумажная промышленность.

Создание массового производства определенной продукции в различных странах позволяет производить ее высокого качества при меньших издержках и это выгодно потребителям. В то же время специализация стран облегчает развитие конкуренции. В конечном счете наблюдается рост экономического развития всех стран, включившихся в международное разделение труда.

Однако уровень развития стран не может быть равным и совершенной конкуренции не существует. В пользу политики протекционизма свидетельствуют такие аргументы, как:

1. временное введение мер, сдерживающих импорт, позволяет создать и развить молодые отрасли промышленности, оградив их от международной конкуренции;

2. введение защитных мер выгодно местным производителям товаров, конкурирующих с импортом;

3. протекционизм может увеличить уровень занятости и обеспечить развитие отраслей, поставляющих в «защищаемую» промышленность сырье и материалы.

Доводы в защиту протекционизма высказывались еще в 1791 г. Александром Гамильтоном в «Докладе о состоянии обрабатывающей промышленности». Протекционистские меры использовались в Америке после Гражданской войны для ограждения национальной текстильной промышленности и металлургии от британского импорта, в Германии в начале XIX в. — для поддержки зарождавшейся обрабатывающей промышленности, в Японии в послевоенные годы — для защиты национального автомобилестроения и в настоящее время — с целью развития производства компьютерной техники.

В то же время протекционистские меры могут использоваться как орудие экономического и политического давления на другие страны, чтобы добиться уступок в конкурентной борьбе и торговых переговорах, или как один из методов торговой дискриминации отдельных государств.

Протекционизм может быть и вреден для национальной промышленности, особенно при долгосрочном использовании. Он уничтожает дух конкуренции, в некоторых случаях снижает побудительные мотивы поиска технологических усовершенствований и поэтому создаваемая или функционирующая промышленность может оказаться малоэффективной. В результате введения защитных мер страдают потребители импортных товаров. И что особо важно — использование протекционистских барьеров может спровоцировать иностранные государства к введению ответных мер. Усиление взаимного использования ответных мер приводит к торговой войне, и в убытке оказываются обе стороны.

Развитие электроники в Бразилии — классический пример неудачного использования протекционистских барьеров. В 1979 г. правительство страны инициировало развитие местной промышленности персональных компьютеров, запретив при этом импорт аналогичной продукции. Первоначально это привело к росту объемов производства и реализации персональных компьютеров национального изготовления в Бразилии. Местные фирмы господствовали на внутреннем рынке, и у них не было стимула к модернизации производства. К концу 80-х гг. бразильские производители отстали по техническому уровню от зарубежных компаний и их продукция стала неконкурентоспособной. Проиграли и фирмы других отраслей промышленности Бразилии, вынужденные покупать компьютеры местного производства.

Следовательно, необходимо найти оптимальное соотношение между свободной торговлей и использованием протекционизма.

2.

ГАТТ/ВТО не запрещает защиту национальной экономики. В случае необходимости такой защиты, согласно принципам ГАТТ/ВТО, она должна основываться в целом на таможенных тарифах, а не на иных коммерческих мерах. Целью этого правила также явля-

ется четкое определение объема защиты и сведение к минимуму связанного с ней искажения торговли.

В течение всех восьми раундов переговоров ГАТТ вопрос о сокращении тарифов был одним из основных. На момент создания соглашения в конце 40-х гг. его средний уровень составлял около 40 %. В итоге работы шестого «Кеннеди раунда» (1964-1967 гг.) таможенные тарифы были снижены в среднем на 35 %. Во время «Токио раунда» (1973-1979 гг.) — на 33 % на промышленные товары. В результате этого сокращения в промышленно развитых странах тариф на готовую продукцию составил 4,7 %. Во время «Уругвайского раунда» (1986-1993 гг.) установлена цель сокращения тарифов на 30 %.

Несмотря на снижение таможенных тарифов, роль их в регулировании внешнеэкономической деятельности различных стран остается значительной.

Таможенные тарифы могут быть одноколонными, т. е. иметь единую ставку для одного товара или товарной группы, и многоколонными, когда установлены две и более ставок. Импортные таможенные пошлины в республике — многоколонные: более льготные при ввозе товаров, происходящих из развивающихся стран, не применяются при импорте из стран СНГ и наименее развитых стран и повышенные для вещей, страна происхождения которых не установлена.

Исследования зарубежных экономистов показали, что следствием любой таможенной защиты является снижение совокупного благосостояния нации. Использование таможенного тарифа для ограничения импорта ухудшает потребительские возможности. Покупатель вынужден платить за импортные товары либо большую сумму денег, либо приобретать их в меньших количествах. Введение импортного тарифа может привести к ухудшению условий внешней торговли в каждой из торгующих стран. Импортный тариф вызывает рост обменного курса страны — инициатора его введения. Как следствие возможно уменьшение объемов сбыта экспорта в зарубежные страны и в конечном счете — сокращение экспортного производства. Между тем при некоторых условиях использование тарифа может оказаться более эффективной мерой, чем экономическая пассивность. Важным является нахождение оптимального импортного тарифа для государства, потребителя и производителя.

Использование тарифной системы защиты приносит желаемые результаты в следующих случаях:

1. при действительном ограничении импорта и создании отечественным производителям условий для развития производства. Производители выигрывают как за счет роста объемов продаж, так и благодаря установлению более низких цен по сравнению с импортным товаром;
2. при проведении тщательного анализа и избирательной политики установления высоких и низких тарифов. Так, Венесуэла, Колумбия и Эквадор, желающие развивать отечественное сборочное производство, договорились об установлении высоких (до 35 %) импортных пошлин на готовые автомобили и одновременно поддерживают низкие (3-5 %) пошлины на комплектующие изделия;
3. когда страна-импортер обладает властью монополии, т. е. монополии покупателя. Поставщики продукции при таких условиях, как правило, вынуждены идти на снижение цен;
4. когда введение таможенных тарифов является одним из основных источников доходов государственной казны. Это характерно для молодых развивающихся стран;
5. если производство некоторой отечественной продукции является предметом национального престижа;
6. при проведении политики перераспределения дохода внутри страны и создании основ экономической и социальной защиты более бедных слоев населения;

7. с целью создания производства и запасов определенной продукции для экономического благосостояния или обороноспособности страны, в том числе в будущем.

Таможенно-тарифное регулирование осуществляется и путем использования различных таможенных режимов.

ТАМОЖЕННЫЙ РЕЖИМ — это совокупность правовых положений, предусмотренных таможенным кодексом и определяющих статус товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу.

Установление таможенных режимов имеет большое практическое значение, так как определяет меры экономического регулирования экспорта-импорта товаров, применение видов ставок тарифов, характер владения, пользования и распоряжения товарами.

В Таможенном кодексе Республики Беларусь (от 6 января 1998 г.) и в таможенных нормативно-правовых документах установлено пятнадцать таможенных режимов. Это фактически все режимы, которые существуют в мировой практике. К ним относятся:

1. выпуск для свободного обращения,
2. реимпорт,
3. транзит,
4. таможенный склад,
5. магазин беспошлинной торговли,
6. переработка на таможенной территории,
7. переработка под таможенным контролем,
8. временный ввоз (вывоз),
9. свободная таможенная зона,
10. свободный склад,
11. переработка вне таможенной территории,
12. экспорт,
13. реэкспорт,
14. уничтожение,
15. отказ в пользу государства.

Таможенный режим выпуск для свободного **обращения** предполагает, что ввозимые на территорию Республики Беларусь товары остаются постоянно в стране без обязательства об их вывозе с территории республики. Выпуск товаров для свободного обращения предусматривает уплату таможенных пошлин, налогов и соблюдение мер экономической политики.

Транзит товаров — таможенный режим, при котором товары перемещаются под таможенным контролем между двумя таможенными органами Республики Беларусь без взимания таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам мер экономической политики.

Режим таможенный склад позволяет заинтересованным лицам, как резидентам, так и нерезидентам Республики Беларусь, ввозить на таможенную территорию республики вещи и временно хранить их под таможенным надзором без права потребления и вовлечения в экономический оборот. Таможенные пошлины и налоги при этом не уплачиваются. На таможенных складах с вещами могут производиться простые операции по сортировке, упаковке, маркировке, обеспечению сохранности и др.

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

Таможенный режим переработка товаров под таможенным контролем позволяет использовать иностранные товары на таможенной территории Республики Беларусь без взимания таможенных пошлин и налогов, а также без применения к ним мер экономической политики для переработки под таможенным контролем с последующим выпуском для

свободного обращения или помещением продуктов переработки под иной таможенный режим.

Таможенный режим временного ввоза (вывоза) товаров дает возможность резидентам и нерезидентам Республики Беларусь временно пользоваться товарами на таможенной территории республики или за ее пределами с полным или частичным освобождением от уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения мер экономической политики. Предельный срок действия данного режима — два года. При этом ввозимые (вывозимые) товары подлежат возврату в неизменном состоянии, кроме изменений вследствие естественного износа.

Свободная таможенная зона и свободный склад — таможенные режимы, при которых иностранные товары размещаются и используются в определенных территориальных границах или помещениях без взимания таможенных пошлин и налогов, а также без применения мер экономической политики. Отечественные товары размещаются и используются на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта.

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

Экспорт товаров — таможенный режим, при котором товары вывозятся за пределы таможенной территории Республики Беларусь без обязательства об их обратном ввозе. Экспорт товаров осуществляется при условии уплаты вывозных таможенных пошлин. Товары должны быть вывезены в том же состоянии, в котором были на день принятия таможенной декларации.

Особым видом таможенно-тарифного регулирования является Всеобщая система преференций (ВСП). Основная суть ее в предоставлении промышленно развитыми странами в одностороннем порядке таможенно-тарифных льгот при импорте товаров из развивающихся государств. Это создает условия для предпочтительного доступа экспортных товаров из развивающихся стран на рынки развитых государств. Всеобщая система преференций призвана способствовать экономическому развитию развивающихся стран, расширению объемов и ассортимента экспортируемых ими товаров.

Инициатива введения преференциального режима исходила от развивающихся стран еще в начале 60-х гг. По решению ЮНКТАД ВСП была введена с начала 70-х гг. Схемы ВСП действуют с 1971 г. в ЕС и Японии, с 1972 г. — в Австрии, Норвегии, Швеции, Финляндии, Швейцарии, с 1974 г. — в Канаде, с 1976 г. — в США. Генеральная Ассамблея ООН включила ВСП в качестве составной части в Международную стратегию развития, а впоследствии — в качестве важного элемента Хартии экономических прав и обязанностей государств.

ВСП основывается на трех основных принципах: всеобщность, недискриминация, взаимность.

Принцип всеобщности предполагает предоставление преференций всеми развитыми странами всем развивающимся.

Недискриминация означает, что всем развивающимся странам должны предоставляться одни и те же преференции.

Принцип взаимности предполагает, что развитые страны предоставляют развивающимся государствам особые тарифные уступки в одностороннем порядке, не требуя взаимности.

Однако на практике отступают от выполнения этих принципов. Не существует единой системы преференций. Каждая предоставляющая преференции страна составляет свою схему предоставления преференциальных льгот и свой собственный перечень стран-бенефициаров.

Схемы ВСП имеют ряд ограничительных условий. Они предусматривают «защитные» оговорки, дающие возможность развитым странам отменять или изменять преферен-

циальный режим в случае, если импорт какого-либо товара из развивающихся стран причиняет ущерб внутренним производителям аналогичных или непосредственно конкурирующих товаров. Предполагается, что «защитная» оговорка по своему характеру является краткосрочной мерой, но при этом не существует положений, устанавливающих допустимый временной период ее действия.

Под преференциальные льготы попадают только товары, происходящие из стран-бенефициаров. Происхождение товаров подтверждается сертификатом формы А, выдаваемым уполномоченным органом правительства страны-экспортера. В республике таким органом является Торгово-промышленная палата.

Преимущества, получаемые от ВСП, сокращаются также в результате одновременного использования нетарифных мер. Правда, в последнее время многие развитые страны сокращают использование количественных ограничений (квот и потолков) и применяют вместо них тарифные методы регулирования. С 1 января 1995 г. были устранены квоты из Всеобщей системы преференций Европейского Союза, однако что касается сельскохозяйственного сектора, то количественные ограничения сохранены на довольно обширный список товаров. В США начиная с 1985 г. устанавливаются «верхний» и «нижний» уровни ограничения конкурентоспособности. Так, «верхний» уровень предусматривает выключение преференциального режима в отношении товара, импорт которого из одной страны в течение года составлял 50 % и более от общего импорта этого товара в США или превышал определенную сумму в долларах. Эта сумма устанавливается ежегодно в зависимости от величины валового национального продукта США, в 1992 г. она составляла 92,7 млн. долл.

Не все товары, происходящие из развивающихся стран, подпадают под ВСП. Так, в США ВСП распространяются на товары свыше 4200 наименований, ввозимых из 134 стран, к ним не относится большинство текстильных товаров, часы, обувь, сумки, некоторые изделия из стали, стекла, электроника.

Основные выгоды, полученные от ВСП, состоят в увеличении объемов экспорта из развивающихся стран: с 31,6 млрд. долл. в 1982 г. до 55 млрд долл. США в 1989 г. В начале 90-х гг. этот показатель превысил 70 млрд. долл. США в год.

Использование ВСП привело к укреплению существующих и к созданию новых экспортных мощностей в развивающихся странах. Импортёры развитых стран стали ориентироваться на поставки товаров из стран, пользующихся преференциями. Развивающиеся страны получают тем больше преимуществ от использования схем ВСП, чем эффективнее проводят структурную перестройку и организуют выпуск конкурентоспособной продукции.

3.

НЕТАРИФНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ — это форма государственного регулирования внешнеторгового оборота, которая включает многочисленные мероприятия, ограничивающие использование иностранных товаров на внутреннем рынке страны.

Нетарифные ограничения являются мерами скрытого протекционизма. По мнению специалистов, во внешней торговле используется более 50 таких способов. К ним относятся технические нормы, санитарные стандарты, сложный валютный контроль, государственные закупки и т. д.

Значение нетарифных барьеров возрастает прежде всего по причинам увеличения объема международной торговли, расширения ассортимента товаров на мировом рынке, снижения таможенных пошлин.

По классификации ГАТТ/ВТО нетарифные ограничения подразделяются на пять основных групп:

- количественные ограничения импорта и экспорта, к которым относятся квотирование и лицензирование;
- таможенные и административные импортно-экспортные формальности, включая антидемпинговые пошлины, методы оценки таможенной стоимости това-

ров, таможенные и консульские формальности, товаросопроводительные документы, товарную классификацию тарифов;

- стандарты и требования к качеству товаров, включая санитарно-ветеринарные нормы, промышленные стандарты, требования к упаковке и маркировке товаров;

- участие государства во внешнеторговых операциях, а именно: субсидирование производства и экспорта товаров, система государственных закупок товаров, государственная торговля;

- ограничения, заложенные в механизме платежей: скользящие сборы, импортные депозиты, льготы для отдельных отраслей и предприятий, механизм валютных курсов.

Количественные ограничения импорта и экспорта непосредственно регламентируют количество ввозимого в страну товара и вывозимого за ее пределы. Из всех видов нетарифных барьеров они получили наибольшее распространение. На практике сложилось два основных направления применения количественных ограничений: контингентирование и лицензирование.

КОНТИНГЕНТИРОВАНИЕ — ограничение государственной властью ввоза (вывоза) товаров в определенном количестве или сумме за установленный период посредством импортных или экспортных квот (контингентов).

Квоты подразделяются на двусторонние и общие (глобальные). Двусторонние квоты устанавливаются при наличии между двумя странами определенной договоренности и распространяются только на конкретную страну. Общие (глобальные) квоты вводятся безадресно, т. е. ограничивают размер импорта на определенный период для всех стран вместе. Они дают право выбора контингента среди стран, на которые он распространяется.

По срокам действия квоты бывают постоянные, т. е. действующие в течение всего периода, на который они введены, и сезонные, устанавливаемые в зависимости от периода года.

Основная цель введения импортных квот — защита национальных производителей. Импортные квоты более предпочтительны, чем тарифные ограничения, в том плане, что повышение ставок тарифов, как правило, регламентируется международными соглашениями, квоты вводятся по решению органов государственной власти определенной страны. Достаточно часто при распределении импортных квот предпочтение отдается тем, кто берет на себя встречные обязательства импортировать товары данной страны. Экспортные квоты устанавливаются прежде всего на дефицитные на местном рынке товары.

Контингентирование реализуется через систему лицензирования.

ЛИЦЕНЗИЯ — это разрешение, выдаваемое государственными органами и дающее право на импорт определенного количества товаров в страну (импортная лицензия) или экспорт товаров из страны (экспортная лицензия).

В международной практике различают индивидуальные и генеральные лицензии.

Индивидуальная лицензия — это разовое разрешение на импорт (экспорт) товаров. Она является именной и не может быть передана другой компании. Срок действия такой лицензии по времени ограничен.

Генеральная лицензия — это постоянно действующее разрешение, дающее право конкретной фирме на импорт (экспорт) указанных в ней товаров без каких-либо ограничений по стоимости и количеству. По данной лицензии разрешается ввозить указанные в ней товары из конкретной страны либо же из всех стран мира.

В республике квотируется и лицензируется лишь экспорт определенных товаров, импорт практически не ограничен. Основными видами лицензий являются разовая и генеральная. Разовая лицензия выдается на конкретный объем товара по каждой сделке, генеральная не ограничена по стоимости и количеству (за исключением квотируемых товаров). Кроме лицензий в практику работы в Республике Беларусь вошла такая форма разрешений, как регистрация внешнеторговых контрактов (например, на древесину).

В особую группу количественных ограничений выделяются добровольные ограни-

чения экспорта. Еще в конце 50-х гг. США начали навязывать азиатским странам соглашение о добровольном ограничении в одностороннем порядке экспорта в США текстиля, а позднее — стального проката и ряда других товаров. В январе 1957 г. японское правительство выступило с пятилетней программой «добровольного» ограничения поставок хлопчатобумажных изделий на американский рынок. С 1969 г. система «добровольных» квот начала действовать на мировом рынке черных металлов, охватив почти 2/3 мирового экспорта этих товаров. Позднее США принудили иностранных поставщиков ограничить поставки шерстяного текстиля, продукции радиоэлектронной промышленности. Подобная практика свидетельствует о том, что «добровольные» ограничения экспорта отнюдь не являются таковыми.

Особое место среди экономических инструментов регулирования импорта преимущественно в промышленно развитых странах занимают антидемпинговые меры.

Причины демпинга и его виды разнообразны. Демпинг может быть постоянным, связанным с проблемой поддержки загрузки производственных мощностей или развития крупносерийного производства без снижения внутренних цен, и эпизодическим, осуществляемым при необходимости избавиться от случайного избытка продукции, или непреднамеренным, когда поставщик не обладает достаточной ценовой информацией на рынке импортера. К демпингу могут прибегать и как к ответной мере: в отдельных случаях демпинг квалифицируется как недобросовестная практика, когда установление низких цен направлено на вытеснение конкурента с данного рынка (разбойничий демпинг).

При установлении факта демпинга, в частности в странах ЕС, определяется «нормальная стоимость» товара и анализируются два критерия: ценовой или стоимостный и критерий экономического ущерба.

Согласно ценовому критерию, демпинг может констатироваться в случае, когда экспортная цена товара оказывается ниже его «нормальной стоимости». Экспортная цена может определяться различными методами. Чаще всего она устанавливается по фактически оплаченной или подлежащей оплате цене за товар, ввозимый в ЕС из стран, не входящих в него. Данный метод неприменим в случае, когда невозможно получить такую цену или она устанавливалась при специфических условиях (например, по стовору между продавцом и покупателем). Тогда экспортная цена определяется на другой «разумной» основе, например по цене первой продажи товара продавцом покупателю. При этом учитываются все затраты на изготовление и доставку товара, уплаченные налоги и пошлины, комиссионные расходы и прибыль. Экспортная цена может устанавливаться и по таможенной стоимости, данным контрактов и другими методами.

«Нормальная стоимость» рассчитывается различными методами в зависимости от имеющейся ценовой информации, издержек производства, страны-поставщика (страна с рыночной экономикой либо нет). В соответствии с законодательством, например ЕС, при ввозе товаров из стран с рыночной экономикой «нормальная стоимость» устанавливается по уровню внутренней цены на идентичный товар в стране экспортера или стране происхождения товара. В случае, если такой товар не продается на внутреннем рынке или реализуется на специальных условиях, что не позволяет сравнивать внутренние и экспортные цены, «нормальная стоимость» определяется по цене экспорта в третью страну или рассчитывается специально с учетом возникших затрат на производственных и сбытовых операциях и нормы прибыли.

Для стран с государственно-регулируемой экономикой «нормальная стоимость» исчисляется на основе ценовой информации стран, не входящих в ЕС, условия производства в которых близки к условиям производства данных стран. При этом существуют три способа расчета «нормальной стоимости»:

- по реально действующим ценам страны с рыночной экономикой;
- в соответствии с ценами, по которым страна с рыночной экономикой продает идентичный товар в другие страны;
- на основе стоимостных показателей страны с рыночной экономикой (издержки производства, обращения, административно-хозяйственные расходы,

прибыль). В случае, если ни один из этих способов не может быть применен, расчет производится на основе внутренних цен или издержек производства и обращения идентичного товара, производимого и реализуемого в рамках ЕС.

Наличие специальных способов определения величины «нормальной стоимости» для стран с государственно-регулируемой экономикой связано с двумя основными причинами: влиянием государства при установлении ценовых и других стоимостных показателей, недостатком или отсутствием информации о ценах других стран.

Сопоставляя экспортную цену и «нормальную стоимость», определяют демпинговую маржу, которая кладется в основу исчисления верхней границы антидемпинговой пошлины.

Под вторым критерием демпинга — экономическим ущербом — в мировой антидемпинговой практике понимается значительный убыток, который наносится или может быть нанесен импортом демпингового товара производству в стране его ввоза.

При определении величины экономического ущерба учитывают три группы показателей:

- динамику импорта и долю рынка, занимаемого поставщиками товара, относимого к категории демпингового;
- соотношение импортных цен на демпинговый товар и внутренних цен на аналогичный товар;
- влияние импорта демпингового товара на экономические показатели национальных предприятий.

Демпинговые санкции могут быть различного характера: демпинговый товар облагается антидемпинговой пошлиной или экспортеру снижается квота поставки товара на данный рынок, предлагается добровольно повысить цену или уменьшить объем поставки.

В качестве нетарифных ограничений рассматриваются и товаросопроводительные документы, так как они содержат информацию о стране происхождения товара, а от этого зависит выбор таможенного тарифа.

Вопрос определения страны происхождения товара в разных странах трактуется по-разному. Обычно ею является государство, в котором товар был полностью произведен или подвергнут достаточной переработке. По Правилам определения страны происхождения товара СНГ к полностью произведенным в данном государстве относят такие товары, как полезные ископаемые, добытые на территории страны, выращенная и собранная растительная продукция, живые животные, родившиеся и выращенные в стране, произведенная в ней продукция охотничьего, рыболовного и морского промысла и т. д. Когда в производстве товара участвуют две и более страны, происхождение товара определяется в соответствии с критерием «достаточной переработки», который выражается:

- правилом, требующим изменения товарной позиции классификационного кода товара по ГС или ТН ВЭД РБ на уровне любого из первых четырех знаков;
- перечнем производственных или технологических процессов, достаточных или недостаточных для того, чтобы товар считался происходящим из той страны, где эти процессы имели место;
- правилом «адвалорной доли», когда процентная доля стоимости используемых материалов или добавленной стоимости достигает фиксированного предела в цене франко-завод поставляемого товара.

В регулировании поставок импорта широко используются технические барьеры.

Технические барьеры — это препятствия для импорта иностранных товаров, возникающие в связи с их несоответствием национальным стандартам, системам измерения и инспекции качества, требованиям техники безопасности, санитарно-ветеринарным нормам, правилам упаковки и маркировки и другим требованиям.

Применение технических барьеров вызвано объективными требованиями производства и потребления, в то же время они могут выполнять протекционистскую роль. Так, в 1969 г. Министерство сельского хозяйства США установило стандарт на продаваемые в

стране помидоры, предусматривающий их максимальный размер — 2,5 дюйма. Введение такого технического стандарта было вызвано интересами консервного производства, использующего автоматические устройства для сортировки и расфасовки помидоров, в то же время сделало невозможным поставки на американский рынок более крупных мексиканских помидоров.

Технические стандарты широко используются в международной практике: при определении диаметра газовых и водопроводных труб, напряжения и частоты электричества в бытовых и промышленных сетях, частот радио и телевидения, размеров автомобильных шин и т. д.

Для преодоления преград, вызванных техническими барьерами, крупные монополии организуют выпуск различных модификаций одной и той же базовой модели в расчете на различные рынки. Так, еще в 1972 г. западногерманский концерн «Фольксваген» выпускал 5 моделей автомашин в 32 модификациях.

Другая группа технических барьеров связана с инспекцией и проверкой качества товаров. Они применимы при поставках средств транспорта, электрооборудования, электрических приборов, приборов и оборудования для пищевой промышленности, фармацевтических, химических и других товаров.

Технические барьеры связаны и с применением мер по охране окружающей среды от загрязнения. Они запрещают или ограничивают импорт товаров, загрязняющих окружающую среду, и предусматривают тщательную экспертизу промышленного оборудования, средств транспорта и другой продукции, которая может вызвать загрязнение атмосферы.

Следующая группа технических барьеров — введение санитарно-гигиенических норм и требований здравоохранения. Они применяются в отношении импорта пищевых товаров, сельскохозяйственных продуктов, парфюмерии и других товаров, особенно жесткие эти требования в отношении ввоза медикаментов. Как правило, санитарно-гигиенические нормы едины как для иностранных, так и для товаров национального производства.

Нетарифными барьерами являются и требования к упаковке и маркировке. Эти требования устанавливаются национальным законодательством страны импортера и определяют размеры, вес и форму упаковки, объем информации, который должна содержать маркировка товара, и другие особенности.

В системе регулирования внешнеэкономической деятельности особое место занимает государственное субсидирование. Благодаря государственным субсидиям фирмы имеют возможность выходить на внешние рынки с товарами, цены на которые ниже цен конкурентов, кроме того, за счет того, что они покрывают часть издержек производства национальных производителей, внутренний рынок становится более защищенным от иностранной конкуренции.

Субсидирование может быть прямым и косвенным. Прямое финансирование осуществляется в виде выплаты компаниям дотаций из бюджета, финансирования научно-исследовательских и конструкторских работ. Однако гораздо шире применяются косвенные субсидии: льготы по кредитам, освобождение предприятий от уплаты некоторых налогов, передача экспортирующим компаниям правительственных заказов по завышенным ценам.

Выход государственных организаций развитых стран в роли покупателей товаров на национальный и мировой рынок создал новый вид нетарифного регулирования — государственные закупки.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ — это коммерческие операции (приобретение товаров, работ и услуг), осуществляемые в государственной среде с целью своевременной и эффективной организации обслуживания населения страны и регулируемые особой системой юридических, административных и экономических норм.

Они составляют значительную часть ВВП во всех странах с рыночной экономикой. Так, в рамках Европейского Союза их доля равна 15 % от ВВП и общая контрактная стоимость превышает ежегодно 750 млрд. долл. США.

Госзакупки предполагают не только покупку товаров, но и целого ряда услуг. Например, Директивы ЕС предусматривают 16 категорий услуг, подпадающих под соответствующие правила и процедуры, в частности, к ним относятся услуги по транспортировке, менеджменту и аудиту, инжиниринговые и организационные услуги.

Государственные закупки выполняют динамическую и стратегическую функции, направленные на развитие и экономический рост страны. Они финансируются из средств государства и всегда являются компонентом программы государственных расходов. Их применение может обеспечивать развитие сектора здравоохранения, образования, способствовать модернизации инфраструктуры, организации новой информационной технологии. Неэффективные закупки вызывают дополнительные расходы через высокие цены, приобретение оборудования низкого качества, задержку в реализации проектов, неблагоприятные для покупателя условия контракта.

Государственные закупки узаконены в праве США, крупнейших стран Западной Европы, Японии. Правовые нормы в большинстве стран предусматривают преимущественную покупку товаров национального производства, если она финансируется государством или проводится государственными организациями.

Во время переговоров Уругвайского раунда в рамках ГАТТ 15 апреля 1994 г. 22 государства подписали соглашение по государственным закупкам. Оно вступило в силу 1 января 1996 г. Основные принципы соглашения состоят в том, что госзакупки должны осуществляться на основе правил о национальном режиме и недискриминации. Это означает, что иностранные поставщики должны действовать на тех же условиях, что и национальные.

На практике выделяют два основных направления развития системы регламентирования государственных закупок. Во-первых, это официальные распоряжения государственных властей, устанавливающие дискриминационный режим в области цен для иностранных производителей и экспортеров. Во-вторых — негласные административные предписания, определяющие, в каких случаях государственная организация обязана закупать товары национального производства, а также когда и на каких условиях заказ может быть выдан иностранному поставщику.

Нетарифные ограничения могут быть заложены и в механизме платежей. Внешне они выглядят как инструменты валютно-финансовой политики страны, но часто преследуют торгово-экономические цели. Так, маневрируя валютным курсом, правительство страны может значительно воздействовать на экспортные и импортные цены товаров. Снижение курса валюты ведет к «удешевлению» национальных товаров и одновременно делает более дорогими импортные товары, затрудняя их реализацию на внутреннем рынке этой страны.

Система импортных депозитов также применяется как инструмент внешнеторговой политики.

ИМПОРТНЫЙ ДЕПОЗИТ— это предварительный залог, который импортер должен внести в свой банк перед закупкой иностранного товара.

Размер залога зависит от стоимости сделки. Импортер не получает по депозиту проценты и по истечении нескольких месяцев сумма залога возвращается ему. Протекционистское значение импортных депозитов состоит в том, что они увеличивают издержки импортера по совершаемой операции и повышают цены импортного товара. Кроме того, импортные депозиты означают предоставление беспроцентного кредита банку. Менее заметно их воздействие на экономику и внешнюю торговлю страны в замораживании и изъятии из обращения на определенный срок значительных денежных средств. Как следствие, «цепная реакция» сокращения спроса на импортные товары, включая и те, которые не затрагиваются импортными депозитами. Таким образом, импортный депозит — это протекционистский барьер двойного действия.

4.

Конкурентные преимущества позволяют фирмам достигнуть всемирного успеха, в то же время процесс современной конкуренции подвергается регулированию. Главная цель

регулирования конкуренции — недопущение монополизации рынка отдельными компаниями.

Монополизм — ситуация, когда одна или несколько фирм в значительной мере или полностью контролируют всю (или часть) территории страны в ущерб интересам потребителей и других фирм.

Монополистическая позиция фирмы, как правило, зависит не от ее абсолютных размеров, а от принадлежащей ей доли рынка. В большинстве стран монопольной считается фирма, имеющая от 40 до 70 % доли рынка. В Норвегии и Австрии эта доля составляет 25 % и более от общего объема производства или продажи товаров на национальном рынке. В США для обвинения корпорации в монополизации рынка, кроме того, используется еще ряд критериев: фирма и ее товар (услуга) не должны быть «необычными», компания не является новатором, высокая доля рынка не есть результат крупномасштабного производства или следствие отличного прогнозирования, фирма получает чрезмерно высокую прибыль.

Регулирование конкуренции осуществляется как законодательными методами, так и мерами, призванными корректировать методы конкурентной борьбы.

Законодательное регулирование основано на антимонопольных, антитрестовских и антикартельных законах, противодействии недобросовестной конкуренции.

Впервые антимонопольный закон был принят в Канаде в 1889 г., однако он не получил распространения в мировой практике. В 1890 г. Конгресс США принял «Закон Шермана», который признан в мире как отправная точка законодательства о конкуренции. В настоящее время сложилось два типа антимонопольного законодательства — американское и западноевропейское.

Американский тип законодательства отвергает всякую форму монополистического союза или сговора, и любой договор, имеющий целью монополизацию рынка, объявляется незаконным. Помимо США, эта модель действует в Канаде, Японии, Аргентине.

Западноевропейская модель антимонопольного законодательства является более либеральной и направлена на борьбу со злоупотреблениями монополистического характера. Согласно данному типу законодательства, не допускаются не всякие монополии, а лишь те, которые существенно ограничивают возможности соперничества в той или иной области. Эта модель принята Великобританией, Францией, Австрией, Новой Зеландией, ЮАР и другими странами.

Антимонопольное законодательство, как правило, имеет антитрестовскую и антикартельную направленность. Антитрестовские законы содержат положения, противодействующие прежде всего образованию союзов и объединений, в рамках которых происходит полная утрата самостоятельности входящих в них фирм. Антитрестовские законы США предусматривают четыре объекта регулирования: монополизация рынка, антиконкурентное слияние, сговор о ценах, дискриминация в ценах. Антикартельные законы направлены против различного рода сговоров между фирмами картельного типа. Так, по законодательству ФРГ запрещается сговор предприятий об установлении цен, производстве и территории сбыта как меры, ограничивающие конкуренцию и приносящие ущерб потребителю.

Развитие антимонопольного законодательства идет по пути сближения и унификации. Несмотря на различия антимонопольного законодательства разных стран, оно имеет общие цели, такие как:

1. поощрение конкуренции;
2. контроль над фирмами, занимающими доминирующее положение на рынке, и над процессом слияния и поглощения компаний;
3. защита интересов потребителей;
4. содействие развитию малого и среднего бизнеса.

Кроме того, во многих странах незаконными признаются такие действия, которые направлены на следующее:

1. территориальный раздел рынков;

2. бойкот конкурентов;
3. привязку покупателя к определенным источникам снабжения;
4. установление согласованных цен и скидок с них;
5. согласование квот производства с целью манипулирования обменом и характером предложения;
6. назначение единых директоров конкурирующих фирм.

В законодательстве различных стран, кроме того, предусматриваются меры, направленные против использования методов недобросовестной конкуренции. Однозначного определения недобросовестной конкуренции в мировой практике не существует. К тому же приемы конкурентной борьбы постоянно меняются. Так, Федеральная Комиссия США выделяет свыше 400 способов недобросовестной конкуренции в сфере торговли и маркетинга.

К формам недобросовестной конкуренции по законодательству Республики Беларусь относятся:

- распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки другому предприятию либо нанести ущерб его деловой репутации;
- введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, качества и потребительских свойств товара;
- некорректное сравнение товаров в процессе рекламной деятельности;
- самовольное использование чужого товарного знака, фирменного наименования или марки товара, а также копирование формы, упаковки, внешнего оформления товара другой фирмы;
- получение, использование, разглашение научно-технической, производственной или торговой информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия ее владельца.

Закон Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» запрещает деятельность предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке, если эта деятельность ограничивает (или может ограничить) конкуренцию либо ущемляет законные интересы других предприятий или потребителей посредством: создания препятствий доступа на рынок, преднамеренного сокращения производства, изъятия товаров из обращения с целью создания или поддержания дефицита на рынке, необоснованного повышения (снижения) цен, навязывание контрагенту не выгодных для него условий договора продажи товаров, установление цены или надбавок (скидок) к цене для получения монопольно высокой прибыли или устранения конкурентов. В законодательстве республики содержатся и меры, направленные на противодействие образования компаний типа трестов и концернов.

Выполнение основной части функций по реализации в соответствии с законодательством государственных мер по обеспечению условий для создания и эффективного функционирования товарных рынков, содействию и развитию добросовестной конкуренции и защите прав потребителей, в том числе по предупреждению, ограничению и пресечению монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, принятию иных мер по обеспечению исполнения антимонопольного законодательства, включая формирование и ведение Государственного реестра хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, осуществляется уполномоченным республиканским органом государственного управления, если иное не установлено законодательством.

За нарушение антимонопольного законодательства предусматривается административная и уголовная ответственность (в США — штраф до 1 млн. долл. с фирмы, до 100 тыс. долл. с должностного лица и тюремное заключение до трех лет, в Республике Беларусь с должностного лица или предприятия взыскивается штраф в размере от десяти до пятидесяти минимальных заработных плат, за неоднократное нарушение — лишение свобо-

ды на срок до двух лет).

В соответствии с законодательством Республики Беларусь в случае совершения хозяйствующими субъектами, государственными органами, их должностными лицами противоправных деяний, нарушающих требования настоящего Закона, антимонопольный орган:

- выносит предписания о прекращении противоправной деятельности и об устранении вредных последствий, возникших в ее результате;
- составляет протоколы об административных правонарушениях;
- принимает в пределах своей компетенции иные необходимые меры.

Предписания антимонопольного органа подлежат исполнению в установленный им срок. Прибыль, незаконно полученная хозяйствующим субъектом, действующим на товарном рынке, взыскивается судом и направляется в установленном порядке в республиканский (местные) бюджет. Возмещение убытков (вреда), причиненных хозяйствующему субъекту, потребителям или осуществляется в порядке, установленном законодательством.

Кроме антимонопольного законодательства, используются меры, корректирующие методы конкурентной борьбы, такие как передача конкретным фирмам льготных правительственных заказов, выплата дотаций из бюджета, освобождение от уплаты отдельных налогов и др. Эти меры направлены на поддержание и развитие отдельных фирм, а также развитие конкуренции.