

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И КАДРОВ

Учреждение образования
«БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

Кафедра общепрофессиональных и специальных
юридических дисциплин

Ж. М. Азарова

Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности

*Методические указания
по выполнению контрольной работы
для студентов заочной формы получения высшего образования
специальности 6-0421-05-01 Правоведение*



Горки
БГСХА
2024

УДК 340(072)
ББК 67я73
А35

*Рекомендовано методической комиссией
факультета бизнеса и права.
Протокол № 9 от 28 мая 2024 г.*

Автор:
Ж. М. Азарова, старший преподаватель, магистр
Рецензент:
кандидат экономических наук, доцент *Т. Л. Хроменкова*

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
Рекомендуемая литература.....	5
1. Содержание тем, включенных в контрольную работу.....	8
2. Содержание лекционного материала, выносимого на контрольную работу.....	9
3. Примерные задания для контрольной работы.....	133
4. Критерии оценки контрольной работы.....	150

Азарова, Ж. М.

А35 Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : методические указания по выполнению контрольной работы / Ж. М. Азарова. – Горки : БГСХА, 2024. – 84 с.

Приведены методические рекомендации по выполнению контрольной работы по дисциплине «Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности». Представлена тематика лекций, тестовые вопросы, список рекомендуемой литературы.

Для студентов заочной формы получения высшего образования специальности 6-0421-05-01 Правоведение.

УДК 340(072)

ББК 67я73

© УО «Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия», 2024

ВВЕДЕНИЕ

Учебная дисциплина «Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности» относится к учебным дисциплинам компонента учреждения высшего образования модулю профилизации «Правовое обеспечение бизнеса», связана с такими учебными дисциплинами как «Международное частное право», «Гражданское право», «Хозяйственное право», «Таможенное право».

В данном учебно-методическом издании приводятся краткие указания по изучению дисциплины и тестовые задания по четырем темам курса «Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности», направленные на усвоение и закрепление знаний студентов, полученных в процессе изучения данной дисциплины.

В соответствии с учебным планом студенты факультета бизнеса и права специальности 6-0421-05-01 Правоведение обязаны выполнить контрольную работу по дисциплине «Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности» в сроки, утвержденные деканатом факультета.

Важным звеном процесса обучения является контроль знаний и умений обучающихся. Постепенный переход от традиционных форм контроля и оценивания знаний к тестированию отвечает общей компетенции модернизации и компьютеризации белорусской системы образования. Тестовый контроль знаний студентов по дисциплине представляет собой совокупность тестов в определенном количестве и составе.

Настоящие методические указания включают в себя следующие разделы: введение, рекомендуемая литература, содержание тем, содержание лекционного материала, выносимого на письменную аудиторную контрольную работу (АКР), примерные задания для выполнения АКР, критерии оценки АКР.

Тестирование помогает быстро оценить уровень профессиональной подготовки студентов, усвоение ими учебного материала, владение основными понятиями, терминами.

Ответ на тесты требует четких знаний, что исключает угадывание.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ 1976 г. / А.А. Балашов // Арбитражные операции. – М., 2002.
2. Варшавская конвенция 1929 г. «Об унификации некоторых правил, касающихся некоторых воздушных перевозок» // Нац реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003. - № 3/693.
3. Венская конвенция ООН 1980 г. «О договорах международной купли-продажи товаров» // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. -2003. - № 3/826.
4. Гагская конвенция 1956 г. «О признании прав юридического лица» // Международное частное право: сб. нормат. док. – М., 1994.
5. Гвадалахарская конвенция 1961 г. «Об унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, осуществляемых лицами, не являющимися перевозчиками по договору» // Международное частное право: сб. нормат. док. – М., 1994.
6. Европейская конвенция «О внешнеторговом арбитраже» // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. - 2003. - № 3/556. . Женевская конвенция 1930 г. «О единообразном законе о переводном и простом векселе» // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. - 2004. - № 3/1358.
7. Женевская конвенция 1931 г. «О гербовом сборе в отношении чеков» // Международное частное право: сб. нормат. док. - М., 1994.
8. Женевская конвенция 1931 г. «О единообразном законе о чеках» // Международное частное право: сб. нормат. док. - М., 1994.
9. Женевская конвенция 1956 г. «О договоре международной дорожной перевозке грузов (КДПГ)» // Международное частное право: сб. нормат. док. - М., 1994.
10. Женевская таможенная конвенция 1975 г. «О международной перевозке грузов с применением книжки МДП (Конвенция МДП)» // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004. - № 3/1367.
11. Конвенция 1973 г. «О договоре международной автомобильной перевозки пассажиров и багажа (Конвенция КААП)» // Международное частное право: сб. нормат. док. – М., 1994.
12. Оттавская конвенция УНИДРУА 1988 г. «О международном финансовом лизинге» // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000. - №19. -3/46.
13. Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении 1951 г. (СМГС): постановление Совета Министров Респуб-

лики Беларусь, бокт.1993г. №676 «О присоединении Республики Беларусь к Соглашению о международном железнодорожном и грузовом сообщении» // Собр. постановлений Правительства Респ. Беларусь. – 1993. - № 28. – Ст. 552.

14. Соглашение о международном железнодорожном пассажирском сообщении 1951 г. (СМПС): постановление Совета Министров от 06.11.1993 № 677 «О присоединении Республики Беларусь к Соглашению о международном железнодорожном и грузовом сообщении» // Собр. постановлений Правительства Респ. Беларусь. – 1993. - № 28. - Ст. 553.

15. Соглашение о международных железнодорожных перевозках (КОТИФ) // Промышленно-торговое право. – 1998. - № 9-10.

16. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов // Публикация МТП. - № 500. – Париж, 2000.

17. Унифицированные правила и обычаи по инкассо // Публикация МТП. - № 522. – Париж, 1995.

Законодательство Республики Беларусь

18. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканском референдуме 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.). - Минск, 2005.

19. Банковский кодекс Республики Беларусь от 25 октября 2000 г. №441-3 (с изм. и доп. от 17 июля 2018 г. № 133-3) // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 28.07.2018, 2/2571.

20. Водный кодекс Республики Беларусь от 30 апреля 2014 г. № 149-3 (изм. и доп. от 17 июля 2017 г. № 51-3) // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 21.07.2017, 2/2489.

21. Воздушный кодекс Республики Беларусь от 16 мая 2006 г. № 117 – 3 (изм. и доп. от 24 октября 2016 г. № 437-3) // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 29.10.2016, 2/2435.

22. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-3 (изм. и доп. от 17 июля 2018 г. № 135-3) // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 31.07.2018, 2/2573.

23. Об автомобильных дорогах и дорожной деятельности: Закон Респ. Беларусь, 2 декаб. 1994 г. № 3434-ХП (ред. от 09.07.2007) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. - 2003. - № 83. - 2/975, с изм. и доп. от 28. 12. 2009. № 78-3.

24. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Респ. Беларусь, 25 нояб. 2004 г. № 347-3» // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. - 2004. - № 193. - 2/1096.

25. О железнодорожном транспорте: Закон Респ. Беларусь, 6 янв. 1999 г. № 237-3 (ред. от 19.07.2004) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. - 2004. - № 2/12.

26. О правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь, от 4 января 2010. № 105-3 // Нац. реестр правовых актов. Респ. Беларусь от 06.01.2010. № 2/1657.

27. О таможенном тарифе: Закон Респ. Беларусь, 3 февр. 1993 г. № 2151–ХП (ред. от 03.08.2004) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. - 2004. - № 182. - 2/378, изм. и доп. от 13.11.2008. № 449-3.

Основная

28. Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность : Практикум : учеб. пособие / М. К. Жудро. Минск, 2010. – 199 с.

Дополнительная

29. Алехнович, А. В. Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь : практ. пособие / А. В. Алехнович. – Мн.: Амалфея, 2005. – 416 с.

30. Автономия воли в практике международного коммерческого арбитража / под. ред. А. А. Рубанова. - М., 1996. -199 с.

31. Алехнович, А.В. Внешнеэкономическая деятельность: практикум для студентов вузов/ А.В. Алехнович. Минск, 2008. – 298 с.

32. Бекашев, К. А. Международное частное право в документах / К. А. Бекашев, А. Г. Ходосов. - М., 1996. – 108 с.

33. Васильев, Е. А. Гражданское и торговое право капиталистических государств: учеб. пособие / Е. А. Васильев. - М., 1993. – 267 с.

34. Внешнеэкономические операции: право и практика / под. ред. И.С. Зыкина. - М., 1994. – 160 с.

35. Горбунов, А. Р. Оффшорный бизнес и создание компаний за рубежом / А. Р. Горбунов. - М., 1997. – 277 с.

36. Данько, Т. П. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве /Т. П. Данько, З. М. Окрут. - М., 1998. – 322 с.

37. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность. Инко-термс 2000: Учебное пособие. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2004. – 307 с. – 259 с.

38. Франчайзинг в малом бизнесе. Руководство Барклайз банка. - М., 1996. – 99 с.

39. Функ, Я. И. Курс внешнеэкономического права: основные внешнеторговые сделки / Я.И. Функ, Д.А. Калимов, В.П. Сергеев; под общ. ред. Я. И. Функа. Москва, 2007. – 270 с.

1. СОДЕРЖАНИЕ ТЕМ, ВКЛЮЧЕННЫХ В КОНТРОЛЬНУЮ РАБОТУ

Материал, усвоение которого проверяется в форме контрольной работы, состоит из четырех тем. Содержание указанных тем учебной дисциплины представлено ниже.

Тема 1. Методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности

1. Тарифные методы регулирования ВЭД.
2. Нетарифные методы регулирования ВЭД.
3. Паспорт сделки и декларации.

Тема 2. Субъекты внешнеэкономической деятельности. Международные организации и государства, их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.

1. Понятие субъектов внешнеэкономической деятельности и их виды.

2. Физические лица (резиденты и нерезиденты).
3. Юридические лица резиденты.
4. Юридические лица нерезиденты.

Тема 3. Правовое регулирование внешнеэкономических сделок

1. Понятие и особенности внешнеэкономической сделки.
2. Правовое обеспечение внешнеэкономической сделки.
3. Типовые проформы и международные обычаи.
4. Применение права по вопросам содержания сделок.

Тема 4. Отдельные виды внешнеэкономических сделок

1. Понятие и особенности внешнеэкономической сделки.
2. Правовое обеспечение внешнеэкономической сделки.
3. Типовые проформы и международные обычаи.
4. Применение права по вопросам содержания сделок.

Тема 5. Правовое регулирование транспортных операций

1. Общие вопросы правового регулирования транспортных операций.

2. Виды транспорта.
3. Транспортная документация.

Тема 6. Правовое регулирование международных перевозок и их роль во внешнеэкономической деятельности

1. Понятие международных перевозок.
2. Международные железнодорожные перевозки.

3. Международные автомобильные перевозки.
4. Воздушные международные перевозки.
5. Международные перевозки грузов в смешанном сообщении.

Тема 7. Правовое регулирование международных расчетных отношений

1. Понятие международных расчетов. Источники правового регулирования международных расчетов.
2. Виды и формы международных расчетов.
3. Деньги — как особый вид товара. Понятие «валюта». Правовое регулирование.
4. Роль банков, в осуществлении внешнеэкономической деятельности и их правовое регулирование.

Тема 8. Правовое регулирование международных кредитных отношений во внешнеэкономической деятельности

1. Понятие международных кредитов.
2. Правовое регулирование кредитования внешней торговли.
3. Фирменный кредит и его правовое регулирование.
4. Международные экономические и финансовые организации/

Тема 9. Внешнеторговые посреднические операции

1. Понятие внешнеторговых операций и посредничества. Выбор посредника.
2. Виды внешнеторговых посредников, их характеристика.
3. Договоры с внешнеторговыми посредниками.

Тема 10. Разрешение внешнеэкономических споров

1. Определение подсудности рассмотрения споров по внешнеэкономическим сделкам.
2. Понятие международного коммерческого арбитража и его виды.
3. Арбитражное соглашение и арбитражное рассмотрение споров.
4. Арбитражное рассмотрение споров.
5. Признание и исполнение арбитражных решений.

2. СОДЕРЖАНИЕ ЛЕКЦИОННОГО МАТЕРИАЛА, ВЫНОСИМОГО НА КОНТРОЛЬНУЮ РАБОТУ

Для выполнения контрольной работы студенты могут использовать рекомендованные литературные источники или приведенные ниже материалы лекций по курсу «Основы права».

Тема 1. МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД

1. Тарифные методы регулирования ВЭД.
2. Нетарифные методы регулирования ВЭД.
3. Паспорт сделки и декларации.

Методы государственного регулирования ВЭД по своему характеру делятся на тарифные — те, что основаны на использовании таможенного тарифа, и нетарифные — все прочие методы. Нетарифные методы регулирования подразделяются на количественные методы и методы скрытого протекционизма.

Отдельные инструменты государственного регулирования ВЭД чаще применяются при необходимости либо ограничить импорт, либо форсировать экспорт.

1. Тарифные методы регулирования ВЭД.

Основным методом регулирования внешней торговли товарами, применяемым в целях защиты внутреннего рынка Республики Беларусь, является таможенно-тарифное регулирование.

Перемещаемые через границу товары подлежат таможенному оформлению. Общие правила таможенного оформления, декларирования установлены Таможенным кодексом Республики Беларусь.

Таможенное оформление перемещения товаров через границу осуществляется должностными лицами таможни в целях обеспечения таможенного контроля за перемещением товаров и применения средств государственного регулирования ввоза и вывоза товаров, их транзита через территорию республики. Таможенное оформление заключается в выдаче заинтересованному лицу разрешения таможенного органа на перемещение находящихся под таможенным надзором вещей через таможенную границу либо на совершение с такими вещами иных действий в соответствии с таможенными режимами, установленными Таможенным кодексом.

Тарифное регулирование направлено преимущественно на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Это меры государственного воздействия на внешнеэкономические связи страны, которые основаны на использовании ценового фактора влияния на внешне-торговый оборот. Система тарифных мер регулирования включает применение таможенных пошлин и иных платежей, уплата которых является неотъемлемым условием ввоза товаров на таможенную территорию РБ или вывоза товаров с этой территории.

Тарифное регулирование - форма государственного регулирования ВЭД, применяемая в целях регулирования импорта и экспорта, с помощью которой государство реализует свое исключительное право на установление таможенной пошлины на товары, перемещаемые через таможенную границу РБ.

Согласно Таможенному кодексу Республики Беларусь применяются следующие таможенные режимы: свободное обращение; экспорт; переработка на таможенной территории; переработка вне таможенной территории; временный ввоз; временный вывоз; таможенный склад; реимпорт; реэкспорт; уничтожение; отказ в пользу государства; свободная таможенная зона; беспошлинная торговля; свободный склад.

Таможенно-тарифные меры – совокупность организационных, экономических, правовых мероприятий, осуществляемых в установленном законодательством порядке государственными органами и направленными на регулирование внешнеэкономической деятельности. В основе реализации таможенно-тарифного регулирования лежит применение таможенного тарифа.

Таможенный кодекс (ст. 110) содержал перечень таможенных платежей, утратил силу Законом № 129-З. О таможенном регулировании в Республике Беларусь (Закон Республики Беларусь от 19 июля 2021 г. № 121-З). Закон Республики Беларусь от 10 января 2014 г. №129-З.

Ст. 29 Закона № 129-З регулирует сферу деятельности взимания таможенных платежей. Ст. 46 Таможенного кодекса ЕАЭС (Договор о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) Ратифицирован Законом Республики Беларусь от 10 ноября 2017 года «О ратификации Договора о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза».

1. К таможенным платежам относятся:

- 1) ввозная таможенная пошлина;
- 2) вывозная таможенная пошлина;
- 3) налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию Союза;
- 4) акцизы (акцизный налог или акцизный сбор), взимаемые при ввозе товаров на таможенную территорию Союза;
- 5) таможенные сборы.

2. В отношении товаров для личного пользования, ввозимых на таможенную территорию Союза, подлежат уплате таможенные пошлины, налоги, взимаемые по единым ставкам, либо таможенные пошлины, налоги, взимаемые в виде совокупного таможенного платежа, в

соответствии с главой 37 настоящего Кодекса. Положения настоящей главы и глав 7–11 настоящего Кодекса применяются в случаях, предусмотренных главой 37 настоящего Кодекса.

В настоящем Кодексе под льготами по уплате таможенных платежей понимаются:

- 1) льготы по уплате ввозных таможенных пошлин (тарифные льготы);
- 2) льготы по уплате вывозных таможенных пошлин;
- 3) льготы по уплате налогов;
- 4) льготы по уплате таможенных сборов (освобождение от уплаты таможенных сборов).

Ключевым элементом тарифных мер регулирования является таможенный тариф.

Таможенный тариф Республики Беларусь – это свод ставок таможенных пошлин (таможенного тарифа), применяемых к товарам, перемещаемых через таможенную границу Республики Беларусь и систематизированных в соответствии с ТН ВЭД.

Главным инструментом в руках государства при регулировании внешней торговли является использование тарифного регулирования. Таможенный тариф – наиболее распространенный инструмент государственного регулирования внешней торговли, действующий через механизм ценообразования.

Среди основных функций таможенного тарифа особо выделяются протекционистская фискальная функции.

Протекционистская функция связана с защитой национальных производителей. Взимание таможенных пошлин с импортных товаров увеличивает стоимость последних при их реализации на внутреннем рынке страны-импортера и тем самым повышается конкурентоспособность аналогичных товаров, производимых национальной промышленностью и сельским хозяйством.

Фискальная функция таможенного тарифа обеспечивает поступление средств от взимания таможенных пошлин в доходную часть бюджета страны.

Кроме вышеназванных функций таможенный тариф, влияя на внутренние цены, до определенной степени содействует развитию национального производства и экспорта. В следствие удорожания импортных товаров на внутреннем рынке страны повышается общий уровень цен на такие товары, и национальные производители получают дополнительный доход, который может быть использован для ин-

вестиций в экономику страны или в целях компенсации потерь от снижения экспортных цен, а также для повышения конкурентоспособности своих товаров на внешних рынках.

Таможенный тариф в ряде случаев может быть использован для развития национального экспорта путем одностороннего установления низких, а в некоторых случаях и нулевых ставок в отношении отдельных товаров, необходимых для изготовления экспортной продукции.

Одним из основных элементов проводимой в стране экономической реформы, предусматривающей переход от административных методов управления к экономическим, является усиление роли таможенно-тарифного регулирования внешней торговли.

Например, в Беларуси Таможенный тариф — свод ставок таможенных пошлин, применяемых товарам, перемещаемым через таможенную границу Республики Беларусь, систематизированный в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности СНГ.

Таможенная пошлина (далее – ТП) — обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при ввозе товара на таможенную территорию или вывозе товара с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза и вывоза.

Таможенные пошлины являются важнейшим экономическим регулятором внешнеэкономической деятельности, и уплата таможенной пошлины носит обязательный характер, взимание ТП регулируется Законом Республики Беларусь от 10 января 2014 г. № 129-З «О таможенном регулировании в Республике Беларусь», Законом Республики Беларусь 29 июня 2020 г. № 32-З «О ратификации Соглашения о принципах ведения налоговой политики в области акцизов на табачную продукцию государств – членов Евразийского экономического союза» и др.

Таможенная пошлина – платеж, взимаемый таможенными органами Республики Беларусь при ввозе товаров на таможенную территорию РБ или вывозе товаров с этой территории и являющиеся неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза.

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

Ставки ввозных таможенных пошлин определяются Советом Министров Республики Беларусь.

В отношении товаров, происходящих из стран, торгово-политические отношения с которыми не предусматривают режим наибольшего благоприятствования, либо страна происхождения, которых не установлена, ставки ввозных таможенных пошлин увеличиваются вдвое, за исключением случаев предоставления Республикой Беларусь тарифных льгот (тарифных преференций).

Виды ставок таможенных пошлин:

- Адвалорные – ставки таможенных пошлин, начисляемые в процентах от таможенной стоимости товаров;
- Специфические – начисляемые в определенном размере за единицу облагаемых товаров;
- Комбинированные – сочетающиеся оба названных вида таможенного обложения.

Ставки таможенных пошлин являются едиными и не подлежат изменению в зависимости от лиц, перемещающих товары через таможенную границу Республики Беларусь, за исключением случаев, предусмотренных Законом «О таможенном тарифе» которые предусматривают установление тарифных льгот и преференций по таможенному тарифу.

Под таможенной льготой или преференцией понимается предоставляемая на условиях взаимности или в одностороннем порядке льгота в отношении товара или транспортного средства, перемещаемых через таможенную границу, в виде возврата ранее уплаченной пошлины, снижения ставок пошлин, установления тарифных квот на преференциальный ввоз (вывоз) товара.

Порядок установления тарифных льгот определяется Правительством Республики Беларусь.

Тарифные преференции – это определенные преимущества, предоставляемые при обложении таможенными пошлинами для всех или нескольких товаров отдельных стран и не распространяющиеся на товары других стран.

Допускается установление тарифных преференций в отношении товаров:

- Происходящих из стран, образующих вместе с Республикой Беларусь зону свободной торговли или таможенный союз;
- Происходящих из развивающихся стран, пользующихся схемой преференций РБ.

Таможенные привилегии – предоставляются определенным лицам (физическим, должностным), при перемещении через таможенную

границу Республики Беларусь товаров и транспортных средств, ценностей, личных вещей и т.п.

Законом также предусмотрены сезонные и особые пошлины. Для оперативного регулирования ввоза и вывоза товаров Правительством могут устанавливаться сезонные пошлины.

При этом ставки таможенных пошлин, предусмотренные таможенным тарифом, не применяются (с/х культуры, лекарство, с/х техника и т.п.) срок действия сезонных пошлин не может превышать шести месяцев в году.

В целях защиты экономических интересов РБ к ввозимым товарам могут временно применяться особые **виды пошлин**: антидемпинговые, специальные, компенсационные.

Антидемпинговые пошлины применяются в случаях ввоза на таможенную территорию РБ товаров по цене более низкой, чем их нормальная стоимость в стране вывоза в момент этого ввоза, если такой ввоз наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению производства подобных товаров в Республике Беларусь.

Специальные пошлины применяются в качестве защитной меры, если товары ввозятся на таможенную территорию РБ в количестве и на условиях, наносящих или угрожающих нанести ущерб отечественным производителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров; как ответная мера надискриминационные и иные действия, ущемляющие интересы республики, со стороны других государств или их союзов.

Компенсационные пошлины применяются в случаях ввоза на таможенную территорию Республики Беларусь товаров, при производстве или вывозе которых прямо или косвенно использовались субсидии, если такой ввоз наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению производства подобных товаров в Республики Беларусь

Применению особых видов пошлин (специальных, антидемпинговых, компенсационных) предшествует расследование, проводимое в соответствии с законодательством Республики Беларусь по инициативе органов государственного управления.

Решения в ходе расследования должны основываться на количественно-определяемых данных. Ставки соответствующих пошлин

устанавливаются Советом Министров Республики Беларусь по итогам проведенного расследования для каждого отдельного случая, и их размер должен быть соотносим с величиной установленного расследованием занижения цены, субсидий и выявленного ущерба.

Говоря об импортных пошлинах, следует иметь в виду, что все страны защищают национальное производство с помощью таможенного обложения импортных товаров. Таможенные пошлины формируются на основе разницы между мировыми и национальными ценами. В развитых странах уровень импортных таможенных пошлин относительно низок, в менее развитых и развивающихся - при высоких национальных издержках – таможенные пошлины на импортные товары достаточно высоки.

В Республики Беларусь, в условиях экономической нестабильности, в последние годы внутренние цены росли, в то время как мировые цены оставались стабильными либо снижались. В этих условиях не было предпосылок для снижения импортных пошлин, напротив, их повышение вполне оправдано состоянием отечественного производства. У нас сейчас довольно высокие ставки импортных пошлин, хотя по многим товарам они недостаточны для защиты национальных производителей.

В Беларуси импортный тариф включает более 820 тарифных позиций по шестизначной Товарной номенклатуре ВЭД. Тарифная структура включает 11 уровней ставок (от 0 до 100%), причем для большинства товаров (49,2%), действуют тарифы от 10 до 15%; для 10,8% товаров - от 0 до 5%; для 22,2% - от 5- до 10%; для 14,5 - 15-20%; для 3,3% - от 25 до 100%. На 25 товарных позиций установлены пошлины в ЭКЮ за единицу товара в пределах от 0,12 до 100 ЭКЮ за единицу (л, кг, шт.).

Необходимо отметить, что в ближайшем будущем будет превалировать тенденция к понижению ставок пошлины, поскольку формально этого требует участие Республики Беларусь в международной торговой системе, а также успехи в развитии национальной экономики. Однако, следует подчеркнуть, что это не должно ущемлять интересы национальной экономики. При вступлении во Всемирную торговую организацию (ВТО) необходимо оговорить условия, которые позволяли бы Республике Беларусь защищать в случае необходимости отечественное производство. Кроме того, снижение уровня пошлин в Республике Беларусь должно встречать ответные уступки со стороны других государств.

Одним из основных видов таможенных платежей являются сборы за таможенное оформление.

Таможенные сборы за таможенное оформление взимаются в валюте Республики Беларусь в размере 0,15% таможенной стоимости товаров и транспортных средств. Кроме того, взимаются таможенные сборы за оказание таможенных услуг.

Таможенные сборы взимаются *до* или *в* момент принятия таможенной декларации к оформлению. Отсрочка или рассрочка уплаты таможенных сборов за таможенное оформление и оказание таможенных услуг не предоставляется.

Декларирование производится при: вывозе товаров в иностранные государства либо ввозе товаров из них; вывозе и ввозе товаров лицензируемых.

Декларирование производится предприятиями и организациями, перемещающими товары через границу. Однако эти организации могут поручить на основании договора декларирование товара другой организации, допущенной к декларированию, – таможенными агентами. Положение о таможенных агентах утверждено Государственным таможенным комитетом Республики Беларусь

Основой для исчисления таможенных платежей является таможенная стоимость товара.

Таможенная стоимость товара – это цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товар на момент пересечения границы. В Республике Беларусь она определяется по методам установленным Законом 10.01.2014 г. № 129-3 «О таможенном регулировании в Республике Беларусь» и Договором о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза (*Вступил в силу 1 января 2018 года*), ратифицированный Законом Республики Беларусь от 10 ноября 2017 года «О ратификации Договора о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза».

Таможенная стоимость заявляется декларантом или иным лицом в соответствии с ТК Республики Беларусь таможенному органу при перемещении товаров и транспортных средств. Также предусмотрен порядок уплаты таможенных платежей.

Таможенные платежи уплачиваются в зависимости от намерения лица, т.е. это информирование или консультирование, принятие предварительного решения, пересылка в международных почтовых отправлениях и т.п.

2. Нетарифные методы регулирования ВЭД.

Мировая практика рыночной экономики выработала достаточно эффективные принципиальные подходы и механизмы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, хотя в этой сфере до сих пор сталкиваются две противоречивые тенденции: протекционизма (защита собственного производства от иностранной конкуренции) и либерализма (предоставление возможно большей свободы доступа зарубежных товаров и услуг на внутренний рынок).

Государства стремятся к поиску компромисса между протекционистскими мерами и либерализацией внешнеэкономической деятельности резидентов и нерезидентов. За последние годы тенденция к либерализации внешней торговли несколько ослабла; число новых и более высоких устанавливаемых государствами барьеров в торговле между странами превысило количество отмененных и сниженных ограничений.

При использовании административных (нетарифных) средств нарушается рыночный механизм, сокращается ассортимент товаров, возможности доступа к ресурсам и фактически насильственным путем предпрещается выбор продукции или ресурсов потребителем в пользу отечественных.

Меры нетарифного регулирования внешней торговли товарами устанавливаются Президентом Республики Беларусь или по его поручению Правительством Республики, путем введения количественных и (или) иных ограничений внешней торговли товарами исходя из интересов экономической политики Республики Беларусь (меры экономической политики) или по основаниям неэкономического характера.

Нетарифные методы включает в себя широкий круг инструментов современной экономической и торговой политики государств, различные ограничительные правила и процедуры — до запрета торговли с определенными странами, вывоза и ввоза конкретных товаров и т.д.

Согласно Таможенного кодекса нетарифные меры направлены на установление ограничений на ввоз в Республики Беларусь и вывоз из Республики Беларусь отдельных категорий товаров с целью обеспечения государственной безопасности, защиты общественного порядка, жизни и здоровья человека, экономических интересов Республики Беларусь, а также по другим основаниям в соответствии с законодательными и иными нормативными правовыми актами, а также международными договорами Республики Беларусь.

По классификации ООН нетарифные методы регулирования разбиты на следующие группы:

- прямое ограничение импорта и экспорта посредством лицензирования и квот на импорт;
- введение системы минимального предельного уровня цен на импортируемые товары на внутреннем рынке;
- антидемпинговые меры; так называемые добровольные ограничения экспорта определенных товаров в конкретную страну и т.п.

Эта группа охватывает более половины всех нетарифных ограничений. К ней относятся и ограничительные меры Консультационного комитета по экспортному контролю (КОКОМ) по вывозу из развитых западных стран в государства бывшего Варшавского договора и некоторые другие “государства с тоталитарными режимами” (Ливия, Ирак) военной техники и техники двойного назначения. В последнее время КОКОМ сократил запретительные записки по отношению к странам Восточной Европы, включая СНГ, и обещает вообще снять ограничения на поставки новейшей технологии, когда эти страны обеспечат надлежащий контроль за реэкспортом такой технологии в другие страны. В ряде случаев государства могут вводить полный или частичный запрет (эмбарго на торговлю с данной страной как по собственной инициативе (США-Куба), так и главным образом по решению Совета Безопасности ООН (Ирак, Югославия).

Указанные выше группы являются самыми многочисленными и охватывают более половины всех:

8. таможенные формальности;
9. технические стандарты и нормы (по безопасности товаров для потребителей);
10. санитарные и ветеринарные требования;
11. стандарты упаковки и маркировки разливу напитков;
12. сведения о стране происхождения ввозимых товаров и др.

Названные методы, непосредственно не направлены на ограничение внешней торговли и относятся больше к административным бюрократическим процедурам, действие которых, тем не менее, ограничивает торговлю:

- валютные ограничения, в частности, по переводу прибылей, дивидендов, налоговых и других платежей;
- регулирование притока капиталов (максимальный процент иностранного капитала и местного персонала в иностранных предприятиях; льготные условия для участвующих в международных торгах на сооружение объектов местных фирм и т. д.).

Последние две группы методов непосредственно не направлены на

ограничение импорта или стимулирование экспорта, но их действие зачастую ведет именно к этому результату.

Нетарифные методы требуют больших затрат, дают больше возможностей для бюрократизма и волокиты, для злоупотреблений, чем более простые по механизму их осуществления экономические методы.

К числу наиболее распространенных инструментов прямого регулирования импорта (а иногда и экспорта) относятся **лицензии и квоты**. Практически все промышленно развитые страны применяют эти нетарифные методы.

Лицензирование и квотирование в Республики Беларусь было введено в 1992 году, 03.02.92 Г. СМ РБ принял Постановление № 50 "О квотировании и лицензировании экспорта и импорта товаров (работ и услуг) на территории Республики Беларусь ", затем Постановлениями Правительства № 344 от 25.05.93 г, № 201 от 31.03.94 г. и 29.04.94 г. были внесены соответствующие изменения.

Внешняя торговля отдельными видами товаров в соответствии с законодательством Республики Беларусь может осуществляться только на основании **лицензий**.

Экспорт и импорт обычно лицензируются. **Лицензирование** — регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Лицензирование заключается в выдаче уполномоченным на то государственным органом специального разрешения компетентного органа на экспорт и импорт товаров, т.е. лицензия дает право на ввоз в Республики Беларусь и вывоз из Республики Беларусь товаров, перемещение которых через таможенную границу Республики Беларусь ограничено.

Лицензия (от лат. licentia – свобода, право) - это:

1) разрешение, выдаваемое компетентными государственными органами на осуществление некоторых видов деятельности. Выдача лицензии – одна из форм государственного контроля.

В некоторых странах выдача лицензии преследует цель ограничения, вплоть до полного сокращения, торговли с какой-либо страной или группой стран, защиты национальной промышленности от иностранной конкуренции, контроля за расходом валюты, а также

получения доходов в бюджет путем взимания специальных сборов за выдачу лицензии.

2) разрешение на использование изобретения или иного технического достижения, предоставленное на основании лицензионного договора либо судебного или административного решения компетентного государственного органа Лицензирование необходимо для:

- а) регулирования экспорта и импорта
- б) защиты отечественных производителей
- в) защиты государственных интересов на стратегически важные товары
- г) выполнения принятых обязательств в рамках международных соглашений
- д) защиты экологии и здоровья граждан республики
- е) ответной реакции на дискриминационные действия других стран.

Соответственно лицензии подразделяются на ввозные, вывозные, транзитные. После получения лицензии ее необходимо поставить на контроль в таможенном органе до начала таможенного оформления лицензируемых товаров. Цель такого контроля, учет количества (объемов) экспорта или импорта указанных в них товаров или контроля квот. Лицензия выдается на неопределенный срок и для неоднократного перемещения ограниченных к такому перемещению товаров.

Лицензирование внешней торговли отдельными видами товаров устанавливается:

- в случае введения временных количественных ограничений внешней торговли отдельными видами товаров;
- по основаниям, предусмотренным ст. 24 Закона № 347, в целях установления разрешительного порядка экспорта и (или) импорта товаров;
- в целях выполнения Республикой Беларусь международных обязательств.

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 27.09.2006 № 1267 (ред. от 23.02.2007) «О лицензировании внешней торговли отдельными видами товаров» устанавливает перечень товаров, работ, услуг, деятельность по экспорту и (или) импорту которых может осуществляться только на основании специальных разрешений (лицензий).

Субъектам внешнеэкономической деятельности выдаются генеральные, разовые лицензии и специальные лицензии образца Европей-

ского союза для торговли текстильными изделиями с указанием срока их действия, а также автоматическая лицензия.

Основными видами лицензий являются разовая и генеральная.

Разовая лицензия— письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемое уполномоченным органом государственного управления конкретной фирме на осуществление одной внешнеэкономической сделки. Разовая лицензия выдается субъекту ВЭД под конкретный договор. При изменении основных условий договора, установленных действующим законодательством, выданные лицензии подлежат аннулированию или переоформлению.

Генеральная лицензия — разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара в течение года без ограничений количества сделок. Генеральная лицензия выдается субъектам, обладающим специальной правоспособностью. Практически все промышленно развитые страны имеют этот нетарифный метод. Лицензионная система предполагает, что государство через специально уполномоченное ведомство выдает разрешение на внешнеэкономические операции определенными включенными в списки лицензируемых по импорту и по экспорту товарами. Применяемые странами системы лицензирования характеризуются значительным разнообразием форм и процедур.

Специальные лицензии образца Европейского союза для торговли текстильными изделиями выдаются субъектам внешнеэкономической деятельности в соответствии с квотами, выделенными Евросоюзом для торговли товарами данного вида.

Автоматическая лицензия экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров представляет собой контроль уполномоченного государственного органа за количественными показателями экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров и их изменениями, сопровождаемый обязанностью участников внешнеэкономической деятельности информировать в соответствии с законодательством уполномоченный государственный орган о совершаемых внешнеэкономических операциях.

Автоматическое лицензирование устанавливается как временная мера и не преследует цели количественного ограничения или введения разрешительного порядка экспорта и (или) импорта товаров. Автоматическое лицензирование вводится в случае, когда отслеживание количественных показателей экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров и их изменений невозможно осуществить иными способами. Автоматическое лицензирование осуществляется до тех пор, пока существуют обстоятельства, послужившие основанием для его введения,

и пока его цель не может быть достигнута иными способами.

Автоматическая лицензия может быть получена на основании заявления участника внешнеторговой деятельности о выдаче автоматической лицензии. Форма такого заявления определяется уполномоченным государственным органом.

Перечень видов товаров, подлежащих автоматическому лицензированию, государственный орган Республики Беларусь, уполномоченный выдавать автоматические лицензии, определяются Президентом Республики Беларусь или по его поручению Правительством Республики Беларусь.

Квотирование (количественные и стоимостные ограничения) применяется для защиты внутреннего потребительского рынка и защиты государственных интересов на товары, производимые в Республике Беларусь, для регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, а также в соответствии с принятыми обязательствами по международным договорам, при ввозе отдельных видов товаров и при их вывозе, и для принятия ответных мер на дискриминационные действия иностранных государств. Объемы квот на экспорт устанавливает и утверждает Министерство иностранных дел. Оно же при необходимости вносит изменения в квоты и перечни квотируемых товаров.

Квотирование выражается в определении объема продукции, поставка которой за рубеж разрешена.

При принятии решения о введении квоты на внешнюю торговлю товарами Президент Республики Беларусь или по его поручению Правительство Республики Беларусь определяют метод и порядок распределения квоты. Распределение квоты осуществляется исходя из принципов равноправия участников внешнеторговой деятельности в отношении получения квоты и их недискриминации по признакам формы собственности, места регистрации и положения на рынке.

Квоты — это предельные объемы определенных товаров, которые разрешено импортировать (экспортировать) на территорию страны в течение определенного срока (лимиты).

Квоты бывают:

- индивидуальными, ограничивающими ввоз (вывоз) в одну конкретную страну;
- групповыми, устанавливающими объем ввоза(вывоза) в определенную группу стран;
- глобальными, когда импорт (экспорт) ограничивается без указания стран, на которые это ограничение распространяется.

Экспортные, вводятся либо в соответствии с международными стабилизационными соглашениями устанавливающие долю каждой страны, либо правительством страны для предотвращения вывоза товаров дефицитного на внутреннем рынке.

Экспортные квоты могут обеспечивать отечественным производителям достаточные запасы товаров по низким ценам, также экспортные квоты могут быть использованы для предупреждения использования природных ресурсов, а также для повышения цен на экспорт данных видов тарифа.

Импортные квоты — вводятся национальным правительством для защиты местных производителей; для достижения сбалансированности торгового баланса, регулирование спроса и предложения на внутреннем рынке, а также как ответ на дискриминационную политику других государств.

Обычно политика импортных квот легче поддается административному управлению, чем тарифная политика. Квоты легче и быстрее вводить в случае чрезвычайных ситуаций, чем тарифы, которые обычно требуют рассмотрения в парламенте.

Специфическим типом квотирования, который полностью запрещает торговлю называется эмбарго. Оно может вводиться в отношении импорта или экспорта определенного вида товаров, поставленных в конкретные страны или в отношении всех товаров поставленных в определенные страны, хотя эмбарго вводится в политических целях, последствия могут быть экономическими.

• запреты и ограничения внешней торговли услугами и объектами интеллектуальной собственности;

Запреты ввоза – вывоза: - разрешительная система ввоза вывоза - ветеринарные требования - санитарно-карантинные - требования по сертификации - экологические требования - фитосанитарные требования - требования экспортного контроля

• меры экономического и административного характера, содействующие развитию внешнеторговой деятельности.

Нетарифные меры регулирования внешней торговли (меры экономической политики) – запрет экспорта-импорта – лицензирование – регистрация контрактов – квотирование – установление минимальных и максимальных цен – наличие спецэкспортеров.

В настоящее время мировая практика идет по пути устранения административных инструментов регулирования внешнеторговой деятельности.

Нетарифное регулирование, как правило, применяется лишь в исключительных случаях, в основном в целях защиты национальной экономики, а также в целях выполнения международных обязательств.

Особое место в ряду нетарифных занимают стандарты. Страны обычно устанавливают стандарты по классификации, маркировке и проведению испытаний продукции таким способом, чтобы была возможность продажи отечественной продукции, но блокировался сбыт продукции иностранного производства. Эти стандарты иногда вводятся под предлогом защиты безопасности и здоровья местного населения.

Среди методов нетарифного регулирования следует упомянуть административно-бюрократические проволочки при въезде, увеличивающие неопределенность и расходы на содержание товарно-материальных запасов.

Специфическим методом регулирования внешней торговли являются импортные депозиты, представляющие собой форму залога, который импортер должен внести в банк на определенный срок, - беспроцентный вклад в сумме, равной всей или части стоимости ввозимого товара. Тем самым омертвляется его капитал и ограничивается платежеспособность.

Определяющим моментом в современном развитии мировой экономики и международных экономических отношений является международное движение капитала. Высокий динамизм движения капитала, превращение его в объект острой международной конкуренции сделало настоятельно важным выработку международных стандартов и правил в этой области.

На национальном уровне административное регулирование движения капитала осуществляется в основном в рамках двухсторонних соглашений, которые включают в себя четкое определение правового режима, порядок допуска инвестиций и инвесторов, определяется режим (справедливый и недискриминационный, национальный, наиболее благоприятствуемой нации), порядок национализации и компенсации, перевод прибылей и репатриация капитала и порядок урегулирования споров.

“Добровольное ограничение” экспорта – это установление минимальных импортных цен. Специфика этих ограничений состоит вне традиционной технике их установления. Торговый барьер устанавливается на границе экспортной страны. Соглашение о добровольном ограничении экспорта представляет собой навязанную экспортеру под

угрозой санкций, обязательство по ограничению экспорта определенных товаров в импортирующую страну.

Формы стимулирования и поощрения экспорта или финансовые методы торговой политики, к ним относятся:

1. Субсидии – это денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенная дискриминацию импорта. По характеру выплат они делятся на: прямые и косвенные.

- Прямые – это непосредственные выплаты экспортера после совершения им экспортной операции на сумму разницы его издержек и полученного им дохода.

- Косвенные – это скрытое датирование экспортеров через предоставление льгот по уплате налогов, льготные условия страхования, возврат импортных пошлин, займов по ставке ниже рыночных.

2. Кредитование – это скрытое субсидирование экспортера, финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами.

3. Демпинг – этот метод заключается в продвижении товаров на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующих в этих странах.

4. Технические барьеры – это скрытый метод торговой политики, возникшие в силу того, что национальные технически-административные и другие нормы и правила построены так чтобы препятствовать ввозу товара из-за рубежа.

4. Паспорт сделки и декларации.

Субъекты хозяйствования должны помнить, что при проведении валютных операций они автоматически подвергаются контролю со стороны банков, которым в силу ст. 27 Закона Республики Беларусь от 22.07.2003 № 226-З «О валютном регулировании и валютном контроле» предоставлено такое право. Порядок проведения контроля установлен Инструкцией о порядке регистрации сделки и выполнении банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями функций агентов валютного контроля, утвержденной постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 16.04.2009 № 46 (далее – Инструкция № 46).

Со вступлением в силу Указа Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций» (далее — Указ № 178) где дается понятие паспорта сделки, **паспорт сделки** – документ установленной формы, который оформляется экспортером или импортером по внешнеторговым дого-

ворам, общая стоимость товаров по которым превышает в эквиваленте 3 000 евро, регистрируется в таможенных органах и является основным документом при осуществлении валютного контроля внешнеторговых операций, а по внешнеторговым договорам, заключенным на основании сделок, совершенных на биржевых торгах открытого акционерного общества «Белорусская универсальная товарная биржа», паспорт сделки экспортером (импортером) оформляется независимо от стоимости товаров.

По каждому внешнеторговому договору, предусматривающему экспорт (импорт) товаров, экспортер (импортер) обязан до начала исполнения договора (отгрузки или поступления товаров, проведения или поступления платежей) зарегистрировать паспорт сделки в соответствующем таможенном органе в установленном порядке.

Внешнеторговый договор – договор между резидентом и нерезидентом, предусматривающий возмездную передачу товаров, охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выполнение работ, оказание услуг.

Таким образом, внешнеторговый договор охватывает не только договор купли-продажи, но и любой договор между резидентом и нерезидентом Республики Беларусь, предусматривающий оказание услуг, получение охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (например, договоры хранения, комиссии, подряда, транспортно-экспедиционный и др.).

В соответствии с каждым заключенным внешнеторговым договором резиденты обязаны предусмотреть в документе (документах), посредством которого (которых) оформлено заключение внешнеторгового договора, наличие даты и места заключения договора, предмета договора, количества, цены и (или) стоимости товара (охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности), выполненных работ, оказанных услуг, условий расчета и поставки товаров, наименований и банковских реквизитов договаривающихся сторон, местонахождения нерезидента-контрагента.

Порядок заполнения и регистрации паспорта сделки определяется Государственным таможенным комитетом по согласованию с Комитетом государственного контроля. Два экземпляра паспорта сделки остаются в таможенных органах для осуществления валютного контроля внешнеторговых операций.

При осуществлении внешнеторговых операций, по которым предусматривается проведение платежей со счета или на счет резидента

Республики Беларусь в белорусском банке, паспорт сделки до представления в таможенные органы должен быть завизирован в соответствующем банке в установленном порядке.

Для большей наглядности и практичности приведем все вышесказанное в более упрощенном виде с краткими резюме:

- резидент Республики Беларусь заключил договор с нерезидентом, согласно которому должен оплатить одну часть товаров долларами США, другую - литовскими литами. Причем суммы в долларах и литах строго оговорены - на каждый вид валюты оформляется и визируется отдельный паспорт сделки;

- резидент Республики Беларусь заключил договор с нерезидентом, в соответствии с которым он имеет право оплатить стоимость товаров как в долларах США, так и в литовских литах либо иной иностранной валюте и при этом конкретные суммы каждой валюты не указаны - оформляется и визируется один паспорт сделки на всю сумму, а не на каждую валюту в отдельности;

- резидент Республики Беларусь заключил договор с нерезидентом, который допускает проведение платежей со счетов, открытых в разных банках (текущих, ссудных, спецвалютных и т.п.) - на каждый из счетов оформляется и визируется отдельный паспорт сделки;

- резидент Республики Беларусь заключил договор с нерезидентом, допускающий проведение платежей со счетов, открытых в одном банке - оформляется и визируется один паспорт сделки;

- резидент Республики Беларусь заключил договор с нерезидентом, согласно которому валютой платежа является доллар США. Он осуществляет один и более платежей со своего текущего счета в долларах США, затем он заключает дополнительное соглашение с контрагентом, в котором обязуется заплатить оставшуюся часть товаров английскими фунтами стерлингов - оформляется новый паспорт сделки на сумму стоимости товаров, оплачиваемую новой валютой;

- резидент Республики Беларусь заключил договор с нерезидентом, по которому оплатил часть стоимости товаров со своего текущего счета в одном банке, затем перешел на обслуживание в другой банк - необходимо оформить новый паспорт сделки на оставшуюся часть стоимости товаров, которую резидент намерен оплатить со счета в другом банке. Это относится и к ситуациям, когда клиент не переходит на расчетно-кассовое обслуживание в другой банк, а в процессе исполнения договора получает там кредит или покупает иностранную

валюту, в результате чего выплачивает остаток своего долга нерезиденту с судного или спецвалютного счета, открытого в данном банке.

Таким образом, как видим, принципиальных различий в двух документах нет. Более того, необходимо помнить, что Инструкция определяет случаи, в которых не требуется оформления и регистрации паспорта сделки либо требуется оформление и регистрация отдельного (нового) паспорта сделки, а Правила определяют порядок визирования паспорта сделки в тех или иных случаях, предусмотренных Инструкцией, а также алгоритм действий работников банка, ответственных за расчетное обслуживание участников внешнеторговых сделок. Поэтому говорить, что один из документов верный, а второй нет - абсурдно. Необходимо досконально изучать нормативные документы, и если что непонятно, обращаться за разъяснением к специалистам.

Паспорт сделки регистрируется в банке и является основным документом при осуществлении валютного контроля внешнеторговых операций.

Процедура и порядок регистрации паспорта сделки определены Инструкцией о порядке регистрации паспорта сделки и контроля банками за проведением резидентами внешнеторговых операций, утвержденной постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 2 сентября 2008 г. № 130 (далее — Инструкция № 130).

Экспортер (импортер) до отгрузки товаров или их поступления либо проведения платежей по каждому внешнеторговому договору в случаях, предусмотренных Указом № 178, обязан оформить паспорт сделки и зарегистрировать его в банке, обслуживающем счет экспортера (импортера). Чтобы зарегистрировать паспорт сделки, экспортер (импортер) обязан подать в банк:

- оригинал и копию договора;
- два экземпляра заявления на регистрацию паспорта сделки;
- два экземпляра паспорта сделки на бумажном носителе;
- разрешение Национального банка на продление срока прекращения внешнеторговой операции, выданное в случаях, если предусмотренный договором срок поступления товаров либо получения денежных средств за переданные товары превышает срок, установленный законодательством.

Один экземпляр паспорта сделки после его регистрации возвращается экспортеру (импортеру). В случае использования экспортером (импортером) автоматизированной системы «Клиент-банк» паспорт сделки представляется в банк в одном экземпляре.

Для осуществления банком валютного контроля экспортер (импортер) представляет в банк приложение к паспорту сделки или внешне-торговой операции (ПС/ВО), содержащее информацию о факте и условиях проведения внешнеторговых операций, а также о прекращении обязательств по проведенным внешнеторговым операциям. Приложение к ПС/ВО представляется экспортером (импортером) в банк в следующих случаях:

- при проведении (поступлении) платежа (причем при поступлении платежа в срок не позднее 7 рабочих дней со дня зачисления денежных средств на счет экспортера);
- при проведении зачета встречных однородных денежных требований (зачете встречных однородных требований) в срок не позднее 30 рабочих дней со дня подписания сторонами документа, которым оформляется зачет встречных однородных денежных требований, вытекающих из двусторонних внешнеторговых договоров, либо которым в соответствии с международными договорами оформлены взаимные безналичные расчеты, осуществляемые на основе клиринга;
- при оформлении акта о приемке-сдаче выполненных работ (оказанных услуг, полученной охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности) либо иного документа, подтверждающего факт исполнения обязательств по внешне-торговой операции, не позднее 30 рабочих дней со дня подписания сторонами акта о приемке-сдаче выполненных работ (оказанных услуг, полученной охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности) либо иного документа, предусмотренного законодательством и подтверждающего факт исполнения обязательства по внешне-торговой операции.

Если рассматривать оформление паспорта сделки в сравнении с Российской Федерацией (далее – РФ), то с 1 марта 2018 сделки по договорам в валюте оформляют по новым правилам. Центробанк РФ утвердил для этого новую инструкцию.

Вместо них банки будут вести учет контрактов, сумма которых больше 3 млн. рублей. За регистрацию и учет договоров все равно придется платить. Отмена паспорта сделки не означает отмену платы за валютный контроль. Это касается предпринимателей и фирм, которые занимаются импортом или экспортом. Например, продают товары за границу, оказывают услуги иностранным компаниям или сдают в аренду имущество за рубежом. Расчеты по таким контрактам оформляют по особым правилам. Нельзя просто так заключить договор с

нерезидентом и перевести ему деньги. Придется подключить отдел валютного контроля, предоставить в банк документы и оформить паспорт сделки. Иначе законно рассчитаться не получится: банк не имеет права проводить платежи.

Банки будут регистрировать только те договоры, сумма которых превышает лимит. Для импортных контрактов и кредитных договоров – 3 млн. рублей, для экспортных – 6 млн. рублей. Если в договоре сумма меньше, его не регистрируют.

Чтобы договор зарегистрировали, в банк нужно предоставить информацию о контракте и реквизиты второй стороны. Для импортных и экспортных контрактов разные списки сведений. Сотрудники отдела валютного контроля объяснят, что нужно в конкретном случае и как все оформить. Регистрацию договоров будут проводить за один день. Расчеты станут быстрее и проще. Банк не сможет отказать в регистрации договора. Если есть все данные, контракт поставят на учет в любом случае.

Одним из основных инструментов валютного контроля при проведении внешнеторговых операций является декларация.

В соответствии с определением, приведенным в подп. 1.1 п. 1 Указа Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 № 178 (в ред. Указа Президента Республики Беларусь от 23.07.2012 № 323), *статистическая декларация – декларация, которая представляется в виде электронного документа экспортером (импортером), грузоотправителем или грузополучателем для целей статистического учета экспорта (импорта) товаров, совершение таможенных операций в отношении которых в соответствии с законодательством не производится, по каждому факту отгрузки (поставки) товаров, осуществляемой по одной товарно-транспортной накладной в рамках одного внешнеторгового договора, общая стоимость которых составляет сумму, эквивалентную 1000 евро и более, регистрируется в таможенных органах с использованием информационных систем и информационных технологий и является документом валютного контроля внешнеторговых операций.*

В свою очередь периодическая статистическая декларация – *декларация, которая представляется в виде электронного документа экспортером (импортером), грузоотправителем или грузополучателем для целей статистического учета экспорта (импорта) товаров, совершение таможенных операций в отношении которых в соответствии с законодательством не производится, по двум и более фактам*

отгрузок (поставок) товаров, общая стоимость которых составляет сумму, эквивалентную 1000 евро и более, за отчетный месяц в рамках одного внешнеторгового договора, регистрируется в таможенных органах с использованием информационных систем и информационных технологий и является документом валютного контроля внешнеторговых операций.

Составляется статистическая декларация с соблюдением формата и порядка ее заполнения, утвержденных постановлением ГТК Республики Беларусь от 26.01.2012 № 2 «О некоторых вопросах статистического декларирования товаров», вступившим в силу с 1 марта 2012 г. *(в ред. постановления ГТК Республики Беларусь от 04.09.2012 № 26)*.

Периодическая статистическая декларация – документ установленной формы, который оформляется экспортером или импортером для целей статистического учета экспортированных-импортированных товаров, неоднократно поставленных по каждому внешнеторговому договору за отчетный месяц при отсутствии их таможенного оформления. Регистрируется в таможенных органах и является документом валютного контроля внешнеторговых операций.

Формы налоговых деклараций (расчетов) в 2018 году, утвержденные Постановлением Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 24.12.2014 № 42 «О некоторых вопросах, связанных с исчислением и уплатой налогов, сборов (пошлин), иных платежей, контроль за исчислением и уплатой которых осуществляют налоговые органы» (в редакции, действующей с 18.02.2018):

- по налогу на добавленную стоимость;
- по акцизам;
- по налогу при упрощенной системе налогообложения;
- по налогу за добычу (изъятие) природных ресурсов;
- по экологическому налогу за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух;
- по экологическому налогу за сброс сточных вод;
- по экологическому налогу за хранение, захоронение отходов производства;
- по сбору с изготовителей;
- по оффшорному сбору;
- по подоходному налогу с физических лиц индивидуального предпринимателя (нотариуса, осуществляющего нотариальную дея-

тельность в нотариальном бюро, адвоката, осуществляющего адвокатскую деятельность индивидуально);

- по единому налогу с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц;
- по налогу на доходы иностранной организации, не осуществляющей деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство;
- по утилизационному сбору.
- Внесение изменений в зарегистрированную статистическую декларацию допускается в течение трех лет, с даты ее регистрации.

Экспортер (импортер) или грузоотправитель (грузополучатель) обязан аннулировать зарегистрированную статистическую декларацию, если:

- отгрузка товаров, указанных в ней, не состоялась;
- зарегистрировано несколько статистических деклараций на одну внешнеторговую операцию;
- в соответствии с законодательством произведено помещение товаров, указанных в статистической декларации, под одну из таможенных процедур, предусмотренных таможенным законодательством.

Зарегистрированная статистическая декларация должна быть аннулирована не позднее 10 рабочих дней после даты ее регистрации.

В настоящее время требование о необходимости письменного обращения исключено – аннулирующая статистическая декларация направляется непосредственно в центр статистического декларирования товаров.

Если после отгрузки товаров, указанных в зарегистрированной статистической декларации, их передача нерезиденту не состоялась, такие товары подлежат статистическому декларированию в установленном порядке.

Как пример оформление статистических деклараций таков:

22 ВУН – составление, формирование электронной копии и регистрация статистической или периодической статистической декларации в таможенных органах (декларация с одним кодом товарной номенклатуры (ТН ВЭД));

4 ВУН – добавочный код ТН ВЭД при необходимости. Предоставляются скидки на добавочные коды ТН ВЭД при их большом количестве.

Тема 2. СУБЪЕКТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Понятие субъектов внешнеэкономической деятельности и их виды.

2. Физические лица (резиденты и нерезиденты).

3. Юридические лица резиденты.

4. Юридические лица нерезиденты.

1. Понятие субъектов внешнеэкономической деятельности.

Субъекты ВЭД – лица, обладающие правом на осуществление внешнеторговой деятельности. К ним относятся все резиденты и нерезиденты Республики Беларусь, а также Республика Беларусь, ее административно-территориальные единицы в порядке и на условиях, установленных законодательством Республики Беларусь, международным правом (ст. 6 Закона №347).

В соответствии со ст. 1.20. Закона № 347 к резидентам Республики Беларусь относятся:

– физические лица, имеющие постоянное место жительства в Республике Беларусь, в том числе временно находящиеся за пределами Республики Беларусь;

– юридические лица и организации, не являющиеся юридическими лицами, с местом нахождения в Республике Беларусь, созданные в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

А в соответствии со ст. 1.16 этого же закона к нерезидентам Республики Беларусь относятся:

– физические лица, имеющие постоянное место жительства за пределами Республики Беларусь, в том числе временно находящиеся в Республике Беларусь;

– юридические лица и организации, не являющиеся юридическими лицами, с местом нахождения за пределами Республики Беларусь, созданные по праву иностранных государств;

– международные организации.

Отношения субъектов ВЭД на территории регулируются Законом Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 25 ноября 2004 г. и др. нормативными актами.

2. Физические лица (резиденты и нерезиденты).

К физическим лицам, резидентам Республики Беларусь, относятся граждане Республики Беларусь, лица без гражданства, иностранные граждане (эмигранты), постоянно проживающие на территории Бела-

руси или временно находящиеся за ее пределами.

Для того чтобы стать субъектами внешнеэкономической деятельности, граждане Республики Беларусь должны обладать гражданской правоспособностью и дееспособностью (ст.ст. 16, 17 ГК Беларуси). Кроме того, они должны зарегистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей в соответствии со ст. 22 ГК Беларуси, а в необходимых случаях – получить лицензию на определенный вид внешнеэкономической деятельности.

Иностранные граждане и лица без гражданства на территории Беларуси пользуются правами и свободами и исполняют обязанности наравне с гражданами Республики Беларусь, если иное не определено Конституцией, законами и международными договорами. В этой связи требования регистрации и лицензирования распространяются и на эту категорию лиц.

Правовое положение различается в зависимости от места жительства, то есть постоянно или временно проживает иностранец на территории Беларуси. Постоянно проживающим иностранцем считается тот, который имеет разрешение или вид на жительство. Их можно получить, если иностранец состоит в близком родстве или в браке с гражданином Беларуси, а также в других случаях.

Граждане Республики Беларусь, иностранцы и лица без гражданства, постоянно проживающие на территории Республики, временно находясь за пределами нашего государства, сохраняют с ним правовую связь, подчиняются его законам. Вместе с тем они должны соблюдать законы страны пребывания. Их правовой статус за рубежом определяется:

- законодательством страны пребывания;
- белорусским законодательством;
- международными договорами, заключенными Беларусью с иностранными государствами.

К физическим лицам, нерезидентам Республики Беларусь, относятся лица без гражданства, иностранные граждане, граждане Республики Беларусь (эмигранты), постоянно проживающие за пределами Беларуси или временно находящиеся на ее территории.

Гражданская право и дееспособность гражданина Республики Беларусь, постоянно проживающего за рубежом, по общему правилу определяется законом страны пребывания. Применение белорусского закона допускается лишь при наличии соответствующего международного договора, участником которого является Республики Бела-

реть.

Граждане Республики Беларусь за рубежом пользуются всеми имущественными и личными неимущественными правами, предусмотренными иностранными законами, хотя эти права неизвестны белорусскому законодательству. Следовательно, они вправе при необходимости пользоваться защитой этих прав со стороны местных органов власти страны пребывания.

Иностранцы граждане, лица без гражданства, как субъект внешнеэкономической деятельности и степень их гражданской правоспособности.

Иностранцами гражданами признаются лица, не являющиеся гражданами Республики Беларусь и имеющие доказательства своей принадлежности к гражданству другого государства.

Иностранцы граждане, имеющие гражданство двух или более государств, считаются в Республике Беларусь гражданами того государства, по документам которого они въехали на территорию Республики Беларусь.

Иностранцы подразделяются на постоянно проживающих и временно находящихся на территории РБ.

Иностранцы граждане и лица без гражданства, временно находящиеся на территории Беларуси, пользуются правами и свободами и исполняют обязанности наравне с гражданами Республики Беларусь, если иное не определено Конституцией, законами и международными договорами.

В литературе отмечается, что работающие в Республике Беларусь иностранные граждане пользуются равными с белорусскими гражданами трудовыми правами. Они могут работать на белорусских предприятиях, в учреждениях и организациях в качестве рабочих и служащих, а также вправе заниматься иной трудовой деятельностью.

Иностранцы гражданин, находясь за пределами своего государства, сохраняет с ним правовую связь, подчиняется его законам. В то же время он должен соблюдать законы и иные нормативные акты страны пребывания.

Правовое положение иностранцев зависит от цели пребывания на территории Беларуси. Они вправе заниматься лишь деятельностью, совместимой с целями пребывания, получив разрешение компетентного органа.

Иностранцам гарантируется неприкосновенность личности, жилья. Закрепляется право иностранцев заниматься производственной, хозяй-

ственной деятельностью. Они не вправе заниматься деятельностью, для осуществления которой необходимо гражданство Беларуси.

Лицами без гражданства признаются лица, не являющиеся гражданами Республики Беларусь и не имеющие доказательств своей принадлежности к Гражданству другого государства.

Статья 11 вышеуказанного Закона гласит, что иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно проживающие в Республике Беларусь, могут заниматься трудовой, хозяйственной или иной деятельностью, если эта деятельность не запрещена законодательством Республики Беларусь либо для занятия такой деятельностью не предусматривается обязательное условие, связанное с принадлежностью к гражданству Республики Беларусь.

В то же время иностранные граждане и лица без гражданства, временно проживающие на территории Республики Беларусь, имеют право заниматься трудовой, хозяйственной или иной деятельностью только при получении специального разрешения, выданного государственными органами, уполномоченными на то Советом Министров Республики Беларусь.

В соответствии с нормами права Республики Беларусь правоспособность и дееспособность иностранных граждан (подданных), находящихся на территории Республики Беларусь, определяется личным законом этих граждан. ГК устанавливает, что личным законом физического лица считается право страны, гражданство (подданство) которой это лицо имеет. При наличии у лица двух или более гражданств личным законом считается право страны, с которой лицо наиболее тесно связано.

Личным законом лица без гражданства считается право страны, в которой это лицо постоянно проживает. При этом личным законом беженца считается право страны, предоставившей убежище.

Гражданская дееспособность физического лица в отношении сделок, совершаемых в Беларуси, и обязательств, возникающих вследствие причинения вреда в Беларуси, определяется по законодательству Беларуси.

В Республике Беларусь гражданская дееспособность и правоспособность физического лица, в том числе и иностранного гражданина, определяется по его личному закону. В отношении лиц без гражданства при определении дееспособности действует закон страны, в которой они имеют постоянное место жительства. Но из этих общих правил предусмотрены исключения. В соответствии со ст. 1104 ГК Рес-

публики Беларусь гражданская дееспособность иностранных граждан и лиц без гражданства в отношении сделок совершаемых в Республики Беларусь, и обязательств, возникающих в следствии причинения вреда в Республики Беларусь, определяется по белорусскому закону.

Согласно ст. 1104 ГК РБ, признание физического лица недееспособным или ограниченно дееспособным подчиняется праву страны суда.

В Конвенции СНГ о правовой помощи по гражданским, семейным и уголовным делам 2002 г. вопросы признания ограниченно дееспособным и недееспособным урегулированы следующим образом. По общему правилу, согласно ст. 27 Конвенции по делам о признании лица ограниченно дееспособным или недееспособным, компетентен суд государства СНГ, гражданином которого является это лицо.

Способность физического лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность, быть индивидуальным предпринимателем и иметь связанные с этим права и обязанности определяется по праву страны, где физическое лицо зарегистрировано в качестве индивидуально. При отсутствии страны регистрации применяется право страны основного места осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности (ст. 1104 ГК).

Кроме того, иностранные физические лица, не резиденты, могут действовать на территории Республики Беларусь через своих коммерческих представителей.

Согласно ст. 185 ГК Республики Беларусь «коммерческим представителем является лицо, постоянно и самостоятельно представительствующее от имени предпринимателей при заключении ими договоров в сфере предпринимательской деятельности».

Коммерческое представительство осуществляется на основании договора, заключенного в письменной форме и содержащего указания на полномочия представителя, а при отсутствии таких указаний – также доверенности.

Все большее распространение получает представительство, осуществляемое физическими лицами, не находящимися в служебных отношениях с предпринимателем, а являющимися самостоятельными торговыми деятелями. Это торговые представители, или торговые агенты.

В качестве торговых представителей в ФРГ, агентов в Швейцарии и торговых агентов во Франции могут действовать как физические, так и юридические лица.

Торговый представитель, которому поручено заключать сделки, является представителем предпринимателя. В ряде случаев на торгового представителя возлагается посредничество. Представитель-посредник подготавливает заключение договора, а само заключение договора осуществляется предпринимателем.

Будучи самостоятельными торговыми деятелями, торговые представители в ФРГ, Швейцарии, Италии и торговые агенты во Франции вправе осуществлять представительство нескольких предпринимателей, причем если во Франции по закону они не вправе представлять предпринимателей-конкурентов, то по законодательству ФРГ такая возможность для них не исключена. В договоре между торговым представителем и предпринимателем может быть сделана оговорка, запрещающая представительство конкурирующих предприятий. По договору торговому агенту может быть предоставлено исключительное право на заключение сделок от имени предпринимателя на определенной территории.

Предприниматель в этом случае не вправе назначать на этой территории других торговых агентов или пользоваться услугами маклеров, комиссионеров. Сам предприниматель вправе вступать в договоры без посредничества представителя, однако представитель имеет право на получение вознаграждения за все сделки, заключенные на отведенной ему территории. Если торговый агент, уполномоченный предпринимателем только на посредничество, заключит сделку от имени предпринимателя, а последний, узнав об этом, не сообщит немедленно об отклонении сделки, то считается, что он одобрил сделку. На принятие платежей агент должен быть особо уполномочен, за исключением разъездных агентов, которые без особого уполномочия имеют право получать платежи для предпринимателя.

3. Юридические лица – резиденты Республики Беларусь.

Большую роль во внешнеэкономической деятельности играют юридические лица. Их правовой статус как субъектов ВЭД определяется национальным законодательством и международными договорами.

К резидентам Республики Беларусь относятся юридические лица и организации, не являющиеся юридическими лицами, с местом нахождения в Республике Беларусь, созданные в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Юридические лица, резиденты республики, имеют право заниматься внешнеэкономической деятельностью, если эта деятельность зане-

сена в их устав или положение, и они имеют разрешение (лицензию) государства на осуществление внешнеэкономической деятельности.

В современных условиях хозяйственная деятельность многих юридических лиц не ограничена пределами одного государства. Их деятельность может осуществлять на территории других государств. Кроме того, та или иная фирма может быть учреждена в одной стране, иметь правление в другой, а осуществлять хозяйственную деятельность в третьей стране. Фирма может иметь за рубежом свои представительства, дочерние предприятия и т.д.

Существует два вида юридических лиц, создаваемых белорусскими предприятиями за рубежом: с полностью белорусским капиталом и со смешанным капиталом (смешанные общества и предприятия).

Порядок осуществления деятельности белорусского юридического лица на территории другого государства определяется, во-первых, национальным законодательством той страны, где действует это лицо; во-вторых, положениями торгового договора, заключенного Беларусью с данным государством.

Все белорусские предприятия, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, условно делятся на следующие группы:

1. Специализированные внешнеторговые объединения.
2. Внешнеторговые организации министерств и ведомств.
3. Государственные промышленные и иные предприятия, получившие право выхода на зарубежный рынок.
4. Организации, осуществляющие экспортно-импортные операции на основании конкретной (разовой) внешнеэкономической сделки.
5. Торгово-промышленная палата Республики Беларусь.

Во внешнеэкономической деятельности важная роль принадлежит специализированным внешнеторговым объединениям. В Беларуси такими объединениями являются: Белорусинторг; Белагроинторг; Белвнешпромсервис и др.

Внешнеторговые объединения имеют специальную правосубъектность. Их деятельность определяется целью, для решения которой они были созданы. Однако такие объединения не имеют ограничивающей номенклатуры товаров, а лишь приоритетную. Эти объединения за границей имеют право заключать такие договоры, предмет которых соответствует Уставу объединения. Они имеют право создавать за границей свои отделения, представительства и филиалы.

Внешнеторговые организации министерств и ведомств также обладают специальной правосубъектностью, имеют генеральную лицен-

зию, но их деятельность ограничивается определенной номенклатурой продукции и услуг, производимых подведомственными им предприятиями.

Белорусские предприятия, получившие право выхода на зарубежный рынок, могут либо сами осуществлять экспортно-импортные операции, либо поручать ведение таких операций специализированным внешнеторговым объединениям на договорной основе.

Белорусские предприятия как субъекты ВЭД могут создавать свои хозрасчетные фирмы, которые, как правило, юридическими лицами не являются и действуют от имени своих предприятий. Такие фирмы созданы: научно-производственным объединением «Атлант» – фирма «Верас»; производственным объединением «МАЗ» – фирма «БелАвтоМАЗ»; производственным объединением «МТЗ» – фирма «Беларусь».

Внешнеторговая фирма осуществляет экспортно-импортные операции по определенной номенклатуре продукции и услуг.

Все другие предприятия и организации осуществляют экспортно-импортные операции по разовой лицензии, получаемой под конкретный договор.

Белорусские юридические лица при осуществлении ВЭД за рубежом несут самостоятельную имущественную ответственность по своим обязательствам. Белорусское государство и его органы не отвечают по их обязательствам. В свою очередь юридические лица не отвечают по обязательствам белорусского государства и его органов.

Специфическим субъектом внешнеэкономической деятельности является Торгово-промышленная палата Республики Беларусь. Торгово-промышленной палатой признается добровольное объединение юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, являющееся негосударственной некоммерческой организацией, созданное в целях содействия развитию предпринимательской деятельности в Республике Беларусь, интегрирования ее экономики в мировую хозяйственную систему, создания благоприятных условий для упрочения внешнеэкономических связей субъектов предпринимательской деятельности с иностранными партнерами.

Основные задачи Торгово-промышленной палаты:

– содействие развитию внешнеэкономических связей субъектов предпринимательской деятельности с иностранными партнерами, увеличению экспорта белорусских товаров (работ, услуг), привлечению в национальную экономику иностранных инвестиций;

– оказание практической помощи субъектам предпринимательской деятельности в развитии производства конкурентоспособной продукции, проведении торговых операций на внешних рынках;

– представление и защита интересов членов Торгово-промышленной палаты при осуществлении внешнеэкономической деятельности как в Республике Беларусь, так и в иностранных государствах;

– развитие и укрепление связей с торгово-промышленными палатами, ассоциациями, союзами предпринимателей и другими неправительственными организациями иностранных государств; – распространение информации об экспортном, промышленном и научно-техническом потенциале Республики Беларусь, о национальном законодательстве в области внешнеэкономической деятельности, об обычаях и правилах международной торговли;

– осуществление консультативно-информационной деятельности по исследованию и освоению иностранных рынков, поиску иностранных партнеров по внешнеэкономическому сотрудничеству, содействию в установлении контактов с субъектами предпринимательской деятельности Республики Беларусь;

– совершенствование системы обучения и стажировки специалистов по вопросам внешнеэкономической деятельности;

– организация международных и национальных выставок и ярмарок;

– выполнение отдельных функций, возложенных на Торгово-промышленную палату законодательством.

4. Юридические лица – нерезиденты Республики Беларусь.

К нерезидентам Республики Беларусь относятся юридические лица и организации, не являющиеся юридическими лицами, с местом нахождения за пределами Республики Беларусь, созданные по праву иностранных государств.

Правовое положение иностранных юридических лиц (нерезидентов) на территории Республики Беларусь определяется белорусским законодательством и международными договорами, участником которых является Беларусь.

Иностранные юридические лица могут быть учредителями и участниками создаваемых в Беларуси хозяйственных обществ и товариществ. Они вправе осуществлять внешнеторговую деятельность в Республике Беларусь в соответствии с ее законодательством.

Важной сферой деятельности иностранных юридических лиц явля-

ется инвестирование с их стороны капиталов в белорусскую экономику.

Создание и регистрация коммерческих организаций с иностранными инвестициями осуществляется в соответствии с гл. 15. Инвестиционного кодекса и Декретом Президента Республики Беларусь № 11 1999 г., в редакции 2006 г.

Наше государство заключило достаточно большое количество двусторонних торговых соглашений, в которых предусматривается взаимное предоставление определенного правового режима юридическим лицам договорившихся государств.

По торговым соглашениям Беларусь предоставляет иностранным юридическим лицам, как правило, режим наибольшего благоприятствования.

Согласно ст. 1112 ГК Республики Беларусь «гражданская правоспособность иностранного юридического лица определяется по праву страны, где учреждено юридическое лицо». В своей деятельности иностранное юридическое лицо руководствуется белорусским законодательством.

В то же время возникает вопрос о разграничении белорусских и иностранных юридических лиц. В литературе и на практике существует два основных критерия для разграничения юридических лиц: экономический и юридический. В соответствии с экономическим критерием юридические лица делятся по происхождению капитала. Основным юридическим критерием для определения национальности юридического лица в Республике Беларусь является место, где юридическое лицо создано и зарегистрирован его устав (ст. 1111 ГК Республики Беларусь). Согласно ст. 45-47 ГК, ст. 81, 83 ИК Республики Беларусь юридические лица, прежде чем приступить к хозяйственной деятельности, подлежат обязательной регистрации.

Таким образом, с юридической точки зрения иностранных юридических лиц в Республике Беларусь не существует. Все предприятия и организации с иностранным и смешанным капиталом являются юридическими лицами Беларуси.

В то же время иностранные юридические лица, имеющие постоянные деловые связи с белорусскими предприятиями, учреждениями и организациями, могут учреждать в Республике Беларусь свои представительства. Законодательством нашего государства предусмотрен разрешительный порядок открытия таких представительств.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от

22.07.1997 № 929 утверждено Положение «О порядке открытия и деятельности в Республике Беларусь представительств иностранных организаций».

Иностранная фирма, заинтересованная в открытии своего представительства, должна подать в МИД:

- заявление, в котором должны быть указаны: цель или цели открытия представительства; полное наименование организации; дата создания организации; место нахождения главного офиса; описание деятельности организации;

- сведения о лицах, уполномоченных вести дела от имени организации в Республике Беларусь;

- копии учредительных документов организации, легализованные в установленном порядке;

- копию документа, подтверждающего государственную регистрацию организации в уполномоченном органе страны-заявителя, то есть выписку из торгового реестра, сертификат о регистрации организации и т.д., легализованную в установленном порядке;

- доверенность на руководителя представительства, легализованную в установленном порядке;

- рекомендательное письмо банка, услугами которого пользуется организация;

- копию особого разрешения государственных учреждений страны местонахождения организации, если этого требует законодательство страны-заявителя;

- положение о представительстве, в котором указывается цель или цели открытия представительства на территории Республики Беларусь, адрес, организационная структура, компетенция руководителя представительства, порядок закрытия представительства;

- легализованную в установленном порядке доверенность на лицо, уполномоченное осуществлять действия, связанные с открытием представительства.

Указанные документы представляются на одном из государственных языков Республики Беларусь. Перевод документов должен быть заверен в установленном порядке нотариально либо дипломатически или консульскими учреждениями Республики Беларусь за границей.

Разрешение на открытие представительства в первую очередь выдается иностранным фирмам, которые хорошо себя зарекомендовали в качестве деловых партнеров белорусских предприятий и организаций,

заключили с ними крупномасштабные сделки, важные коммерческие соглашения и т. п.

Иностранная фирма за выдачу ей разрешения на открытие представительства должна уплатить регистрационный сбор в сумме, эквивалентной 2000 долларов США.

Представительство считается созданным на территории Республики Беларусь с момента получения в Министерстве иностранных дел разрешения на его открытие, в котором указываются:

- наименование организации;
- цель открытия представительства;
- условия, на которых организации разрешается открыть представительство;
- дата выдачи и номер;
- срок, на который выдается разрешение;
- число иностранных граждан-сотрудников представительства.

Разрешение теряет силу, если иностранная фирма не воспользовалась правом на открытие своего представительства в течение шести месяцев со дня выдачи разрешения.

Представительство иностранной фирмы открывается, как правило, на срок не свыше трех лет, который может быть продлен в установленном законом порядке.

Представительство иностранной фирмы не является юридическим лицом, оно выступает от имени и по поручению соответствующего иностранного юридического лица, имея от него доверенность. Гражданская правоспособность представительства определяется гражданской правоспособностью представляемой иностранной фирмы.

Деятельность представительства прекращается:

- в случае ликвидации организации;
- в случае прекращения действия заключенного международного договора, на основании которого открыто представительство, если это предусмотрено договором;
- по решению организации, открывшей представительство;
- по решению суда в случае нарушения законодательства Республики Беларусь;
- по решению Министерства иностранных дел в случае нарушения представительством установленного порядка деятельности.

В случае закрытия представительства организация, открывшая его, представляет в Министерство иностранных дел:

- заявление о закрытии представительства;

- справку банка о закрытии текущего счета;
- справку государственной налоговой инспекции о расчетах с бюджетом;
- справку таможенного органа об отсутствии задолженности по таможенным платежам;
- квитанцию органов внутренних дел об уничтожении печатей;
- оригинал разрешения на открытие представительства;
- служебные карточки.

Иностранные юридические лица на территории Беларуси могут также вести работу через своих служащих, которые, как правило, являются представителями предприятия при заключении внешнеэкономических сделок и совершении других действий. В качестве служащих предприятия выступают физические лица, действующие на основании трудового договора. При этом представителями юридического лица являются не все его служащие, а только те, в служебную функцию которых входит осуществление представительства предприятия.

Объем предоставленных служащему полномочий может быть различным. Широкий объем полномочий предоставляется при сохранении за собственником предприятия права на контроль над их деятельностью предоставляет законодательство ФРГ, Швейцарии прокурису.

Прокурис в праве совершать не только сделки, обычные для его юридического лица, но также сделки, свойственные вообще торговым предприятиям, даже если эти сделки выходят за рамки обычной деятельности его юридического лица.

Прокура – это особый правовой статус служащего предприятия; может быть предоставлена руководством предприятия. Предоставление прокуры и равно ее отзыв подлежат занесению в торговый реестр.

Служащий, которому предоставлена прокура, при подписании сделок должен к наименованию юридического лица, которое он представляет, добавить указание на существование прокуры. Прокура не передаваема.

Особым видом торгового представительства в праве ФРГ, Швейцарии является торговое полномочие. Торговое полномочие распространяется на те юридические действия, которые являются обычными для предприятия конкретного рода, а не для предприятия вообще. Полномочия такого представителя уже, чем полномочия прокуриса. Торговый уполномоченный вправе совершать займы, вести, при наличии особых полномочий, судебные дела.

Особую группу служащих составляют коммивояжеры–лица, разь-

езжающие по указанным предпринимателем регионам и принимающие заказы на его товары. Коммивояжер кроме получаемой им заработной платы имеет право на возмещение расходов, вызванных разъездами. Коммивояжеры вправе получать деньги за товары, устанавливая сроки платежей. Образцы товаров, которые имеет при себе коммивояжер, подлежат таможенному обложению при ввозе в страну. К представительству через коммивояжера применяются общие правила о представительстве торговых предприятий его служащими.

Тема 4. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК.

1. Понятие и особенности внешнеэкономической сделки.
2. Правовое обеспечение внешнеэкономической сделки.
3. Типовые проформы и международные обычаи.
4. Применение права по вопросам содержания сделок.

1. Понятие и особенности внешнеэкономической сделки

Понятие «внешнеэкономическая сделка», хотя и широко используется в практике внешнеторговых сделок, не имеет четкого определения в имеющихся международных договорах, внутреннем праве и юридической литературе.

Статьи 154 и 155 ГК Республики Беларусь определяют «внутреннюю» сделку как действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Сделки могут быть одно, двух и многосторонние. Понятие «сделка» шире, чем понятие «договор».

Внешнеэкономические операции при всем своем многообразии содержания по общему правилу осуществляются посредством заключения и исполнения гражданско-правовых договоров, участником которых выступают физические и юридические лица разных стран. Такие договоры именуется внешнеэкономическими сделками, контрактами, соглашениями, а также внешнеторговыми сделками.

Во внешнеэкономической деятельности под термином «сделка» понимается договор. В тех случаях, когда речь идет о сделке, выражающей волю одного лица (доверенность, вексель), она тесно связана с договорными отношениями партнеров и направлена на их обеспечение.

Вопрос о понятии «внешнеэкономическая сделка» тесно связан с

вопросом о границах каждого государства в сфере регулирования МЭО. Здесь тесно переплетаются интересы различных государств, субъекты права которых вступают в данные отношения. К такого рода сделкам не может применяться только национальное право определенной страны. Поэтому в национальном законодательстве допускается возможность выбора сторонами применимого права и рассмотрения споров в иностранных судах и арбитражах.

На основании анализа внешнего и внутреннего законодательства выделяются два общих признака внешнеэкономической сделки:

- одна из сторон находится в другом государстве и в большинстве случаев является иностранцем;

- предмет такой сделки – внешнеторговая операция. Особенности внешнеэкономических сделок:

- выбор сторонами применимого права и рассмотрения споров в иностранных судах и арбитражах;

- условия сделки, которые не согласованы сторонами в заключенном между ними контракте, могут быть подчинены иностранному праву, в том числе праву третьей страны;

- особый порядок подписания и расчетов по сделке;

- будучи отношениями гражданско-правового характера, они подчинены регулирующему воздействию со стороны тех государств, юридические и физические лица которых вступили во внешнеторговую сделку;

- не являются внешнеэкономическими бытовые сделки (приобретение товара для себя или семьи).

2. Правовое обеспечение внешнеэкономической сделки

Правовое регулирование внешнеэкономических сделок осуществляется как внутренним законодательством, так и международными договорами. К основным источникам белорусского законодательства следует отнести:

Гражданский Кодекс (раздел МЧП);

Закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»;

Указ Президента Республики Беларусь от 4 января 2000 г. № 7 «О совершенствовании порядка проведения и контроля внешнеторговых операций» (в ред. 2004 г.).

Кроме того, большое значение в правовом регулировании внешнеэкономических сделок имеют коллизионные нормы.

Коллизионные нормы ВЭС указывают, прежде всего, на право,

определяющее права и обязанности участников таких сделок. Коллизионное право большинства стран мира, в том числе белорусское, признает в сфере обязательств автономно воли, то есть позволяет участникам сделки подчинить ее избранному им праву.

Автономия воли может проявляться и в том, что отдельные части договорных обязательств могут быть сторонами подчинены различным правовым системам.

Обязательственный статут, определяемый сторонами, не распространяется на отдельные вопросы ВЭС. Эти вопросы подчинены действию иных коллизионных привязок.

Обязательственному статуту не подчинен вопрос о правоспособности сторон при совершении сделок. Стороны не могут путем выбора права избежать действия Личного закона.

Обязательственный статут не применяется в отношении формы и порядка подписания ВЭС. Согласно общепризнанному принципу коллизионного права форма договора определяется по закону места его заключения.

Обязательственный статут не регулирует вопросы об акцессорных обязательствах, которые могут сопутствовать ВЭС и направлены на ее исполнение (поручительство, залог).

В виду большой значимости правового регулирования ВЭС для обеспечения международного торгового оборота унификацией норм в этой области занимаются различные международные организации и их органы.

В 1964 г. на Гагской конференции МЧП были приняты Гагские конвенции:

– о единообразном законе по международной продаже движимых материальных вещей.

– о единообразном законе, о заключении договоров о международной продаже движимых материальных вещей.

Названные конвенции содержат довольно широкую унификацию условий международной купли-продажи. Содержащиеся в них нормы носят диспозитивный характер. В них допускается заключение внешнеэкономического контракта в любой форме, возможность одностороннего его расторжения.

В 1980 г. Комиссией ООН по праву международной торговли была принята Конвенция ООН «О международной купле-продаже товаров». Членом этой конвенции является и Беларусь.

Однако одновременное участие в этой конвенции и Гагских кон-

венциях невозможно. Государства, которые подписали Конвенцию 1980 г., обязаны денонсировать Гаагские конвенции.

Для обеспечения значения внешнеэкономических сделок широко применяются типовые и примерные контракты (проформы) и общие условия к ним.

Проформы разрабатываются заинтересованными международными организациями, объединениями экспортеров и импортеров, а также крупными внешнеторговыми организациями. Например, ЮНСИТРАЛ в 1992 г. изготовила «Правовое руководство по составлению контрактов на международные встречные торговые сделки».

Типовые (примерные) контракты и общие условия к ним не являются источником права, обязательным для заключающих сделку сторон. Они представляют собой образец договора, содержащий его основные условия и отражающий принятую в данной области внешне-торговую практику.

Особенность внешнеэкономических сделок и недостаточная приспособленность к их регулированию норм внутреннего права обусловила широкое распространение в этой области международных торговых обычаев.

Обычай является источником права. В этой связи он может быть применен, если соответствующий вопрос не урегулирован нормами права, которому подчинена внешнеторговая сделка и не был решен сторонами в заключенном ими контракте.

В области международной торговли различают обычаи, которые могут быть названы унифицированными международными нормами, и обычаи, которые применяются национальным законодательством.

В этой области унификацией занимается Международная торговая палата в Париже. Ею разработан ряд документов:

- Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (ред. 2005 г.);
- Унифицированные правила и обычаи по инкассо торговых документов (ред. 1995 г.);
- Международные правила и обычаи по толкованию торговых терминов «Инкотермс» (ред. 2010 г.).

Однако обычаи становятся действующим правом лишь в процессе их усвоения судебной и арбитражной практикой.

3. Типовые проформы и международные обычаи.

Одной из разновидностей неправовых (неформальных) средств регулирования международных торговых отношений являются типовые

контракты, проформы, общие условия, разрабатываемые специальными международными организациями, международными ассоциациями, а также самими участниками торгового оборота, которые со второй половины XX века приобрели большое значение в международной торговле.

Подобного рода документы в зависимости от субъекта делятся на документы:

- 1) разрабатываемые на межгосударственном уровне в рамках международных организаций;
- 2) разрабатываемые в рамках международных неправительственных учреждений, профессиональных и предпринимательских ассоциаций;
- 3) разрабатываемые непосредственно участниками международных соглашений.

К первой группе относятся типовые (модельные) законы, Общие условия поставок, разнообразные руководства по составлению гражданско-правовых договоров, всевозможные правила.

Общие условия поставок представляют собой готовую форму контрактов в целом и нацелены на торгово-прикладное применение. Такого рода документы рождаются на межправительственном уровне и используются в частноправовой сфере международных отношений. Общие условия поставок носят факультативный характер и применяются в случаях, когда на них сделана ссылка в контракте. При наличии такой ссылки их положениям отдается приоритет по отношению к нормам Венской конвенции о договорах международной купли-продажи 1980 года. В частности, это предусмотрено ст.90 Конвенции. Кроме того, приоритет Общих условий поставок будет и перед диспозитивными нормами национального законодательства. Однако в случае расхождения положений общих условий поставок с императивными нормами национального законодательства применению подлежат последние.

Известны также, Общие условия поставок принятые в рамках Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК) по экспортным поставкам машинного оборудования; поставкам и монтажу машинного оборудования; для экспорта и импорта потребительских товаров длительного пользования и других металлоизделий серийного производства, а также для зерновых, цитрусовых продуктов, для картофеля, пиломатериалов, топлива, металлопродуктов, для сделок подряда. Всего их существует более трех десятков.

В системе вспомогательных источников регулирования международной торговли выделяют типовые проформы, признанные облегчить осуществление коммерческих операций, которые разрабатываются самими участниками делового оборота, различными организациями.

Применение моделей, созданных для использования в реальной экономической жизни, оказывает действенное унифицирующее влияние на развитие права международной торговли и связанных с ней областей. Таково назначение типовых проектов, на основе которых впоследствии разрабатываются акты национального законодательства. В настоящее время активно действует в этой области такая международная экономическая организация, как Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), образованная на основе созданного в 1995 году Таможенного союза Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и России (Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества был подписан 10 октября 2000г.). ЕврАзЭС были приняты Модельный закон "Об основах внешнеэкономической деятельности" от 04.04.1999г., Типовой проект законодательного акта "Основные принципы электронной торговли" от 28.05.2004г., Модельный закон "Общие принципы экспортного контроля" от 10.12.2000г.

Ко второй группе относятся типовые контракты, общие условия, разрабатываемые в рамках международных неправительственных учреждений, профессиональных и предпринимательских ассоциаций.

Особенно богата практика принятия подобного вида документов такой неправительственной организацией как Международная торговая палата (МТП). Так МТП были разработаны:

1. Типовой коммерческий агентский контракт и Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов;
2. Типовой дистрибьюторский контракт и Руководство по составлению международных дистрибьюторских контрактов;
3. Типовой контракт купли-продажи готовых изделий, предназначенных для перепродажи;
4. Типовой контракт международного франчайзинга;
5. Типовой контракт случайного посредничества;
6. Образцовые оговорки для коммерческих контрактов по разрешению споров;
7. краткие наставления и рекомендации по форс-мажору, по предотвращению мошенничества в международной торговле и другие документы.

Типовые контракты получили широкое распространение в международной торговле.

Таким образом можно говорить о том, что типовой контракт - это примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учетом торговой практики или обычаев, принятых договаривающимися сторонами, после того как они были согласованы с требованиями конкретной сделки. Он применим только к определенным товарам или определенным видам торговли. Типовые контракты используются чаще всего в торговле между партнерами, ведущими регулярные внешнеторговые операции (как и применение общих условий поставки) в часто встречающихся видах сделок на промышленное сырье на долгосрочной основе. Кроме общих положений типовой контракт обычно предусматривает соответствующие графы, подлежащие заполнению в каждом конкретном случае (предмет контракта, количество, требования к качеству, цена и базис поставки, срок поставки, условия платежа).

К третьей группе относятся документы, разрабатываемые непосредственно участниками международных соглашений. Очень часто в торговой практике фирмы разрабатывают так проформы договоров, заключаемых в предпринимательской деятельности и получивших название формуляров. Распространение в торговом обороте формуляров породило ряд серьезных правовых проблем. С одной стороны, разработка формуляра упрощает процесс заключения договора, но, с другой стороны, в формуляр уже включены все условия будущего договора, продиктованные фирмой-монополистом, на производство того или иного вида товаров или услуг. Формуляры зачастую содержат условия, создающие неравное положение сторон в договоре, в частности ограничивающие право на обращение в суд за возмещением вреда, возникшего в результате поставки товаров ненадлежащего качества. Поскольку такие формуляры охватывают регулирование отношений, возникающих между отдельными субъектами в целых отраслях коммерческой деятельности, включение в формуляры несправедливых условий влекло за собой в ряде случаев трагические последствия в массовом масштабе.

Помимо всего вышеуказанного, в мировой торговле существует и такое понятие, как международные правила по унифицированному толкованию торговых терминов. К таким правилам относятся ИНКО-ТЕРМС.

История появления таких правил такова: торговые термины (типы договоров) на протяжении длительного времени складывались в практике и, в конце концов, приобрели качество обычаев международной торговли. Однако содержание этих терминов неодинаково в практике государств (например, условие ФАС в российской практике понимается как «свободно вдоль борта судна», в США и странах Западной Европы – как «франкостанция»). В целях предотвращения подобных недоразумений МТП разработала ИНКОТЕРМС, которые представляют собой частную неофициальную кодификацию международных торговых обычаев. Первое издание ИНКОТЕРМС было опубликовано в 1936 г.

В настоящее время действуют ИНКОТЕРМС-2020, представляющие собой новую формулировку международных правил по толкованию торговых терминов, получивших наиболее широкое распространение в международной торговле. ИНКОТЕРМС 2020 дает возможность каждому из задействованных лиц согласовать сделку. Покупатель указывает перевозчику подписать и выдать коносамент для продавца после погрузки груза на борт. Продавец передает выписанный коносамент покупателю через банковское учреждение.

Новая редакция терминов была произведена для их более удобного понимания и прочтения. Под терминами, толкование которых дано в ИНКОТЕРМС, понимаются некоторые типы договоров международной купли-продажи, основанные на определенном, фиксированном распределении прав и обязанностей торговых партнеров. Можно выделить три группы вопросов, по которым фиксируются права и обязанности сторон по каждому типу договоров:

- права и обязанности контрагентов по перевозке товаров, включая распределение дополнительных расходов, возникающих в процессе перевозки;

- права и обязанности контрагентов по выполнению таможенных формальностей, связанных с экспортом и импортом товара, его транзитом через третьи страны, включая уплату таможенных сборов и пошлин;

- момент перехода риска с продавца на покупателя в случае гибели или повреждения товара в период транспортировки.

В ИНКОТЕРМС определенные типы договоров формулируются в зависимости от условий транспортировки товаров, перехода рисков и т. д., таким образом, тип договора сводится к типу условий, на которых он совершается. Унифицировано 13 терминов, которые составля-

ют 13 типов договоров. ИНКОТЕРМС в принципе относятся только к условиям торговли и транспортировки товаров в договорах купли-продажи. Все условия поделены на четыре принципиально разные категории в зависимости от степени участия и ответственности продавца за транспортные, таможенные и другие обременения.

Как уже говорилось, ИНКОТЕРМС в целом - это просто письменная фиксация торговых обычаев, их неофициальная кодификация, не имеющая ни обязательной юридической силы, ни характера источника права. Источником права является каждый отдельный тип договора, являющийся международным правовым обычаем. Ранее для применения ИНКОТЕРМС была необходима специальная оговорка сторон контракта об их применении. В настоящее время международная арбитражная практика и законодательство некоторых государств (Указ президента Украины 1994 г.) идут по пути использования ИНКОТЕРМС независимо от наличия или отсутствия в контракте ссылки на них.

Таким образом, можно говорить о том, что в международном праве особое место занимают неформальные источники правового регулирования внешнеэкономических сделок. Однако нельзя не признавать их значимости в повышении эффективности системы регулирования международных торговых отношений.

Lex mercatoria. К комплексу неформальных источников регулирования международных торговых отношений с уверенностью можно отнести такой институт как *lex mercatoria* (право международной торговли). Под *lex mercatoria* понимают совокупность правовых норм, которые действуют в сфере отношений, выходящих за рамки собственной национальной юрисдикции и относящихся к международным торговым отношениям.

Понятие *lex mercatoria* появилось еще в XI - XII веках в Европе как специфическое купеческое право в связи с ростом торгового оборота и обладало по сравнению с национальным правом особыми чертами:

Было основано на торговых обычаях межнационального характера;

Его использование обеспечивалось не силой профессиональных судов, а самими купцами, деловой практикой и специализированными торговыми судами;

Основными принципами для разрешения споров были свобода договора и рассмотрение дела по справедливости.

Международное частное право и *lex mercatoria*, в особенности, базируются на автономии воли сторон (*lex voluntatis*), в соответствии с

которой стороны договорных отношений могут по своему усмотрению не только устанавливать условия и содержание договора, но и определять право, которое будет применяться к заключенному ими договору. Данный принцип действует как на национальном, так и международном уровнях. Согласно Римской конвенции о праве, применимом к договорным обязательствам 1980 года выбор права сторонами договора должен быть прямо выражен в условиях договора или в обстоятельствах дела или определенно следовать из них. Принцип автономии воли сторон содержится также в таких международных соглашениях, как Гагская конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров 1955 года, Межамериканская конвенция о праве, применимом к международным контрактам 1994 года, Минская конвенция 1993 года, Киевское соглашение 1992 года; в двусторонних соглашениях о правовой помощи.

Автономия воли признается законодательством большинства государств таких, как Австрия, ФРГ, Швейцария. Однако это не означает полной свободы воли сторон при заключении сделок. В реальности существуют допустимые пределы автономии воли сторон, которые везде понимаются по-разному. В одних странах она ничем не ограничивается, в других действует принцип локализации договора: стороны могут избрать право, которое связано с данной сделкой. В случае если стороны не указали применимое право, суд или арбитраж сам толкует предполагаемую волю сторон. В Английской судебной практике, как отмечает Дж. Чешир, "суд должен избрать закон так, как это сделали бы справедливые и разумные люди...если бы они подумали об этом при заключении договора.

Важно подчеркнуть, что концепция *lex mercatoria* при всем многообразии интерпретации ее содержания все-таки имеет во всех случаях общий стержень. Это прежде всего выведение права международной торговли за рамки какой-либо конкретной правовой системы, будь то международная или национальная, с одной стороны, включение в его состав предписаний неправового характера, с другой стороны. Наконец, это отказ от традиционных коллизионных принципов как основного инструментария МЧП и замена их «вненациональными», «автономными» средствами регулирования внешнеэкономических связей и разрешения возникающих в этой сфере споров. Необходимо подчеркнуть, что далеко не все страны разделяют доктрину *lex mercatoria* как регулирующую систему.

Современное *lex mercatoria* -- одно из самых противоречивых явлений в международном частном праве, вокруг которого ведутся многочисленные дискуссии. Во многом это объясняется тем, что в обществе, в науке то и дело возникают определенные явления, не вписывающиеся в традиционные категории. Многие системообразующие категории государства и права существенно эволюционируют. Так, на протяжении десятилетий юридические исследования строились на признании имманентной связи государства и права, причем считалось, что первое определяет последнее. Сегодня вопрос о сущности и содержании права приобрел специфическое звучание: через призму соотношения и взаимодействия между правовым и неправовым регулированием. Недаром, понятие «правовое регулирование» в его широком смысле обозначает упорядочение общественных отношений как собственно правом, так и остальными регуляторами.

Таким образом, можно говорить о том, что *lex mercatoria* является элементом международной торговой нормативной системы, который позволяет вывести международные торговые отношения за рамки какой-либо правовой системы.

4. Применение права по вопросам содержания сделок

Основной внешнеэкономической сделкой является договор купли-продажи. Во всех правовых системах важнейшее значение придается:

- предмету договора;
- срокам, месту и порядку передачи товаров;
- моменту передачи права собственности на вещь;
- его перевозке и страхованию;
- цене товара;
- правам и обязанностям сторон;
- порядку расчетов;
- месту возможного рассмотрения споров.

Указ Президента от 04.01.2000 №7 устанавливает следующие требования к оформлению договора внешнеэкономической сделки:

- дата и место заключения;
- назначения экспортного товара;
- предмет договора;
- сроки поставки товара;
- количество и качество товара;
- ответственность сторон;
- цена товара;
- порядок разрешения споров;
- условия поставки;
- юридические адреса и
- название страны и место

банковские реквизиты (расчет- рон.
ный счет, название банка) сто-

Стороны внешнеэкономической сделки вправе сами избирать форму договора. В правоприменительной практике существуют три формы договора: устная, письменная, иная форма, то есть с отсутствующей стороной. Для купли-продажи недвижимости форма договора устанавливается внутренним законом, чаще всего это письменная форма (США, Англия, Беларусь, ФРГ). В письменной форме совершаются сделки с движимым имуществом, если его цена превышает определенную сумму (например, 500\$ США).

Во ВЭД большое значение придается определению момента перехода права собственности к приобретателю вещи по договору:

- в силу соглашения о продаже вещи (Англия, США, Франция);
- при условии передачи самой вещи (ФРГ, Швейцария).

Тема 5. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

1. Общие вопросы правового регулирования транспортных операций.

2. Виды транспорта.

3. Транспортная документация.

1. Общие вопросы правового регулирования транспортных операций

Важнейшей составляющей внешнеэкономической деятельности являются транспортные операции при поставке товаров по внешнеэкономическим договорам. В то же время транспортные операции являются и самостоятельной отраслью экономики любого государства. Такие операции в ВЭД осуществляются путем организации международных перевозок.

Международные перевозки осуществляются различными видами транспорта, которые перевозят пассажиров, багаж и грузы. В связи с этим на практике и в литературе международные перевозки не имеют и не могут иметь однозначного понятия, поэтому оно существует в нескольких вариантах.

Международными в широком смысле признаются перевозки, осуществляемые на том или ином виде транспорта из одного государства в другое. В узком смысле – перевозки, осуществляемые на том или ином виде транспорта, при которых место отправления и место назначения расположены: а) на территории двух или более государств; б) на

территории одного и того же государства, если предусмотрена оставка на территории другого государства.

Отношения по международной перевозке грузов, пассажиров и багажа регулируются двусторонними или многосторонними соглашениями, конвенциями по вопросам транспорта (транспортными конвенциями). Транспортные конвенции, как правило, применяются к отдельным видам транспорта. Однако имеются конвенции, которые охватывают деятельность всех или нескольких видов транспорта. Например, Таможенная конвенция 1972 г., касающаяся контейнеров. Она регламентирует контейнерные перевозки на всех видах транспорта, а также в смешанном сообщении.

Нормы транспортных конвенций подлежат обязательному применению на территории государства, заключившего соответствующую конвенцию.

В регулировании международных перевозок важная роль отводится внутреннему праву. Это обусловлено двумя причинами:

- транспортные конвенции не затрагивают отдельные сферы международных перевозок, эти пробелы заполняются внутренним правом;
- некоторые транспортные конвенции дают рекомендации, предусматривающие издание на уровне национального законодательства норм, регулирующих те или иные вопросы международного транспорта.

По объектам правового регулирования транспортные конвенции делят на шесть групп. Это соглашения:

- об общих принципах и организации международных перевозок;
- об условиях перевозок грузов, пассажиров и багажа;
- о тарифах на международные перевозки;
- направленные на облегчение транспортных связей между государствами (облегчение таможенных процедур и т. д.);
- регламентирующие специфические стороны деятельности отдельных видов международного транспорта;
- предусматривающие защиту имущественных интересов в области международных перевозок.

Транспортные конвенции и практика перевозок в отдельных отраслях транспорта допускают выполнение международных перевозок различных видов, каждый из которых имеет свои правовые особенности.

Различают международные перевозки:

- отдельными видами транспорта (автомобильный, железнодорожный, воздушный, морской, водный, трубопроводный) и смешанным

транспортом (совершаются различными видами транспорта по одним документам – не менее двух видов транспорта);

- грузов, пассажиров, багажа, а на железнодорожном транспорте – грузобагажа (товаробагажа);

- регулярные (линейные) и нерегулярные.

Перевозки регулярные осуществляются по заранее опубликованному расписанию и по определенному маршруту, а нерегулярные этим требованиям не удовлетворяют;

- бесперегрузочные (беспересадочные) и перегрузочные(пересадочные). При перегрузочных перевозках в промежуточных пунктах следования производится перегрузка (пересадка) грузов и пассажиров с одного вида транспорта на другой (из железнодорожного состава на морское судно, из автотранспорта на самолет и т. п.) или из одного железнодорожного состава в другой в силу объективной необходимости;

- соседские, при которых грузы и пассажиры доставляются в конечные пункты назначения, расположенные на территории государства-соседа;

- транзитные (сквозные, круговые, кольцевые), когда грузы и пассажиры перемещаются через территорию одного или нескольких государств. Такие перемещения для промежуточных стран являются транзитными международными перевозками. Сквозные перевозки как особый вид транзитных перевозок имеют место, когда перевозки грузов и пассажиров осуществляются между пунктами отправления и назначения одного и того же государства через территорию одного или нескольких государств;

- прямого сообщения (перевозки осуществляются по наиболее кратчайшему пути, согласно опубликованной схеме) и непрямого (ломаного) сообщения (согласно выбранной отправителем схеме);

- последовательными перевозчиками (осуществляются на основании нескольких договоров перевозки, но по одному транспортному документу) и перевозки с переправкой (осуществляются в соответствии с разными документами);

- пограничные, представляющие особый вид международных перевозок. Это, как правило, железнодорожные пограничные перевозки, осуществляемые между двумя соседними государствами по правилам страны отправления с составлением внутренней накладной.

Правоотношения между заинтересованными сторонами в транспортном процессе оформляются *договором международной перевозки*

грузов, пассажиров или багажа.

Заинтересованными сторонами в этом договоре выступают *транспортная организация (перевозчик)*, с одной стороны, *грузоотправитель или пассажир* - с другой. Участники международной перевозки заключают между собой договор перевозки, согласно которому транспортная организация (перевозчик) принимает на себя обязательство доставить груз или пассажира в пункт назначения, а грузовладелец или пассажир обязуются возместить ей понесенные расходы.

Этот договор является чаще всего двусторонним, но может быть и трехсторонним. В нем конкретизируются права, обязанности, ответственность сторон, уточняются особенности перевозки и ее стоимость, т.е. провозная плата. Он подписывается между транспортной организацией (перевозчиком) и грузоотправителем или пассажиром на основе уже действующего двустороннего или многостороннего межгосударственного договора об общих условиях международных перевозок конкретным видом транспорта.

Договор международной перевозки имеет свои особенности:

- договор регламентируется, прежде всего, транспортными конвенциями и при их отсутствии - внутренним законодательством;
- присутствие в договоре иностранного элемента;
- в ходе исполнения договора могут применяться коллизионные нормы транспортных конвенций или внутреннего права.

Разработкой правовых вопросов организации международных железнодорожных перевозок занимается ряд специализированных организаций, их всего 14.

2. Виды транспорта.

Перевозка грузов и пассажиров может осуществляться следующими видами транспорта: железнодорожным, автомобильным, морским, речным, воздушным. При транспортировке грузов, кроме того, используется трубопроводный транспорт.

Все эти виды группируются и подразделяются на наземный (железнодорожный, автомобильный, трубопроводный), водный (морской, речной) и воздушный.

Одним из приоритетных направлений деятельности Белорусской железной дороги сегодня является ее участие в работе международных транспортных организаций. Дорога является членом Совета по железнодорожному транспорту государств-участников Содружества Независимых Государств и стран Балтии, Организации сотрудничества железных дорог (ОСЖД), Международного Союза железных

дорог (МСЖД), Координационного совета по транссибирским перевозкам (КСТСП) и ряда других.

В международной железнодорожной перевозке одним из наиболее значительных международных соглашений является Соглашение о международных железнодорожных перевозках 1980 г. (КОТИФ), которым пересмотрены ранее действовавшие Бернские соглашения о железнодорожных перевозках грузов, пассажиров и багажа. КОТИФ объединяет более 30 государств Европы, Азии и Северной Африки. КОТИФ имеет два приложения – «А» и «В». Приложение «А» «Единые правила МПК» определяет условия перевозок пассажиров. Приложение «В» «Единые правила МГК» содержит условия перевозок грузов.

В пределах территории стран СНГ и Восточной Европы, бывших членов СЭВ, действуют вышеуказанное Соглашение о международном грузовом сообщении (СМГС) и Соглашение о международном пассажирском сообщении (СМПС). Действующими являются также Советско-финляндское соглашение о прямом международном железнодорожном сообщении (действует с 1 января 1948 г.), Советско-иранское соглашение о прямом международном железнодорожном сообщении (действует с 1 мая 1958 г.), Правила перевозки пассажиров, багажа, товаробагажа и грузов в советско-турецком прямом железнодорожном сообщении (действует с 1 марта 1952 г.), Советско-австрийское прямое железнодорожное грузовое сообщение (действует с 1 января 1982 г.). Перевозки грузов между странами СНГ регулируются вышеупомянутыми СМГС.

Перевозка водным путем регулируется Брюссельской конвенцией об унификации некоторых правил о коносаменте. 31 марта 1978 г. была принята Конвенция ООН о морской перевозке грузов (Гамбургские правила).

В этой области действуют также Конвенция о договоре международной перевозки пассажиров и багажа по внутренним водным путям 1976 г., Афинская конвенция о перевозке морем пассажиров и багажа от 13 декабря 1974 г., Международная конвенция об унификации правил, относящихся к перевозке пассажиров морем, 1981 г., Брюссельская конвенция относительно столкновения судов 1910 г., Брюссельская конвенция относительно оказания помощи и спасения на море 1910 г.

Кроме того, нормы Кодекса торгового мореплавания Беларуси фактически учитывают эти и другие общепризнанные международные правила торгового мореплавания. Страны, не присоединившиеся к

международным соглашениям по перевозкам грузов, также учитывают их требования в своем внутреннем законодательстве.

3. Транспортная документация.

Для осуществления международных перевозок необходимо составление транспортной документации, отвечающей определенным требованиям. Транспортная документация является доказательством договора перевозки, определяет ее условия, выполняет важные расчетную и учетную функции. Особенность транспортных документов на грузы международного сообщения состоит в том, что по содержанию и форме они должны обеспечивать выполнение таможенных, административных и других необходимых процедур в странах следования груза.

При перевозке грузов железнодорожным, автомобильным, воздушным и внутренним водным транспортом оформляется соответствующая накладная, при морских и внутренних водных перевозках – коносамент.

Данные документы свидетельствуют о заключении договора перевозки, но в то же время по некоторым параметрам отличаются друг от друга.

Накладные имеют определенную форму и содержание, которые установлены международными соглашениями, международными транспортными организациями или национальным правом. Коносамент не имеет твердо предписанной формы, существует лишь перечень его минимальных реквизитов.

Накладная, как правило, оформляется грузоотправителем. Отдельные сведения (например, о стоимости транспортировки) вносятся в нее при участии перевозчика. Составление коносамента является обязанностью перевозчика.

По своему содержанию коносамент представляет собой более объемный документ, чем накладная. На его оборотной стороне зафиксированы все основные условия предстоящей перевозки. При необходимости они уточняются, и в коносамент вносятся изменения и дополнения. Накладная содержит меньший объем условий транспортировки, корректировка содержания ее ограничена либо вообще не допускается.

Коносамент выполняет три основные функции:

- является официальной квитанцией судовладельца, подтверждающей принятие груза определенного количества и состояния к перевозке на конкретном судне или передачу его под охрану судовладельца с целью отправки;
- свидетельствует о заключении договора перевозки между грузо-

отправителем и судовладельцем;

– является товарораспорядительным документом, позволяющим лицу, указанному в коносаменте либо обладающему оригиналом коносамента на предъявителя, распоряжаться товаром путем передаточной надписи и предоставления данного транспортного документа (например, заложить товары в банке или передать другому покупателю до их прибытия).

Накладная не обладает качеством товарораспорядительного документа

Тема 6. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК И ИХ РОЛЬ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Понятие международных перевозок.
2. Международные железнодорожные перевозки.
3. Международные автомобильные перевозки.
4. Воздушные международные перевозки.
5. Международные перевозки грузов в смешанном сообщении.

1. Понятие международных перевозок.

Международные перевозки осуществляются различными видами транспорта, которые перевозят пассажиров, багаж и грузы. В связи с этим на практике и в литературе международные перевозки не имеют и не могут иметь однозначного понятия, поэтому оно существует в нескольких вариантах.

Международными в широком смысле признаются *перевозки, осуществляемые на том или ином виде транспорта из одного государства в другое.*

В узком смысле – *перевозки, осуществляемые на том или ином виде транспорта, при которых место отправления и место назначения расположены: а) на территории двух или более государств; б) на территории одного и того же государства, если предусмотрена остановка на территории другого государства.*

Перевозки грузов и пассажиров между двумя и более странами в отличие от перевозок в пределах одной страны (внутренних) именуются международными перевозками или международными сообщениями.

Оба эти термина равнозначны, однако предпочтение следует отдать первому, поскольку он применяется в международных соглашениях.

Международным перевозкам присущи два основных признака:

- 1) они осуществляются между двумя и более странами;
- 2) их выполнение регулируется условиями, установленными меж-

дународными соглашениями.

Первый признак следует из особенности международного транспорта, которая состоит в наличии иностранного элемента: перевозка выполняется за границу. При этом возникают специфические вопросы транспортного характера, отличающие международные перевозки от внутренних.

Второй признак связан со спецификой правовых отношений при международных перевозках. Поступление грузов и пассажиров на территорию иностранного государства может осуществляться в двух различных юридических ситуациях: при наличии двустороннего или международного соглашения о международном сообщении либо при его отсутствии. Различия в эксплуатации тех или иных видов транспорта в разных государствах часто не позволяют осуществлять перевозку на иностранных дорогах на основании норм внутреннего права (особенно это касается железнодорожного транспорта). Для устранения возникающих трудностей практика идет по пути заключения международных соглашений.

В случаях, когда транспортный процесс ограничен территориальными пределами одного государства, перевозки не считаются международными несмотря на то, что один из его участников (грузоотправитель, грузополучатель, пассажир или перевозчик) иностранец. В таких ситуациях могут возникать международно-правовые вопросы, но они не затрагивают процесса международного перемещения.

Ошибочной считается точка зрения, согласно которой международное сообщение – это перевозки по территории двух или нескольких стран либо же связанные с пересечением границы. Для признания перевозки международной достаточно ее начать и засвидетельствовать фактическое поступление груза (пассажира) на территорию иностранного государства.

Термин «перевозки экспортных и импортных грузов» является более широким понятием, чем понятие международной перевозки. Он охватывает перевозки внешнеторговых грузов, как на международных участках, так и во внутреннем сообщении.

В международной практике различают следующие основные виды международных перевозок в зависимости от различных классификационных признаков:

- **по количеству используемых транспортных средств:**
- перевозки отдельными видами транспорта;
- перевозки смешанного сообщения;

–**в зависимости от предмета транспортных операций:**

- перевозки грузов;
- перевозки пассажиров;
- перевозки грузобагажа;

–**в зависимости от периодичности транспортных операций:**

- перевозки регулярные (линейные);
- перевозки нерегулярные (чартерные);
- по характеру перевозки на территории иностранного государства:
- перевозки соседские;
- перевозки транзитные;
- перевозки сквозные (круговые, кольцевые);
- с учетом порядка прохождения пограничных пунктов (пунктов следования):
- перевозки бесперегрузочные (беспересадочные);
- перевозки перегрузочные (пересадочные).

2.Международные железнодорожные перевозки.

Одним из приоритетных направлений деятельности Белорусской железной дороги сегодня является ее участие в работе международных транспортных организаций. Дорога является членом Совета по железнодорожному транспорту государств-участников Содружества Независимых Государств и стран Балтии, Организации сотрудничества железных дорог (ОСЖД), Международного Союза железных дорог (МСЖД), Координационного совета по транссибирским перевозкам (КСТСП) и ряда других.

Международная железнодорожная перевозка – это перевозка, осуществляемая по железной дороге, при которой место отправления и место назначения расположены: на территории двух или более государств, или на территории одного и того же государства, если предусмотрен транзит через территорию другого государства.

Разработкой правовых вопросов организации международных железнодорожных перевозок занимается ряд специализированных организаций, их всего 14. Остановимся на двух, касающихся нашего государства.

Основными источниками правового регулирования международных железнодорожных перевозок являются **Бернские конвенции о железнодорожных перевозках** 1980 г. (Соглашение КОТИФ) относятся к числу наиболее важных международных соглашений в области железнодорожного транспорта. Их участниками являются все страны ЕС, а также ряд стран Азии и Северной Африки.

Соглашение КОТИФ имеет два приложения:

1. Приложение А – определяет условия перевозок пассажиров (Единые правила МПК);

2. Приложение Б – определяет условия перевозки грузов (Единые правила МГК).

Страны СНГ, Балтии и некоторые другие при осуществлении железнодорожных перевозок руководствуются принятыми в 1950 г. Соглашением о международном пассажирском сообщении (СМПС) и Соглашением о международном грузовом сообщении (СМГС).

Все другие международные соглашения в этой области можно разделить на 4 группы:

– пограничные соглашения, которыми определяется порядок работы пограничных железнодорожных станций двух граничащих между собой государств;

– служебные межведомственные инструкции, которыми определяются условия и порядок выполнения персоналом железнодорожных операций, связанных с транспортировкой грузов международных сообщений;

– соглашения о взаимном пользовании железнодорожными вагонами, другими перевозочными средствами и приспособлениями;

– соглашения о взаимных расчетах между железными дорогами за выполненные перевозки и оказанные услуги.

Железные дороги обязаны производить перевозку грузов, если отправитель соблюдает правила КОТИФ, по условиям этих правил. Если груз следует через станции, осуществляющие железнодорожные перевозки по правилам СМГС, в страны осуществляющие перевозки по соглашению КОТИФ, перевозка грузов в международном сообщении переоформляется на входных пограничных станциях – участниц соответствующих соглашений.

Беларусь имеет двусторонние соглашения о международном железнодорожном сообщении со всеми пограничными странами.

Особенностью заключения договора международной железнодорожной перевозки является то, что он заключается не с какой-то конкретной железной дорогой, а со всеми железными дорогами вместе.

Подтверждением заключения международной железнодорожной перевозки грузов является железнодорожная товаротранспортная накладная, а пассажирской перевозки – пассажирский билет, при перевозке багажа (грузобагажа) – багажная квитанция. При этом форма билета определяется национальным законодательством.

На перевозку грузов заполняется *накладная, состоящая обязательно из 5 листов*:

- (1) оригинал накладной;
- (2) дорожная ведомость;
- (3) дубликат накладной;
- (4) лист выдачи груза;
- (5) уведомление о прибытии груза, а также необходимое количество дополнительных экземпляров дорожной ведомости: два экземпляра для дороги отправления и один экземпляр для каждой участвующей в перевозке транзитной железной дороги.

Оригинал накладной, дорожная ведомость, лист выдачи груза и лист уведомления о прибытии груза сопровождают груз до станции назначения. Дубликат накладной возвращается отправителю после заключения договора перевозки. Этот лист не имеет силы оригинала накладной.

В соответствии с законодательством Беларуси на международную перевозку пассажиров выдается именной билет. Билет может быть выдан на группу лиц. Чаще всего групповой билет выдается при кольцевых туристических перевозках, когда пассажир одним и тем же маршрутом направляется в страну (страны) пребывания и возвращается этим же маршрутом в страну отправления. На отдельных железных дорогах групповой билет может выдаваться семье или другой группе лиц, следующей в одно место назначения.

Перевозочные документы для доставки багажа составляются на бланках строгой отчетности и состоят из трех частей:

- багажной квитанции, которая выдается пассажиру (отправителю);
- багажной дорожной ведомости, следующей с багажом до станции назначения;
- корешка багажной квитанции, который хранится в делах станции.

3. Международные автомобильные перевозки

Среди всех видов транспорта особое место принадлежит автомобильному, способному с наибольшей эффективностью обеспечить удовлетворение потребности внешнеторговых фирм в перевозках грузов. Но также, как и другие виды транспорта, он имеет свои преимущества и недостатки.

Международная автомобильная перевозка – это перевозка, осуществляемая на автомобильном транспорте, при которой ме-

сто отправления и место назначения расположены на территории двух и более государств, либо на территории одного государства, если предусмотрен транзит по территории другого государства.

К числу важнейших правовых документов, регламентирующих международные автоперевозки, относятся следующие конвенции:

- Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов (Конвенция КДПГ - СМК);
- Таможенная конвенция «О международной перевозке грузов» с применением книжки МДП (Конвенция МДП -Т1Р);
- Конвенция о договоре международной автомобильной перевозки пассажиров и багажа (Конвенция КАПП).

Двусторонние соглашения, заключенные Беларусью с некоторыми странами, устанавливают ряд общих требований для международных автомобильных перевозок:

- перевозки должны выполняться перевозчиками, которые согласно внутреннему законодательству допущены к осуществлению такого рода перевозок;
- осуществляться на основании специальных разрешений, выдаваемых компетентными органами соответствующего государства;
- производиться по шоссейным дорогам, открытым для международного автотранспорта;
- автотранспортные средства, используемые в международном сообщении, подлежат обязательному страхованию на случай причинения ущерба третьим лицам.

Подтверждением заключения международной автоперевозки грузов является автомобильная товаротранспортная накладная, а пассажирской перевозки – пассажирский билет, при перевозке багажа – также билет. Пассажирский билет обычно выписывается на предъявителя, а при туристических поездках – групповой.

Подтверждением заключения международной автоперевозки грузов является международная автомобильная накладная.

Накладная *составляется в трех оригиналах*, подписанных отправителем и перевозчиком, причем эти подписи могут быть отпечатаны типографским способом или заменены штампами отправителя и перевозчика, если это допускается законодательством страны, в которой составлена накладная. *Первый экземпляр накладной передается отправителю, второй сопровождает груз, а третий остается у перевозчика.*

Подтверждением заключения договора перевозки пассажиров является *пассажирский билет*, при *перевозке багажа* — *также билет*. Пассажирский билет обычно выписывается на предъявителя, а при туристических поездках - групповой.

Согласно Конвенции КАПП международные автобусные перевозки могут быть: регулярные, маятниковые и нерегулярные.

Регулярные перевозки выполняются в соответствии с опубликованным расписанием движения автобусов на определенной трассе с указанием пунктов посадки и высадки пассажиров.

Маятниковой перевозкой считается перевозка нескольких групп пассажиров в определенные сроки с территории одного государства на территорию другого государства (государств), следовательно, перевозка тех же пассажиров автобусами того же перевозчика обратно в государство их первоначального отъезда. При маятниковой перевозке первый рейс «обратно» и последний рейс «туда» в основном являются порожними.

Нерегулярной перевозкой считается каждая международная перевозка пассажиров, не попадающая под определение «регулярной» или «маятниковой» перевозок.

Выполнение регулярных международных перевозок пассажиров осуществляется при наличии разрешений от компетентных органов стран, по территории которых проходит автобусный маршрут.

Разрешений не требуется на выполнение нерегулярных перевозок пассажиров автобусами в случаях, если группа одного и того же состава перевозится на одном и том же автобусе в продолжение всей поездки, начинающейся и заканчивающейся на территории той страны, где зарегистрирован автобус.

При выполнении маятниковой и нерегулярной перевозки водитель должен иметь список пассажиров.

Порядок организации перевозок туристов в международном сообщении на автобусах, как правило, устанавливается соглашениями, заключаемыми между компетентными органами договаривающихся стран.

Свидетельством заключения договора перевозки является документ, называемый билетом на международную перевозку автобусом, который может быть именованным или на предъявителя. Билеты должны быть напечатаны на языках государств, в которых находятся начальные и конечные пункты регулярной автобусной линии и содержать указания, что при перевозке соблюдаются условия, изложенные в

международных нормативных документах.

По международным автобусным маршрутам должны курсировать автобусы с мягкими откидными сиденьями, имеющие багажное отделение. Вместимость автобуса определяется перевозчиком, исходя из количества мест для сидения.

Автобусы, выполняющие международные перевозки, должны иметь надписи фирменной принадлежности и боковые указатели с наименованием начального, основных промежуточных и конечного пунктов маршрута. Надписи на маршрутных указателях выполняются на белом фоне буквами красного цвета, на двух языках государств начального и конечного пунктов.

Все документы, необходимые для осуществления международных перевозок пассажиров, должны находиться у экипажа автобуса и предъявляться по требованию должностных лиц, осуществляющих контроль.

4. Воздушные международные перевозки

Международные воздушные перевозки являются одним из самых скоростных видов перевозки. Они характеризуются большой сложностью в их организации, поэтому в области воздушного транспорта действует большое число международных организаций. В области воздушного транспорта действует 13 международных организаций.

Международной воздушной перевозкой называется перевозка, осуществляемая самолетами и другими летательными аппаратами, при которой место отправления и место назначения вне зависимости от того, имеются или нет перерыв в перевозке или перегрузка, расположены либо на территории двух государств, либо на территории одного и того же государства, если остановка предусмотрена на территории другого государства.

Международные воздушные перевозки могут быть регулярные и чартерные пассажирские и грузовые.

В области воздушного транспорта действует 13 международных организаций.

Общие правила осуществления международных воздушных сообщений определены Чикагской конвенцией о международной гражданской авиации 1944 г., к которой Республика Беларусь присоединилась 4 июля 1993 г.

Основной транспортной конвенцией, регулирующей условия воздушных перевозок пассажиров и грузов, является Варшавская конвенция для унификации некоторых правил, касающихся международных

перевозок 1929 г. (Варшавская конвенция).

Чартерные авиаперевозки регулируются Гвадалахарской конвенцией об унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, осуществляемых лицами, не являющимися перевозчиками по договору 1961 г. (Гвадалахарская конвенция).

Международные воздушные перевозки осуществляются также на основе двусторонних соглашений. Большинство таких соглашений регулируют вопросы: взаимное предоставление права на совершение полетов; летно-техническое обеспечение полетов; взаимное предоставление соответствующих услуг в аэропортах иностранного государства и т. д.

Участники международной воздушной перевозки заключают между собой договор перевозки груза или пассажира.

Подтверждением заключения договора перевозки грузов является провозной документ. Им может быть, как накладная, так и коносамент.

Авиационная накладная составляется отправителем на английском языке в трех подлинных экземплярах и вручается вместе с товаром:

- 1-й экземпляр носит пометку: «Для перевозчика» и подписывается отправителем;
- 2-й экземпляр носит пометку: «Для получателя» и подписывается отправителем и перевозчиком и должен следовать с товаром;
- 3-й экземпляр носит пометку: «перевозчиком и возвращается им отправителю по принятии товара. Для отправителя». Он подписывается перевозчиком и возвращается им отправителю по принятию товара.

Подтверждением заключения договора перевозки пассажира является именной билет. По общему правилу пассажирский билет и багажная квитанция объединены в один перевозочный документ, состоящий из нескольких купонов. Авиационный билет должен содержать все требуемые атрибуты: посадочный купон для полета, полетные купоны и пассажирский купон. В билете может быть указано несколько лиц, например, членов семьи, кроме того, билеты могут быть групповыми для отдельных групп лиц, например для туристов.

Согласно Гвадалахарской конвенции фактическим перевозчиком по воздушному чартеру признается лицо, не являющееся перевозчиком по договору, но уполномоченное им осуществлять перевозку. Как правило, фактическим Перевозчиком является авиакомпания, предостав-

ляющая самолет по договору.

Чартерная перевозка – это нерегулярная перевозка, выполняемая на основе фрахтования воздушного судна в целом или части ее коммерческой емкости. Зафрахтованную емкость заказчик использует по своему усмотрению.

Предметом договора воздушного чартера является предоставление самолета (самолетов) для выполнения разового или нескольких полетов. Сторонами этого договора являются фрахтователь (заказчик) и собственник самолета (авиакомпания).

Проформы воздушных чартеров разрабатываются авиакомпаниями и представляют собой примерный договор, который может дополняться сторонами при его заключении. Указанные проформы содержат в основном следующие реквизиты: характеристика предоставляемого самолета, размер платежей за его использование, маршрут и расписание полетов, ответственность собственника самолета и т.д.

Плата за использование самолета именуется фрахтом. Она может считаться как за рейс, так и за почасовое использование воздушного судна. В обеспечение уплаты фрахта предусматривается залоговое право на груз.

Положения Варшавской конвенции распространяются на чартерные воздушные перевозки, если фактический перевозчик осуществляет перевозки на условиях данной конвенции.

Международные морские перевозки

Республика Беларусь не имеет выхода к морю. Но это обстоятельство не свидетельствует о том, что республика не осуществляет морских перевозок. Морские перевозки осуществляются через порты соседних государств – России и Украины. Беларусь присоединилась к целому ряду международных конвенций в области морского судоходства. Разработан Морской кодекс и Положение о национальном удостоверении личности моряка.

В процессе осуществления международного мореплавания возникают сложные правовые вопросы. Это объясняется как разнообразием самих отношений в этой области, так и различным характером источников правового регулирования: это — международные конвенции; национальное законодательство и морские обычаи.

Транспортные конвенции регламентируют три сферы морских перевозок: развитие торгового судоходства, безопасность мореплавания и имущественная ответственность морского перевозчика (судовладельца) за причиненный ущерб.

Одной из важнейших конвенций в области морского права является Конвенция ООН по морскому праву 1982 г.

В области морских перевозок грузов наиболее крупными транспортными конвенциями являются:

- Брюссельская конвенция «Об унификации некоторых правил о коносаменте 1924г. (Брюссельская конвенция 1924 г.).

- Брюссельский протокол от 23 февраля 1968г., который внес изменения в Брюссельскую конвенцию 1924г.(Брюссельский протокол 1968 г.).

- Конвенция «О линейных конференциях» 1974 г.

- Конвенция ООН «О морской перевозке грузов» 1978 г.(Гамбургские правила).

Основные условия морских пассажирских перевозок регулируются следующими транспортными конвенциями:

- Международная конвенция «Об унификации некоторых правил, относящихся к перевозке пассажиров морем»1981 г. (Конвенция 1981 г.);

- Международная конвенция «Об унификации некоторых правил о перевозке морем багажа и пассажиров» 1967 г. (Конвенция 1967 г.);

- Афинская конвенция «О перевозках морем пассажиров и их багажа» 1974 г. (Афинская конвенция 1974 г.).

Ввиду того, что между государствами нет единства в отношении применения всех вышеперечисленных Конвенций, они действуют не исключая друг друга.

Многие вопросы международных морских перевозок, наряду с международными конвенциями, регулируются также внутренним законодательством государств. К такому законодательству, прежде всего, следует отнести морские и торговые кодексы. В Республике Беларусь принят и действует Кодекс торгового мореплавания.

Международной морской перевозкой называется перевозка, осуществляемая морскими судами, при которой место отправления и место назначения вне зависимости от того, имеются или нет перерыв в перевозке или перегрузка, расположены либо на территории двух государств, либо на территории одного и того же государства, если предусмотрена остановка на территории другого государства.

Морской транспорт государств, имеющих морской флот, эксплуатируется в двух формах:

- *нерегулярное (трамповое)* судоходство, при котором морское судно выполняет одиночные рейсы на переменных направлениях;
- *регулярное (линейное)* судоходство, при котором движение морских судов осуществляется между определенными портами по заранее объявленному расписанию.

Как правило, грузы доставляются при помощи регулярного судоходства. Такие перевозки в основном осуществляют объединения судовладельческих компаний, получившие название линейных конвенций. Линейные конвенции создаются на важнейших морских путях, где имеются стабильные грузопотоки.

Организация международных морских перевозок требует обслуживания морских судов в портах иностранных государств. По общему правилу это обслуживание выполняется *агентами* судовладельца и именуется *агентированием судов*, которое включает обеспечение морского корабля причалом, надлежащее выполнение погрузо-разгрузочных работ, снабжение морского корабля топливом и водой, оформление документации, выполнение таможенных и иных формальностей. Морские перевозки могут осуществляться по чартеру или по коносаменту.

В линейном судоходстве получив грузы и приняв их в свое ведение, перевозчик, капитан или агент перевозчика должен по требованию отправителя выдать отправителю транспортный документ, называемый *коносаментом*.

Этот документ выполняет три функции: *служит распиской в принятии груза к перевозке; является товарораспорядительным документом; опосредует заключение договора перевозки.*

Коносамент выдается перевозчиком на основании погрузочного поручения отправителя и должен содержать:

- основные марки, необходимые для идентификации груза;
 - число мест или предметов либо количество или вес, в зависимости от обстоятельств и в соответствии с тем, как они письменно указаны отправителем;
 - внешний вид и видимое состояние груза.
- Трамповые перевозки, юридической формой которых выступает чартер, регулируются внутригосударственным законодательством. Договор морской перевозки в трамповом судоходстве имеет форму чартера. В большинстве случаев этот договор заключается с помощью посредника — агента или фрахтового брокера и содержит ряд

обязательных условий, относящихся к судну, грузу, фрахту, порядку оплаты.

Договор морской перевозки по форме чартера может быть заключен с условием предоставления для перевозки всего судна, части его или определенных судовых помещений. Сторонами такого договора признаются *фрахтователь (отправитель)* и *фрахтовщик (перевозчик)*.

Фрахт представляет собой плату перевозчику за доставку груза в порт назначения.

В международной практике морского судоходства принято различать следующие *основные виды чартера*: рейсовый; тайм-чартер; димайз-чартер; бербоут-чартер и другие.

В национальном праве многих стран рейсовый чартер понимается как договор морской перевозки груза с условием предоставления под груз всего судна или его определенных помещений на один или несколько рейсов.

Тайм-чартер — это договор, согласно которому одна сторона, судовладелец, обязуется предоставить за вознаграждение другой стороне, фрахтователю, на определенный срок судно для обусловленных договором целей. Цели могут быть различными - для перевозки грузов или пассажиров, производства буксирных, ледакольных и спасательных операций, научных и культурных целей и т.д.

По *димайз-чартеру* владение судном и контроль над ним переходят к фрахтователю. Он с точки зрения всех практических целей рассматривается как владелец судна в течение срока действия чартера. Капитан и судовой экипаж становятся служащими фрахтователя, который несет ответственность за управление, эксплуатацию и плавание судна.

Бербоут-чартер — это договор аренды судна без экипажа. Арендодатель предоставляет арендатору судно за плату во временное владение и пользование без оказания услуг по управлению им и его технической эксплуатации.

5. Смешанные перевозки грузов.

Еще одним из видов международных перевозок является смешанные перевозки грузов.

Перевозки грузов именуются перевозками в смешанном сообщении (смешанными перевозками), если они осуществляются с участием нескольких видов транспорта.

Международные смешанные перевозки в отличие от традиционной

системы транспорта имеют следующие особенности:

- наличие не менее двух видов транспорта;
- нахождение в разных странах места отправления и места назначения;
- организация перевозки оператором, который осуществляет ее по единому документу и ответствен за груз от места отправления до места назначения;
- осуществление перевозки грузов в основном в контейнерах, трейлерах и поддонах.

Организация перевозок в смешанном сообщении во многих странах получила широкое распространение и достигла высокой эффективности и прибыльности. Смешанное сообщение позволяет экономить и рационально использовать топливно-энергетические ресурсы: лучше использовать транспортные средства, ускорять таможенные процедуры, повышать скорость и снижать сроки поставки, уменьшать потребности в складских помещениях.

Основной транспортной конвенцией, регулирующей условия перевозки грузов в смешанном сообщении, является Женевская Конвенция о международных смешанных перевозках грузов 1980 г. (Женевская Конвенция 1980 г.). Действие данной Конвенции распространяется на все виды транспорта. Она имеет приложение, в котором содержатся правила, направленные на упрощение таможенных процедур при осуществлении международных перевозок грузов в смешанном сообщении.

Нормы о смешанных перевозках грузов содержатся в ряде действующих транспортных конвенций: Соглашения КОТИФ, Конвенция ЦМР, Варшавская конвенция и др.

В 1973 г. Международной торговой палатой изданы Унифицированные правила о документе смешанной перевозки.

Женевская конвенция 1980 г. возлагает осуществление смешанных перевозок на оператора, который объединяет функции экспедитора и перевозчика. Оператором может быть юридическое или физическое лицо, заключившее в установленном порядке договор смешанной перевозки и взявшее на себя за определенное вознаграждение ответственность за исполнение этого договора.

Оператор принимает груз для выполнения смешанной перевозки. Доказательством сдачи груза оператору является экспедиторская расписка установленной формы.

Оператор обязуется транспортировать полученный им груз в пункт

назначения. Он принимает также на себя обязательство оформлять в процессе перевозки необходимые документы, производить (за счет грузовладельца) соответствующие платежи, выполнять таможенные формальности и совершать другие действия, связанные с перевозкой груза.

Оператор может сам осуществлять те или иные транспортные операции либо вправе заключать для выполнения таких операций договор перевозки с предприятиями и организациями других видов транспорта.

Правоотношения в связи с перевозкой груза в смешанном сообщении у грузовладельца возникают с оператором, а не с отдельными перевозчиками (исполнителями смешанной перевозки).

При смешанных перевозках доставка груза на всем пути его следования производится, как правило, по одному перевозочному документу – прямому (сквозному) смешанному коносаменту.

Международными организациями разработан ряд проформ смешанных коносаментов. В основе их лежит прямой (сквозной) коносамент, применяемый в практике морских перевозок грузов (коносамента Балтийской и международной морской конференции, Международной федерации транспортно-экспедиторских ассоциаций и др.).

Согласно Женевской Конвенции 1980 г. имущественная ответственность оператора смешанной перевозки наступает за вину, которая резюмируется.

Тема 7. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

1. Понятие международных расчетов. Источники правового регулирования международных расчетов.

2. Виды и формы международных расчетов.

3. Деньги — как особый вид товара. Понятие «валюта». Правовое регулирование.

4. Роль банков, в осуществлении внешнеэкономической деятельности и их правовое регулирование.

1. Понятие международных расчетов. Источники правового регулирования международных расчётов.

Нормативная база, регламентирующая в Республике Беларусь международные расчеты, начала формироваться в 1995-1997 гг.

В настоящее время нормативная база, регулирующая международ-

ные расчеты, состоит из ряда межправительственных соглашений, соглашений между национальными (центральными) банками, Законодательных актов и нормативных правовых актов Национальным банком Республики Беларусь (НБ РБ).

Республика Беларусь участвует также и в многостороннем соглашении, регламентирующем порядок осуществления международных расчетов – это Соглашение о Платежном союзе государств - участников СНГ

Международные расчетные отношения – необходимый и важный элемент внешнеэкономических связей. Эти отношения отличаются большой сложностью в силу особого субъектного состава и отсутствия единого, унифицированного источника их правового регулирования.

Под *международными расчетами* понимаются платежи по денежным требованиям и обязательствам, осуществляемые в процессе исполнения внешнеторговых сделок.

Международными называют расчеты между юридическими лицами, а также расчеты с участием физических лиц, проводимые через банк, по внешнеторговым и иным внешнеэкономическим операциям. Участниками международных расчетных отношений являются центральные (национальные) банки, коммерческие банки, уполномоченные на осуществление операций в иностранной валюте, а также иные юридические и физические лица.

Расчеты представляют собой систему компании и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам. Основным назначением расчетов является обслуживание денежного оборота (платежного оборота). Расчеты могут принимать как наличную, так и безналичную форму.

Наличные и безналичные формы денежных расчетов хозяйственных субъектов могут функционировать только в органическом единстве. Компания денежных расчетов с использованием безналичных денег гораздо предпочтительнее платежей наличными деньгами, поскольку в первом случае достигается значительная экономия на затратах обращения. Широкому применению безналичных расчетов способствует разветвленная сеть банков, а также заинтересованность государства в их развитии, как по вышеотмеченной причине, так и с целью изучения и регулирования макроэкономических процессов.

В законодательстве большинства государств, в том числе в Республике Беларусь, предусмотрено специальное регулирование банковской деятельности. В соответствии с белорусским законодательством Наци-

ональный банк Республики Беларусь регулирует кредитные отношения, денежное обращение, определяет порядок расчетов и обладает исключительным правом эмиссии денег. Он представляет Беларусь в международных отношениях по вопросам денежно-кредитной политики, оказывает банковские услуги зарубежным банкам и иным участникам международных расчетных отношений.

Национальный банк определяет сферу и порядок обращения в Беларуси иностранной валюты, издает в пределах своей компетенции нормативные правовые акты, обязательные для исполнения в Республике Беларусь резидентами и нерезидентами.

В задачу коммерческих банков при выполнении международных расчетов входят кредитование и финансирование затрат, связанных с внешнеэкономической деятельностью их клиентов, осуществление в той или иной форме расчетов с иностранными партнерами, а также осуществление неторговых операций.

Источниками правового регулирования международных расчетов являются международные конвенции, многосторонние и двусторонние договоры и соглашения, акты внутреннего законодательства, банковские обычаи.

Основным законодательным актом, регулирующим вопросы, связанные с банковской деятельностью, в том числе с осуществлением международных расчетов, является Банковский кодекс Республики Беларусь. Непосредственно порядок осуществления безналичных расчетов (как внутренних, так и международных) регламентируется двумя нормативными актами НБ РБ: Инструкцией о банковском переводе и Инструкцией о порядке совершения банковских документарных операций.

В частности, к источникам правового регулирования международных расчетов относятся:

- Женевская конвенция 1930 г. «О единообразном законе о переводном и простом векселях»;
- Женевская конвенция 1930 г. «О разрешении некоторых коллизий законов о переводных и простых векселях»;
- Женевская конвенция 1930 г. «О гербовом сборе в отношении переводного и простого векселей». Все эти три конвенции в международной практике получили наименование «Женевские вексельные конвенции».

В 1931 году приняты ещё три Женевские конвенции:

- Женевская конвенция 1931 г. «О единообразном законе о чеках»;

Женевская конвенция 1931 г. «О разрешении некоторых коллизий законов о чеках»;

Женевская конвенция 1931 г. «О гербовом сборе в отношении чеков». Эти конвенции получили наименование «Женевские чековые конвенции»;

В 1988 принята Конвенция. «О международных чеках» и «О международных переводных векселях и международных простых векселях», а в 1995 г. «О независимых гарантиях и резервных аккредитивах»;

Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (в редакции 2005 г.);

Унифицированные правила и обычаи по инкассо (в ред. 1995 г.).

Типовой закон ЮНСИТРАЛ 1992 г. «О международных кредитовых переводах» в какой-то степени можно отнести к источникам правового регулирования.

Республика Беларусь заключила двухсторонние соглашения по вопросам международных расчетов с Республикой Узбекистан, Латвией, Литвой, Туркменистаном, Арменией, Российской Федерацией, Таджикистаном, Казахстаном, Украиной и некоторыми другими государствами.

В Республике Беларусь отношения между участниками международных расчетов регулируются Гражданским и Банковским кодексами и другими актами законодательства, в частности:

– Инструкцией Национального банка «О банковском переводе» от 29 марта 2001 г. № 66 (ред. от 28 сентября 2005 г.);

– Инструкцией Национального банка «О порядке совершения банковских документарных операций» от 29 марта 2001 г. № 67 (ред. от 3 июня 2004 г.).

В соответствии с белорусским законодательством юридические лица – нерезиденты вправе открывать счета в иностранной валюте в уполномоченных банках. Источниками валютных средств на этих счетах могут быть средства, переведенные или пересланные из-за границы; поступления от резидентов и нерезидентов за реализуемые товары и услуги; средства, поступившие в погашение обязательств перед владельцами счетов; проценты, уплачиваемые банками; поступления со счетов других нерезидентов в банках; поступления от инвестиций.

Расчеты представляют собой систему компании и регулирования платежей по денежным требованиям обязательствам. Основным назначением расчетов является обслуживание денежного оборота

(платежного оборота). Расчеты могут принимать как наличную, так и безналичную форму.

Наличные и безналичные формы денежных расчетов хозяйственных субъектов могут функционировать только в органическом единстве. Компания денежных расчетов с использованием безналичных денег гораздо предпочтительнее платежей наличными деньгами, поскольку в первом случае достигается значительная экономия на затратах обращения. Широкому применению безналичных расчетов способствует разветвленная сеть банков, а также заинтересованность государства в их развитии, как повыше отмеченной причине, таки с целью изучения и регулирования макроэкономических процессов.

Сторонами международных расчетов выступают:

- *приказодатель* - как правило, импортер;
- *приказополучатель* - банк, обслуживающий импортера;
- банк страны импортера, имеющий корреспондентские отношения с банком страны экспортера;
- банк-корреспондент в стране экспортера;
- обслуживающий банк экспортера (*бенефициара*);
- *бенефициар* - лицо, в чью пользу совершается платеж (как правило, экспортер)

2. Виды и формы международных расчетов

Выбор той или иной формы расчетов осуществляется контрагентами в целях снижения рисков при проведении внешнеторговых операций. Экспортер при этом стремится снизить риск неплатежа и обеспечить более быстрое поступление выручки. Импортер со своей стороны старается выбрать такую форму, чтобы меньше отвлекать свои ресурсы в расчеты и не допускать необоснованного кредитования экспортера.

При определении формы расчетов учитываются такие факторы, как вид продукта, за поставку которого производится оплата; страховые риски; степень взаимного доверия контрагентов расчетов, их платежеспособность; вид платежа (наличный расчет или расчет в займ) и т.д.

Расчеты подразделяются на международные торговые и международные неторговые расчеты.

К **международным торговым расчетам** относятся расчеты, вытекающие из сделок субъектов внешнеэкономической деятельности.

К **международным неторговым расчетам** относятся платежи на

своему банку-корреспонденту выплатить определенную сумму денег по просьбе и за счет перевододателя иностранному получателю (бенефициару) с указанием способа возмещения банку-плательщику выплаченной суммы.

Банковский перевод осуществляется безналичным путем одним банком другому. Коммерческие или товаросопроводительные документы направляются при данной форме расчетов от экспортера импортеру непосредственно, т.е. минуя банк.

При расчетах банковскими переводами коммерческие банки исполняют платежные поручения иностранных банков или оплачивают в соответствии с условиями корреспондентских соглашений выставленные на них банковские чеки по денежным обязательствам иностранных импортеров, а также выставляют платежные поручения и банковские чеки на иностранные банки по денежным обязательствам отечественных импортеров.

Банки не контролируют факт поставки товаров или передачи документов импортеру, а также исполнение платежа по контракту. При данной форме расчетов в обязанности банка входит лишь перевод платежа со счета перевододателя на счет переводополучателя (бенефициара) в момент предоставления платежного поручения.

В международной банковской практике банковские переводы могут использоваться для оплаты аванса по контракту, если в его условиях содержится положение о переводе части стоимости контракта (15-30 %) авансом, т.е. до начала отгрузки товара. Остальная часть оплачивается за фактически поставленный товар. Авансовый платеж фактически означает скрытое кредитование экспортера и невыгоден импортеру. Кроме того, перевод аванса создает для импортера риск потери денег в случае неисполнения экспортером условий контракта.

Документарный аккредитив – соглашение, в силу которого банк, выставивший аккредитив, действуя по просьбе и в соответствии с инструкциями клиента, производит платеж третьему лицу (бенефициару) или оплачивает переводные векселя бенефициара. Документарный аккредитив обособлен от договора купли-продажи или иного договора, на котором он может быть основан. Банк не связан этими договорами, даже если в аккредитиве содержится к ним отсылка. Вместе с тем аккредитив открывается банком на основании инструкций приказодателя, которые составляются в соответствии с условиями контракта.

В силу документарного аккредитива банк, выставивший аккредитив:

- производит платеж третьему лицу (бенефициару) либо по его приказу акцептует и оплачивает переводные векселя (тратты);
- дает полномочия другому банку произвести такой платеж либо акцептовать и оплатить такие переводные векселя (тратты);
- дает полномочия другому банку произвести неограниченную против предусмотренного документа, если соблюдены все условия аккредитива.

Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов, действующие в настоящее время в редакции 2000 г., являются, в случае присоединения к ним, обязательными для банков и их клиентов.

В Республике Беларусь международные расчеты в форме документарного аккредитива регулируются Инструкцией Национального банка о порядке совершения банковских документарных операций от 29.03.2001 № 67 (ред.03.06.2004).

Унифицированными Правилами 2005 г. рекомендованы к применению следующие типы документарных аккредитивов:

- **аккредитив с платежом по предъявлении**, предполагает получение исполняющим банком указания платить по предъявлении документов (платеж против документов);
- **аккредитив с рассрочкой платежа**; означает, что банк, уполномоченный платить по аккредитиву, обязан платить по нему в сроки, указанные в аккредитиве после представления документов бенефициаром.

Инкассо представляет собой поручение экспортера своему банку получить от импортера (непосредственно или через другой банк) определенную сумму или подтверждение (акцепт), что эта сумма будет выплачена в установленный срок. Инкассо используется в расчетах как при условиях платежа наличными, так и с использованием коммерческого кредита.

При инкассовых операциях банки и их клиенты руководствуются Унифицированными правилами по инкассо Международной торговой палаты (в редакции, действующей на дату осуществления инкассо), которые являются основным международным нормативным документом, регулирующим эту форму расчетов.

Унифицированные правила определяют виды инкассо, порядок представления документов к платежу и совершения платежа, акцепта, порядок извещения о совершении платежа, акцепта или о неплатеже (неакцепте), определяют обязанности и ответственность сторон, дают

единообразное толкование различных терминов и решают другие вопросы.

Согласно Унифицированным правилам, инкассо – это операция, осуществляемая банками на основе полученных инструкций с документами в целях:

- получения акцепта (или) платежа;
- выдачи коммерческих документов против акцепта и (или) платежа;
- выдачи документов на других условиях.

Инкассо можно определить, как совокупность операций, совершаемых банком, по передаче документов с целью получения платежа или акцепта или передаче документов на других условиях.

Основными участниками инкассо являются:

- принципал – лицо, которое дает поручение банку произвести инкассо. Как правило, принципалом является продавец товара (подрядчик, исполнитель при выполнении работ или по оказанию услуг);

- банк-ремитент - банк, которому принципал дает поручение произвести инкассо. Как правило, банк-ремитент является банком, в котором обслуживается принципал;

- инкассирующий банк – любой банк, не являющийся банком-ремитентом, участвующий в инкассо. При осуществлении инкассо может быть несколько инкассирующих банков. Их количество зависит от местонахождения сторон, а также от разветвленности корреспондентской сети банка-ремитента и инкассирующего банка;

- представляющий банк - инкассирующий банк, осуществляющий представление плательщику. Представление в данном случае есть процедура, в соответствии с которой представляющий банк согласно полученным им инструкциям передает документы плательщику. Как правило, представляющий банк - это банк, обслуживающий покупателя;

- плательщик - лицо, которое должно совершить платеж или акцептовать и оплатить вексель против представленных документов. Как правило, плательщиком является покупатель товара (заказчик работ или услуг).

Виды инкассо:

Инкассо - это есть операции с документами. Виды инкассо различают в зависимости от того, какие документы передает в банк принципал.

Во внешнеторговой деятельности различают коммерческие и фи-

нансовые документы. К коммерческим документам относятся счета, транспортные документы, документы о праве собственности товарораспорядительные и иные документы, подтверждающие основание платежа или акцепта и не являющиеся финансовыми.

К финансовым документам относятся переводные векселя, простые векселя, чеки, платежные расписки и иные документы, используемые для получения платежа.

Исходя из Унифицированных правил и сложившейся международной практики различают два вида инкассо:

- «чистое» инкассо – это инкассо только финансовых документов, не сопровождаемых коммерческими;

- документарное инкассо – это инкассо:

- А) финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами;

- Б) коммерческих документов без финансовых документов.

При приеме инкассового поручения представляющий банк действует, как и инкассирующий банк.

При отсутствии расхождений в полученной инструкции и переданных документах, а также иных препятствий для исполнения инкассового поручения представляющий банк уведомляет плательщика о полученных документах, а также об условиях, на которых плательщик может получить указанные документы.

Плательщик после получения инкассового поручения с документами может поступить следующим образом:

- оплатить документы. После получения платежа представляющий банк обязан незамедлительно перечислить инкассированные суммы принципалу.

- акцептовать переводной вексель. В данном случае представляющий банк незамедлительно передает акцептованный вексель банку, от которого получено инкассовое поручение, для его передачи принципалу.

- осуществить частичный платеж или частичный акцепт. Частичный платеж может быть принят, только если такое условие содержится в инкассовом поручении.

- отказаться от оплаты или акцепта. В данном случае плательщик представляет в представляющий банк мотивированное уведомление и возвращает переводные векселя, выданные ему для акцепта.

Следует отметить, что расчеты по инкассо, осуществляемые согласно Унифицированным правилам, выгодны как для банков, так и

для сторон по сделке. У банков при выполнении распоряжений клиентов не возникает необходимости открывать дополнительный счет или аккумулировать денежные средства иным путем (как, например, в аккредитиве). Покупатель может быть уверен, что после оплаты расчетных документов он получит право на товар, а также отгрузочные и товарораспорядительные документы. Поставщик будет уверен, что до момента получения денег товар будет находиться в его распоряжении.

К сожалению, такая форма безналичных расчетов, как инкассо, редко применяется на территории нашей страны, не говоря уже о применении в расчетах с иностранными партнерами. Игнорирование явных преимуществ расчетов по инкассо происходит, по всей вероятности, вследствие несовершенства белорусского законодательства, регулирующего данные отношения, а также в связи с невысокой правовой культурой субъектов хозяйствования в сфере как международного, так и национального законодательства.

Вексель и чек являются основными видами платежных средств в сфере международных расчетных отношений.

Вексель – письменное долговое обязательство, выдаваемое заемщиком (векселедателем) кредитору (векселедержателю), в соответствии с которым кредитору предоставляется право требовать с заемщика уплаты к указанному сроку определенной денежной суммы. Различают два вида векселей: простые и переводные.

Широкое распространение в международной практике получил переводной вексель, который представляет собой письменный приказ, отданный плательщику (трассату) об уплате по наступлении срока определенной денежной суммы первому векселедержателю (ремитенту).

Простой вексель – простое и ничем ни обусловленное письменное обязательство векселедателя (должника) уплатить определенную сумму денег в определенный срок и в определенном месте лицу, указанному в векселе.

Переводной вексель – простое и ничем не обусловленное письменное указание векселедателя лицу, на которое выставлен вексель, уплатить определенную сумму денег в определенный срок и в определенном месте лицу, указанному в векселе.

Унификация международных расчетов с использованием векселя получила закрепление в Женевских вексельных конвенциях, принятых в 1930 г.

Право требования по переводному векселю может быть передано другому лицу посредством индоссамента, который может быть бланковым (без указания лица, которому должно быть произведено исполнение) или ордерным (с указанием лица, которому или по приказу, которого должно быть произведено исполнение).

Чек – ценная бумага, в которой содержится письменный приказ чекодателя плательщику произвести платеж чекодержателю в размере определенной денежной суммы.

Чековая система наиболее распространена и играет наибольшую роль в США, Великобритании и др. странах.

Для импортера чек представляет определенные преимущества, так как он может быстро осуществить платеж, не обращаясь к банкам и при этом не платится комиссия банку. Для экспортера расчеты по средствам чека связаны с задержкой получения денежных средств, а также с риском неоплаты чека. Учитывая данные обстоятельства экспортеру целесообразно договориться об использовании более надежных методах платежа. Более безопасным средством для экспортера является некоммерческий чек, а банковский.

При приеме чека в качестве средства оплаты следует принимать во внимание срок действия чека, он должен быть предъявлен к оплате в течении:

1. 8 дней, если чек выписывается и оплачивается в одной стране;
2. Дается 20 дней, если чек выписан в одной стране, а оплачен в другой. Обе стороны должны находиться в одной части света.

Вексель и чек имеют много общего: каждый из них представляет ценную бумагу, содержащую письменный приказ по уплате денежных средств.

Различия между векселем и чеком сводятся к следующему:

1) вексель может выставляться на любое лицо, а чек – только на банк, где чекодатель имеет средства, которыми он вправе распоряжаться;

2) по срокам обращения. Если срок, на который выставляется вексель, определяется по усмотрению участников вексельного правоотношения, то срок обращения чека указан во внутреннем (национальном) законодательстве или в международном договоре.

В настоящее время международно-правовое регулирование вексельных обязательств осуществляется на основе трех правовых систем:

– первая система включает страны, являющиеся участниками Вексельных конвенций 1930 г. (европейские страны, Япония и др.);

– вторая система включает страны, признающие англо-американское вексельное законодательство (Австралия, Великобритания, Индия, Канада, Кипр, США и др.);

– третья система включает страны, не входящие ни в романо-германскую, ни в англо-американскую правовую систему (Боливия, Венесуэла, Иран, Испания, Мексика, Чили и др.).

Правовой основой международных расчетов с использованием чека являются Женевские чековые конвенции, принятые в 1931 г.

Согласно белорусскому законодательству, подлежащие оплате в Республике Беларусь чеки должны удовлетворять требованиям белорусского права. Аналогичным образом, выданный в Республике Беларусь чек, подлежащий оплате за рубежом, должен отвечать требованиям права страны места платежа.

Банковская гарантия – соглашение, в соответствии с которым банк-гарант дает письменное обязательство уплатить кредитору принципала (бенефициару) определенную денежную сумму на согласованных условиях, если должник не выполнит своих контрактных обязательств.

По своей юридической природе банковская гарантия представляет собой самостоятельную сделку. Она является одним из средств обеспечения исполнения обязательств во внешнеэкономической деятельности.

По общему правилу, банковская гарантия подчиняется закону места выплаты гарантии. Вместе с тем стороны в силу «автономии воли» могут выбрать иной правопорядок.

Во внешнеэкономической деятельности используются разные виды банковской гарантии:

- гарантии надлежащего исполнения контракта;
- тендерные гарантии;
- гарантии по возврату платежей;
- условные гарантии;
- гарантии по первому требованию и др.

Международной торговой палатой в Париже были систематизированы нормы права, регулирующие порядок выдачи гарантий, их виды, ответственность сторон и т. п. В результате этой работы в 1978 г. приняты Унифицированные правила по договорным гарантиям, а в 1992 г. – Унифицированные правила для гарантий по первому требованию.

Оба документа Международной торговой палаты признают принцип «автономии воли» сторон в выборе применимого права. Если стороны этим принципом не воспользовались (при ссылке на право, кото-

рому банковская гарантия подчиняется), то применимым, согласно Унифицированным правилам 1978 г., будет право места нахождения гаранта; согласно Унифицированным правилам 1992 г. – право государства, где расположен центр деловой активности гарант А.

Нормы Унифицированных правил 1992 г. учтены в Гражданском кодексе Республики Беларусь.

Согласно белорусскому законодательству, подлежащие оплате в Республике Беларусь чеки должны удовлетворять требованиям белорусского права. Аналогичным образом, выданный в Республике Беларусь чек, подлежащий оплате за рубежом, должен отвечать требованиям права страны места платежа.

3. Деньги – как особый вид товара. Понятие «валюта». Правовое регулирование.

В современных условиях деньги являются неотъемлемым атрибутом хозяйственной жизни. Поэтому все договора, связанные с поставками материальных ценностей и оказанием услуг, завершаются денежными расчетами.

Деньги (валюта) представляют собой официальные платежные средства, имеющие хождение на определенной территории, обязательные к обращению и приему. Валюта различается по стране происхождения, по форме (бумажные, металлические, пластиковые, электронные деньги), по конвертируемости, стабильности и т.д.

Слово «валюта» происходит от итальянского (цена, стоимость), поэтому неправильно считать, что валюта - это только иностранные деньги. Название ст. 141 ГК «Деньги (валюта)» определяет общее понятие для любых денежных средств.

Законным платежным средством, обязательным к приему на всей территории Республики Беларусь по нарицательной стоимости, является белорусский рубль. Случаи, порядок и условия использования иностранной валюты на территории Республики Беларусь определяются специальным законодательством.

Деньги - особый товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента при обмене товаров, продукт стихийного развития обмена и формы стоимости.

Деньги - это отделившаяся от самих товаров и получившая самостоятельное существование меновая стоимость.

По мере развития экономических отношений меновая стоимость проявлялась в четырех формах:

1. Единичная, случайная, простейшая: первобытнообщинный строй. Производимого для себя хватало, но иногда возникал излишек и тогда племена обменивались друг с другом. Но не было никакой гарантии, что соседнему племени нужны будут мои шкурки нутрии, а мне - их вобла...

2. После крупного общественного разделения труда меновая стоимость трансформировалась в полную (развернутую). Один товар обменивался на множество других. Неудобство: мне нужен топор (который есть у соседа), а ему не нужно зерно (которое есть у меня) ? много дополнительных обменов - неудобство.

3. Всеобщая формула меновой стоимости: выделился один товар, который нужен всем. Но в каждом регионе этот товар был свой: мех, соль, шкуры буйволов, ракушки.

4. Денежная формула меновой стоимости: единым товаром (! отсюда деньги как товар), который нужен всем и во всех регионах, стало золото (относительная редкость в природе? дорогой металл, портативность, прочность). Монет вначале не было, отрубали куски от слитков (отсюда возникло слово рубль). Неудобно, стали чеканить монеты, но они постепенно стирались, некоторые ушлые граждане стали от монет кусочки отковыривать и т.д. Тогда умные товарищи заменили монеты бумажными деньгами (номинальная стоимость денежного знака перестала равняться стоимости бумажки). Мир разделился на две части: на одной стороне деньги (т.е. золото), на другой - товары.

Особая потребительная стоимость денег выражается в свойстве быть всеобщим эквивалентом. В отличие от других товаров деньги являются непосредственным воплощением стоимости, непосредственно общественной формой существования абстрактного человеческого труда.

Бумажные деньги - номинальные знаки стоимости, имеющие принудительный курс и выпускаемые государством для покрытия своих (в том числе непроемких) расходов (поэтому подвержены обесценению). Замещают в обороте действительные деньги - золото и серебро.

Сущность денег заключается:

1. Они являются всеобщим эквивалентом, средством для выражения стоимости любого товара.

2. По средствам денег происходит учет общественного труда част-

ных товаропроизводителей.

3. Деньги являются инструментом регулирования экономических, а через них и общественных отношений.

Функции денег:

1. Меры стоимости – определяются самой сущностью денег, которая является мерилем стоимостей всех других товаров, т.е. всеобщим эквивалентом.

2. Средства обращения – деньги, выполняют роль посредников в обмене товаров.

3. Средства накопления и образования сокровищ – эту функцию может выполнять только полноценные (золото и серебро) и реальные деньги.

4. Средства платежа – вексель, банкноты, кредитные карточки, электронные деньги.

5. Мировые деньги – деньги, которые обслуживают внешнеторговые сделки.

ДЕНЬГИ бумажные – это номинальные знаки стоимости, которые замещают в обращении действительные. ДЕНЬГИ – золото и серебро. Они имеют принудительный курс и выпускаются государством для покрытия своих расходов.

В своем функционировании, реализуемом на мировом рынке деньги выполняют тройное назначение:

1. Функционируют как всеобщее средство платежа, когда переходят из одной страны в другую.

2. Служат всеобщим покупательным средством, когда ими оплачиваются товары, купленные за наличный расчет в других странах.

3. Выступают как всеобщее воплощение общественного богатства, когда оседают в хранилищах в виде золотых запасов.

Однако деньги имеют то преимущество, что они могут быть безотлагательно использованы для удовлетворения любого финансового обязательства.

Развитие мировой торговли способствовало появлению новой функции – мировых денег. На мировом рынке деньги имеют следующие функции: всеобщее средство платежа, всеобщее покупательное средство, абсолютно общественная материализация богатства вообще.

Необходимые свойства денег: износостойкость, портативность, стабильность, узнаваемость, однородность.

В своей функции средства платежа деньги приобретают новую форму существования – форму кредитных денег. Кредитные деньги

отличаются от бумажных тем, что являются одновременно и знаками стоимости, и кредитными документами, выражающими отношения между должниками и кредиторами. Существует три основных вида кредитных денег: вексель, банкнота и чек.

Функция мировых денег, как правило, закрепляется за наиболее устойчивой денежной единицей. Эволюция мировых денег повторяет путь национальных денег: от металлических к кредитным.

Важнейшими элементами любой валютной системы являются валюта и валютный курс. **Валюта** (от итал. valuta - цена, стоимость) - это денежная единица, используемая для измерения величины стоимости товара.

Понятие "валюта" применяется в трех значениях:

а) денежная единица страны (доллар, марка, рубль и др.) и тот или иной ее тип: золотая, серебряная, бумажная;

б) иностранная валюта - денежные знаки иностранных государств, а также кредитные и платежные средства, выраженные в иностранных денежных единицах и используемые в международных расчетах;

в) международная (региональная) денежная расчетная единица и платежное средство (ЭКЮ, СДР, ЕВРО).

В зависимости от режима использования валюты подразделяются на:

А) полностью обратимые (свободно конвертируемые),

Полностью **обратимыми** называются валюты стран, в законодательстве которых практически отсутствуют валютные ограничения. Эти валюты обмениваются на любые другие валюты без специальных на то разрешений. К ним относятся доллар США, доллар Канады, швейцарский франк, японская иена, немецкая марка и некоторые другие.

Б) частично обратимые (частично конвертируемые),

Частично обратимыми являются валюты стран, в которых сохраняются валютные ограничения, особенно для резидентов (физических и юридических лиц данной страны), в отношении определенного круга валютных операций.

в) необратимые (неконвертируемые, замкнутые).

Необратимым относятся валюты тех стран, в которых действуют различные ограничения и запреты как для резидентов, так и для нерезидентов, касающиеся ввоза и вывоза нац. иностранной валюты, валютного обмена, продажи и покупки вал. и валют. ценностей и др.

Необходимость обмена валют в международных расчетах вызвана

объективными условиями - отсутствием единой валюты, которая могла бы выступать законным и общепризнанным всеми государствами платежным средством. В то же время в условиях международного разделения труда и интернационализации мировой экономики осуществление внешнеторговых операций немислимо без единого денежного эквивалента. Таким единым денежным эквивалентом в настоящее время выступают валюты основных развитых государств, признанные свободно конвертируемыми (СКВ).

Свободно конвертируемой признается валюта государств, отменивших валютные ограничения по текущим операциям. Конвертируемость валют является одним из инструментов, с помощью которого нейтрализуется влияние национальных границ на движение товаров, услуг и капиталов в масштабах мирового рынка.

Конвертируемость, или обратимость (от лат. convertere -изменяя., превращать), - способность национальной валюты свободно без ограничений обмениваться на иностранные валюты и обратно без прямого вмешательства государства в процесс обмена.

Конвертируемость национальной валюты провозглашается государством после оформления ее соответствующими законодательными актами. Законом определяется:

- на какие иностранные валюты может обмениваться национальная валюта,

- может ли она быть объектом купли-продажи на валютных рынках.

- каким физическим и юридическим лицам (своим гражданам - "резидентам" или иностранным гражданам - "нерезидентам", либо тем и другим, предприятиям, банкам, корпорациям, международным организациям и т.д.) в неограниченном или ограниченном размере разрешаются те или иные операции, связанные с обменом национальной валюты на иностранную (внешнеторговые сделки, купля-продажа валюты на валютных рынках, открытие валютных счетов, продажа-покупка капитальных активов и т.п.).

Конвертируемость валюты находится в прямой зависимости от:

- экономического потенциала страны,

- масштабов ее внешнеэкономической деятельности,

- устойчивости внутреннего денежного обращения,

- степени развития национальных товарных, денежных рынков и рынков капиталов.

Страны, экономика которых базируется на рыночных принципах, стремятся достигнуть максимально возможной степени конвертируе-

мости своих валют, так как это дает стране большие преимущества на мировой арене.

Валюты разных стран в неодинаковой мере могут быть использованы в международных расчетах, поскольку имеют различный узаконенный режим конвертируемости (обратимости). Поэтому одни страны применяют в международных расчетах как свою национальную, так и иностранную валюту (например, США, Япония и др.), тогда как другие страны вынуждены пользоваться для расчетов только иностранными валютами.

Международный платежный оборот обслуживается преимущественно узким кругом свободно конвертируемых валют, к числу которых в настоящее время МВФ относит доллар США, марку ФРГ, французский франк, английский фунт стерлингов и японскую иену.

Для того чтобы национальная денежная единица могла использоваться в качестве валюты в международном экономическом обмене, она должна получить международную "цену", выражающуюся в ее валютном курсе.

Валютный курс – это стоимостное соотношение двух валют при их обмене, или "цена" денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны или в международных платежных средствах. Он отражает в усредненном виде сложный комплекс взаимоотношений между двумя валютами:

- соотношение их покупательной способности,
- темпы инфляции в соответствующих странах,
- спрос и предложение конкретных валют на международных валютных рынках, и др.

Установление курса (цены) валют на валютных биржах или банками называется **котировкой** валюты. Различают следующие режимы установления валютных курсов:

а) на основе золотых паритетов (при золотом стандарте), который после 2-й мировой войны сменился режимом Фиксированных паритетов и курсов;

б) система плавающих курсов валют, колеблющихся в зависимости от спроса и предложения.

4. Роль банков, в осуществлении внешнеэкономической деятельности и их правовое регулирование.

Определение банка содержится в ст. 69 Банковского кодекса: «Банк является коммерческой организацией, зарегистрированной в порядке, установленном настоящим кодексом, и имеющие на основании лицен-

зии, выданной Национальным банком, исключительное право осуществлять в совокупности банковские операции».

Белорусское законодательство допускает создание филиалов, представительств и дочерних банков за границей, а также участие банков Республики Беларусь в иностранных банках.

Вопрос о допуске иностранных банков, их филиалов и представительств в национальную банковскую систему имеет значение, выходящее за рамки исключительно банковских интересов, так как он имеет большое политическое значение, является компонентом национальной безопасности.

Коммерческие банки имеют большое значение для субъектов внешнеэкономической деятельности, поскольку не только выступают посредниками безналичных расчетов, но также могут осуществлять финансирование внешнеторговых сделок, выдавать гарантии исполнения обязательств за своих клиентов, выступать в качестве их представителей, давать консультации по различным вопросам.

Для осуществления переводов за границу и получения денежных средств из-за границы банки, получившие генеральную лицензию Национального банка Республики Беларусь, устанавливают корреспондентские отношения с иностранными банками. При установлении корреспондентских отношений, как правило, осуществляется обмен следующими документами:

- образцами подписей лиц, уполномоченных представлять банк юридически;
- годовыми отчетами и другой информацией о банке;
- списками контактных лиц и их телефонов.

Международные расчеты осуществляются путем соответствующих записей по текущим банковским счетам. Для проведения таких расчетов заключаются международные межбанковские соглашения об установлении корреспондентских отношений. Это означает, что в каждом банке-корреспонденте открывается специальные счета ЛОРО (в переводе с латинского - «их») и НОСТРО («наш»).

Счетами ЛОРО называются счета, которые иностранные банки открывают в банках-резидентах, т.е. в белорусских банках.

Счетами НОСТРО называются счета белорусских банков в иностранных банках-корреспондентах. Международные расчеты, таким образом, производятся путем записей со счетов ЛОРО на счета НОСТРО и наоборот.

По итогам года составляется так называемый платежный баланс, из

которого видно, на каких счетах общий объем валютных средств выше. Если он выше на счетах НОСТРО - платежный баланс является положительным, если на счетах ЛОРО - отрицательный. Стабильно отрицательный платежный баланс в стране дает основание для принятия ограничительных мер на валютном рынке, осуществляемых с целью пополнить валютные резервы, погасить задолженность по импорту и т.п.

Таким образом, счет «Ностро» является для банка, где этот счет открыт счетом «Лоро».

В настоящее время банки – резиденты Республики Беларусь имеют обширную сеть банков – корреспондентов, позволяющую им эффективно производить международные расчеты.

Корреспондентские отношения банков устанавливаются, как правило, с теми государствами, с которыми Республика Беларусь имеет дипломатические отношения. В случаях, когда банки, обслуживающие экспортера и импортера, не имеют непосредственных корреспондентских связей, расчеты осуществляются в том же порядке, но через банки-корреспонденты: банк импортера перечисляет сумму платежа в банк своей страны, имеющий корреспондентские отношения с банком страны экспортера; затем последний перечисляет их банку-корреспонденту, а тот - непосредственно банку, обслуживающему экспортера.

Тема 8. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Понятие международных кредитов.
2. Правовое регулирование кредитования внешней торговли.
3. Фирменный кредит и его правовое регулирование.
4. Международный экономические и финансовые организации.

1. Понятие международных кредитов.

В обеспечении нормального функционирования любой современной экономической системы важная роль принадлежит государству. Государство на протяжении всей истории своего существования наряду с задачами поддержания порядка, законности, организации национальной обороны, выполняло определенные функции в сфере экономики. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности одна из важнейших и самых сложных задач государства.

Особую роль в государственном регулировании играет государственное кредитование внешней торговли.

Кредит играет важную роль в развитии международного товарооборота.

Кредит (от лат. – ссуда, долг) в самом общем виде может быть определен как особая форма движения стоимости, при которой происходит продажа товаров с отсроченной оплатой или временная передача денег в долг, за что взимается плата в виде установленного законом или согласованного между сторонами процента.

Создавая дополнительный спрос на рынке со стороны заемщиков, он способствует увеличению объемов мировой торговли. Условия кредитования экспорта являются важным фактором конкурентной борьбы отдельных фирм и государств на рынке сбыта.

Международный кредит в современном мире представляет собой движение ссудного (денежного) капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и уплаты процентов. В качестве кредиторов и заемщиков выступают фирмы, банки, государства, международные и региональные организации.

В последние годы во внешней торговле Беларуси существенно возросло значение кредита, т. е. предоставление заемных средств в денежной или товарной форме на условиях срочности, возвратности и платности для осуществления внешнеторговых сделок или для содействия экспорту и импорту товаров. Кредитование внешней торговли служит средством повышения конкурентоспособности национальных компаний, способствует укреплению позиций финансовых организаций стран, стимулирует расширение внешней торговли, создавая дополнительный спрос на рынке для поддержания конъюнктуры.

Под воздействием жесточайшей конкуренции фирмы вынуждены ограничивать минимальными размерами основной капитал и максимально ускорять оборачиваемость средств, мобилизуемых для осуществления их деятельности. В целях повышения эффективности вложенного капитала (получения максимального дохода на вложенный капитал) производственные и внешнеторговые предприятия и организации широко используют возможности кредитования своей деятельности. И это позволяет им формировать их оборотный капитал за счет кредитов, получаемых под залог проданных товаров на весь период их продвижения от продавца к покупателю и до завершения расчетов между ними. Это, в свою очередь, дает возможности получать соот-

ветствующую долю прибыли банкам, участвующим в мобилизации временно свободного капитала на денежном рынке этих стран.

В качестве кредиторов внешнеторговой сделки могут выступать экспортеры, импортеры, банки и другие кредитно-финансовые организации. На практике, однако, финансирование внешнеторговых сделок прямо или косвенно осуществляется коммерческими банками, а экспортер (или импортер) выступает в качестве инициатора и ответственного лица за своевременное погашение кредита и связанных с этим, расходов.

Активную роль в кредитовании внешней торговли играют государства, которые могут выступать как кредиторы и гаранты. Поощряя расширение экспорта национальными компаниями, государство создает специальные, специализированные банки и организации, осуществляющие кредитование и страхование экспортных кредитов, предоставляемых частными банками. Эти кредиты, обычно сроком на 10–15 и более лет, предоставляются правительством данной страны иностранному правительству за счет государственного бюджета в следующих формах: двусторонних правительственных; международных валютно-кредитных и финансовых организаций; так называемых кредитов «помощи», которые наряду с субсидиями включают льготные ссуды.

Формы международного кредита можно классифицировать по главным признакам, характеризующим отдельные наиболее важные стороны кредитных отношений. В частности, кредитование во внешней торговле различают по следующим признакам:

- по субъектам: фирменный кредит, банковский, государственный, международный;
- по объектам – инвестиционный и обычный;
- по форме представления – товарный и денежный;
- по срокам – кратко, средне- и долгосрочные;
- по обеспечению – обеспеченный и банковский;
- по формам долговых обязательств заемщика – вексельный и по договорному обязательству;
- по срокам погашения – с равномерным, неравномерным и одно-временным;
- по условиям использования – разовый и возобновляемый;
- по видам – товарный и валютный;
- по технике предоставления – наличный, зачисляемый на счета должника, акцептный, облигационные займы.

Любая кредитная операция одновременно подпадает под несколько

из указанных признаков.

На международном рынке ссудных капиталов выработаны практикой определенные обычаи в оформлении и порядке исполнения кредитных операций. Любая выходящая на внешний рынок организация должна использовать существующие организационные формы кредитования экспорта (или импорта) при формировании условий внешне-торговой сделки.

Так, в современных условиях фирменный кредит является преимущественной формой кредитования внешнеторговой деятельности и в зарубежной практике, и в Беларуси. Поскольку поиск источников финансирования для отечественных предпринимателей является главной проблемой, то и процессы кредитования представляют большой интерес в предпринимательской практике. В настоящее время кредит обслуживает большинство видов внешнеэкономических связей - внешнюю торговлю, обмен услугами, зарубежную инвестиционную деятельность, производственные и научно - технические связи.

Объективный процесс по интернационализации хозяйственной жизни разных стран, создание мировой экономики и развитие международных форм кредита вызвали к жизни различные международные и региональные валютно-кредитные и финансовые организации. Это государственно-монополистические институты, созданные на основе межгосударственных соглашений с целью регулирования международных экономических, в том числе валютно-кредитных и финансовых, отношений в мире в интересах господствующих в экономике государств и транснациональных монополий. Роль этих институтов и организаций за последние годы возросла и в сфере валютно-кредитных отношений всех стран мира.

2. Правовое регулирование кредитования внешней торговли.

В обеспечении нормального функционирования любой современной экономической системы важная роль принадлежит государству. Государство на протяжении всей истории своего существования наряду с задачами поддержания порядка, законности, организации национальной обороны, выполняло определенные функции в сфере экономики.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности одна из важнейших и самых сложных задач государства. Хорошо продуманная и правильно организованная политика в области ВЭД – важнейший фактор успешного развития экономики любой страны.

Особую роль в государственном регулировании играет государ-

ственное кредитование внешней торговли.

Кредит играет важную роль в развитии международного товарооборота. Создавая дополнительный спрос на рынке со стороны заемщиков, он способствует увеличению объемов мировой торговли. Условия кредитования экспорта являются важным фактором конкурентной борьбы отдельных фирм и государств на рынке сбыта. Особенно активно кредитование внешней торговли стало развиваться в послевоенный период. С начала 60-х годов экспортный кредит стал нормой международной торговли многими видами товаров, и в первую очередь машинами и оборудованием. По некоторым оценкам, долгосрочный международный кредит в той или иной форме обслуживает в настоящее время до 80 % экспорта машин и оборудования. В последние годы во внешней торговле Беларуси существенно возросло значение кредита, т. е. предоставление заемных средств в денежной или товарной форме на условиях срочности, возвратности и платности для осуществления внешнеторговых сделок или для содействия экспорту и импорту товаров.

Кредитование внешней торговли служит средством повышения конкурентоспособности национальных компаний, способствует укреплению позиций финансовых организаций стран, стимулирует расширение внешней торговли, создавая дополнительный спрос на рынке для поддержания конъюнктуры. Под воздействием жесточайшей конкуренции фирмы вынуждены ограничивать минимальными размерами основной капитал и максимально ускорять оборачиваемость средств, мобилизуемых для осуществления их деятельности.

В целях повышения эффективности вложенного капитала (получения максимального дохода на вложенный капитал) производственные и внешнеторговые предприятия и организации широко используют возможности кредитования своей деятельности. И это позволяет им формировать их оборотный капитал за счет кредитов, получаемых под залог проданных товаров на весь период их продвижения от продавца к покупателю и до завершения расчетов между ними. Это, в свою очередь, дает возможности получать соответствующую долю прибыли банкам, участвующим в мобилизации временно свободного капитала на денежном рынке этих стран.

В качестве кредиторов внешнеторговой сделки могут выступать экспортеры, импортеры, банки и другие кредитно-финансовые организации, а также государство. На практике, однако, финансирование внешнеторговых сделок прямо или косвенно осуществляется коммер-

ческими банками, а экспортер (или импортер) выступает в качестве инициатора и ответственного лица за своевременное погашение кредита и связанных с этим, расходов.

На международном рынке ссудных капиталов выработаны практикой определенные обычаи в оформлении и порядке исполнения кредитных операций. Любая выходящая на внешний рынок организация должна использовать существующие организационные формы кредитования экспорта (или импорта) при формировании условий внешне-торговой сделки. Так, в современных условиях фирменный кредит является преимущественной формой кредитования внешнеторговой деятельности и в зарубежной практике, и в Беларуси. Поскольку поиск источников финансирования для отечественных предпринимателей является главной проблемой, то и процессы кредитования представляют большой интерес в предпринимательской практике. В настоящее время кредит обслуживает большинство видов внешнеэкономических связей – внешнюю торговлю, обмен услугами, зарубежную инвестиционную деятельность, производственные и научно-технические связи.

3. Виды кредитов и их правовое регулирование.

Фирменный кредит один из самых удобных и распространенных видов кредита в международной торговле, позволяющий со стороны кредитора наиболее эффективно контролировать должника, а должнику предоставляется возможность наиболее выгодного кредита, поскольку, как правило, обе стороны очень тесно взаимодействуют друг с другом и могут договориться об условиях, которые их в большей степени устраивают.

Фирменный кредит в международной торговле - это ссуда фирмой одной страны фирме другой страны.

Разновидность коммерческого кредита. Наиболее распространен кредит экспортера импортеру в виде отсрочки платежа за поставленные товары. Сроки кредитов определяются условиями конъюнктуры мировых рынков, видов товаров и колеблются от 2 до 10, иногда до 15 лет. Фирменный кредит обычно оформляется векселем или предоставляется по открытому счету.

Вексельный кредит состоит в том, что экспортер, заключая соглашение о продаже товара, выставляет переводный вексель (трату) на имя импортера, который, получив товарные документы (счет-фактуру, коносамент, страховой полис, сертификат качества и др.) акцептует его, т.е. дает согласие на оплату в указанный в нем срок.

Кредит по открытому счету предоставляется путем соглашения между экспортерами и импортерами, по которому поставщик записывает на счет покупателя в качестве его долга стоимость, проданных и отгруженных товаров, а импортер обязуется погасить кредит в установленный срок. Этот кредит часто практикуется при регулярных поставках товаров с периодическим погашением задолженности в середине или в конце месяца.

Разновидностью фирменных кредитов являются потребительские авансы. Импортеры выдают авансы иностранным экспортерам иногда в размере одной трети стоимости поставки заказанных машин, оборудования, судов. Покупательские авансы служат одной из форм кредитования экспорта и являются средством обеспечения обязательства иностранного покупателя, так как импортер должен принять заказанный товар.

Фирменный кредит является одним из самых наиболее удобных и распространенных видов международных кредитов, благодаря тесному контакту сторон, быстрому обороту денежных средств, возможности согласования наиболее удобного варианта возврата долга или выдачи кредита.

4. Международные экономические и финансовые организации

Международные экономические и финансовые организации представляют собой специфические объединения, характер и границы деятельности которых, а также правовое положение определяются самим составом участников, их целями. Главной их функцией является согласование действий и деятельности стран участниц по сотрудничеству и кооперированию в определенных областях в их общих интересах. Международные экономические и финансовые организации финансируются за счет их взносов. Все они имеют типичную организационно-управленческую структуру, включающую руководящие и исполнительные органы.

Важнейшими из них на сегодня являются Международный валютный фонд (МВФ); Международный банк реконструкции и развития (МБРР); Международная ассоциация развития (МАР); Международная финансовая корпорация (МФК); Банк международных расчетов (8 МР); «большая семерка» (БС); Международная Торговая плата (МТП) и некоторые другие.

Международный валютный фонд – межправительственная многосторонняя валютно-кредитная организация, имеющая статус специализированного учреждения ООН. Этот фонд, как и Международный банк

реконструкции и развития, создан на международной валютно-финансовой конференции в г. Врегтон-Вудс (США) в 1944 г. Уставные цели фонда – консультации и сотрудничество между странами-членами по международным валютным проблемам; содействие сбалансированному росту и эффективности международной торговли и обмена путем стабилизации валютных курсов, предотвращения конкурентного обесценения валют, а также установления многосторонней системы платежей по текущим сделкам между странами-членами и устранения валютных ограничений, предоставления кредитов для урегулирования балансов платежей.

Международный валютный фонд (МВФ) - одна из ведущих международных финансово-кредитных организаций. Фонд учрежден в 1944 г., реально он начал функционировать в 1946 г. Местом его пребывания является г. Вашингтон (США).

В МВФ входит 182 государства. Ресурсы МВФ формируются за счет взносов государств - членов МВФ.

Цель МВФ, как межправительственного специализированного учреждения ООН, - координация валютно-финансовой политики государств - членов МВФ, выделение займов для урегулирования платежных балансов и поддержания валютных курсов.

По общему правилу все государства - члены МВФ имеют право получать в виде займа иностранную валюту без каких-либо ограничений и условий в пределах 25% своей квоты в общем капитале МВФ. Предоставление займов сверх этой суммы, обуславливается выполнением условий фонда в области экономической и социальной политики. При этом, как правило, срок кредитования ограничивается 3-5 годами, а по отдельным, исключительным, займам даже до 7-10 лет. Основной процент за предоставляемые кредиты периодически пересматривается и колеблется в пределах от 5,5 до 6,5%.

Предоставление кредитов МВФ осуществляется в форме продажи Фондом свободно конвертируемой валюты (СКВ) за национальную валюту страны-должника, а погашается кредит посредством выкупа национальной валюты заемщиком за СКВ. Базой кредитных сумм является квота уставного Фонда МВФ, которая приходится на страну - члена организации.

Высшим руководящим органом МВФ является Совет управляющих, состоящий из представителей государств-членов. Как правило, это ответственный за проведение валютной политики министр или глава центрального банка вместе с заместителем, назначенные на пять

лет. Совет собирается один раз в год) За исключением ряда функций (определение условий и прием новых членов, пересмотр квот, изменение валютных паритетов и др.) Совет управляющих может делегировать свои полномочия Исполнительному совету, Директорату, который отвечает за текущие дела МВФ.

Международный банк развития и реконструкции – МБРР, основанный еще в 1945 г., часто называют Всемирным банком, который начал функционировать в 1946 г. Его местопребывание – г. Вашингтон (США). В настоящее время он объединяет более 180 государств мира. В соответствии с уставом МБРР его членами могут быть только члены Международного валютного фонда (МВФ).

Высшим органом МБРР является Совет управляющих. Каждое государство – член банка имеет своего представителя в Совете управляющих, обычно на уровне министра финансов или председателя центрального банка. Каждый представитель имеет своего заместителя.

Срок полномочий представителей государств-членов в Совете управляющих составляет пять лет (возможно повторное назначение). Совет управляющих заседает обычно один раз в год (ежегодное собрание). Он может передать часть своих полномочий директорам-исполнителям (за исключением решений о приеме новых членов, повышении или снижении уставного капитала, прекращении деятельности МБРР и др.). Решения принимаются простым большинством голосов, а по важным вопросам необходимо собрать не менее 85% голосов. При голосовании в Совете управляющих вес голоса каждой страны зависит от ее доли в капитале банка.

Директора-исполнители избираются на два года и отвечают за текущую работу. Из 24 директоров пять назначаются пятью членами МБРР (Великобритания, Германия, США, Франция, Япония), имеющими наибольшую долю в его капитале, остальные избираются управляющими с учетом их принадлежности к определенной группе стран.

Совместный комитет по развитию Всемирного банка и МВФ (24 страны-члена), созданный в 1974 г. в качестве политического форума для предварительного обсуждения важных проблем в области сотрудничества по развитию, на основе собственных исследований и анализа средне- и долгосрочных перспектив развивающихся стран формирует рекомендации по распределению имеющихся в распоряжении МБРР ресурсов.

Президент МБРР избирается директорами-исполнителями сроком на пять лет, он не может быть ни управляющим, ни директором, ни

представителем управляющего или директора. Президент ведет текущие дела Всемирного банка.

В отличие от МВФ, деятельность которого актуальна в периоды кратковременных макроэкономических кризисов, МБРР занимается проблемами долгосрочного экономического развития. Приоритетными для МБРР являются такие структурные преобразования, как либерализация внешней торговли, приватизация, реформы системы образования и здравоохранения, инвестиции в инфраструктуру. МБРР представляет среднесрочные и долгосрочные займы, как правило, на коммерческих условиях, правительствам, входящим в него государствам или частным организациям под гарантию правительств. Странам с низким уровнем экономики предоставляет кредиты по льготным, сильно заниженным процентным ставкам и контролирует их использование.

Международная торговая палата (МТП) была основана как неправительственная организация в 1919 г. Это наиболее авторитетная в мире организация частного предпринимательства, объединяющая свыше 6 тыс. компаний, 1,5 тыс. национальных союзов предпринимателей, имеющая зарубежные представительства более чем в 50 странах мира. МТП располагается в г. Париже (Франция).

В своей деятельности МТП преследует следующие основные цели:

- содействие развитию предпринимательства путем поощрения торговли, инвестиций и открытых рынков, свободного движения капиталов;
- принятие эффективных и последовательных мер в экономической и правовой сферах в целях содействия гармоничному развитию и свободе международной торговли;
- защита системы частного предпринимательства.

Членство в МТП может быть приобретено двумя путями: принадлежность к национальной организации МТП и прямое членство в странах, не имеющих национальной организации.

Высшим руководящим органом МТП является Совет, который собирается, как правило, дважды в год. Члены Совета назначаются национальными комитетами и группами.

Исполнительный совет, в состав которого входят от 15 до 21 представителя государств-членов, избирается Советом МТП. Он несет ответственность за проведение политики МТП. Исполнительный совет проводит не менее трех сессий в год.

Генеральный секретарь, избираемый Советом МТП, является также секретарем Исполнительного совета.

Международная штаб-квартира, возглавляемая генеральным секретарем, координирует всю деятельность МТП. Она состоит из пяти основных департаментов, Международного арбитражного суда, Международного бюро торговых палат, Института права и практики в сфере бизнеса, служб МТП по борьбе с экономической преступностью, Всемирного совета по вопросам окружающей среды и др.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) - третья влиятельная кредитная организация в мире. Был создан в 1990 г, в результате подписания Соглашения о создании Европейского банка реконструкции и развития (приступил к операциям" в апреле 1991 г.). В ЕБРР входит 59 государств-участников, местопребывание - г. Лондон (Великобритания).

ЕБРР - универсальное учреждение и объединяет различные направления: предоставляет кредиты правительствам государств и одновременно уделяет внимание поддержке частного сектора в этих странах.

Цели ЕБРР:

- поддержание перехода стран Центральной и Восточной Европы к ориентированной на открытый рынок экономике;

содействие развитию частного предпринимательства в странах, приверженным принципам многопартийной демократии, плюрализма и рыночной экономики.

Функции – поддержка государств-участников - получателей помощи в проведении структурных и отраслевых экономических реформ, включая демонополизацию приватизацию в целях полной интеграции их экономик в мировую экономику.

В ЕБРР входят около 60 стран и институтов (Евросоюз, Европейский инвестиционный банк и др.).

Совет управляющих ЕБРР, в котором каждый член ЕБРР представлен одним управляющим и одним его заместителем (всего 118 членов: 59 управляющих и 59 их заместителей), является высшим руководящим органом, определяющим основные направления деятельности ЕБРР. Собрания проводятся один раз в год, дополнительные собрания могут созываться Советом управляющих или Директоратом. Совет управляющих может полностью или частично передавать свои полномочия Директорату, за исключением приема и определения условий приема новых участников, изменения размеров уставного капитала, приостановления участия, избрания директоров и президента и др. При этом Совет управляющих сохраняет всю полноту власти в отношении всех задач, выполнение которых поручено Директорату.

Количество голосов, которым располагает каждый участник, равно количеству его подписных акций в акционерном капитале ЕБРР.

Президент (избирается из четырех года, но возможно переизбрание) руководит текущими делами согласно указаниям Директората. Он председательствует на заседаниях. Директората и может принимать участие в собраниях Совета управляющих. Он является полномочным представителем ЕБРР. Возглавляя штатный персонал ЕБРР, президент, согласно установленным Директоратом правилам, отвечает за организацию работы ЕБРР, а также за прием и увольнение штатных сотрудников. Вице-президенты назначаются по рекомендации президента Директоратом, который определяет сроки пребывания на этом посту, а также их полномочия и функции. В структуру ЕБРР входят девять департаментов, банковских операций, финансовый, оценки проектов, отдел главного экономиста и др.).

Консультативный совет по вопросам окружающей среды состоит из экспертов-экологов из Центральной и Восточной Европы и из стран ОЭСР, а также из консультантов по вопросам политики и стратегии, касающимся «экологического мандата» ЕБРР.

Капитальные ресурсы ЕБРР включают уставной капитал, заемные средства и средства, полученные за выплату кредитов или гарантии ЕБРР, доходы, извлекаемые из инвестиций ЕБРР, и любые другие финансовые средства и доходы, не являющиеся частью ресурсов специальных фондов ЕБРР.

ЕБРР стремится оказывать помощь государствам-участникам в осуществлении структурных и отраслевых экономических реформ включая демонаполизацию, децентрализацию и приватизацию с учетом потребностей этих государств на различных этапах перехода к рыночной экономике. Его деятельность включает содействие развитию частного сектора, укреплению финансовых институтов и правовых систем, созданию или модернизации инфраструктуры, необходимой для деятельности в частном секторе.

ЕБРР работает на коммерческой основе, предоставляя займы на условиях рыночных процентных ставок, учитывающих риски (финансовые инструменты: займы, инвестиции собственных средств и гарантии).

Приоритетными областями являются приватизация и структурные реформы, финансовая система, энергетика (включая безопасность атомных реакторов), телекоммуникации, транспорт и экологическая инфраструктура, сельское хозяйство, природные ресурсы и туризм.

ЕБРР открыл представительства в странах Восточной и Центральной Европы (Албания, Беларусь, Болгария, Венгрия, Казахстан, Латвия (для государств Балтии), Польша, Румыния, Российская Федерация (Москва с региональными бюро в Санкт-Петербурге и Владивостоке), Словакия, Украина, Узбекистан и Чехия).

Международная ассоциация развития (МАР) основана в 1960 г. с целью предоставления займов (кредитов) развивающимся странам для приоритетных, экономически и технически обоснованных проектов на особо льготных условиях. В ассоциацию входят 160 государств-членов. Местопробывание МАР - г. Вашингтон (США).

МАР и МБРР преследуют во многом одни и те же цели и различаются только по источникам финансовых средств и условиям предоставления капитала. В то время как МБРР, занимающий капитал в основном на финансовых рынках, предоставляет займы (кредиты) на несколько более льготных, чем обычные коммерческие, условиях (в основном государствам, отвечающим определенным требованиям, а именно - возвращающим кредиты), МАР, получающая свой капитал из других источников, предоставляет беспроцентные кредиты наименее развитым странам. Целями МАР являются поощрение экономического развития, повышение производительности труда, а также уровня жизни в государствах - членах МАР.

Каждый финансируемый МАР проект подвергается политико-экономической экспертизе с целью наиболее эффективного использования финансовой помощи. МАР обычно предоставляет беспроцентные кредиты на срок 35-40 лет с льготным периодом 10 лет, взимая комиссионные на покрытие административных расходов. Кредиты открываются в национальной валюте государства. Право на кредит и участие в МАР имеет только страна - член МБРР.

Состав Совета управляющих и Исполнительного директората такой же, как и в МБРР. Административную деятельность выполняет по совместительству персонал Всемирного банка. Президент ведет текущие дела МАР.

Тема 9. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

4. Понятие внешнеторговых операций и посредничества. Выбор посредника.
5. Виды внешнеторговых посредников, их характеристика.

6. Договоры с внешнеторговыми посредниками.

1. Понятие внешнеторговых операций и посредничества.

Выбор посредника

Для успешной реализации товаров на зарубежных рынках необходимо знать их конъюнктуру, нормативно-правовые особенности страны, иметь связи в деловых кругах, обладать развитой сбытовой сетью и системой сервиса. Самостоятельная торговля на внешних рынках часто бывает не по силам самим производителям, и они прибегают к использованию торговых посредников. В качестве посредников выступают специализированные фирмы, либо посредничество осуществляется через специальные формы продаж: торги, аукционы, биржи.

Внешнеэкономические торгово-посреднические операции – операции, связанные с куплей-продажей товаров, совершаемые по поручению экспортера или импортера независимым от него посредником на основе специальных соглашений или отдельных поручений.

Торгово-посреднические фирмы в юридическом отношении независимы от производителей и потребителей товаров. К ним не относятся дочерние предприятия, филиалы и представительства иностранных компаний.

Функции, выполняемые торговыми посредниками, весьма разнообразны. Они непосредственно связаны не только с приобретением и сбытом товаров, но и со значительным кругом операций и услуг по подысканию иностранных партнеров, изучению рынков сбыта, транспортировке и страхованию товаров, кредитно-финансовому обслуживанию, оформлению документации по совершению сделок, рекламированию товаров, послепродажному техническому обслуживанию и др.

В практике международной торговли существует два метода осуществления внешнеэкономических операций: прямой и косвенный. Прямой метод предполагает непосредственно продажу товара продавцом-производителем покупателю-потребителю. Косвенный метод предполагает продажу товара через посредника.

Под торгово-посредническими внешнеэкономическими операциями понимают операции, связанные с купчей-продажей товаров и совершаемые по поручению экспортера или импортера независимым от него посредником на основе специальных соглашений или отдельных поручений.

К торгово-посредническим операциям в мировой практике относят также такие виды деятельности как заготовительная, снабженческо-

сбытовая и торговая деятельность, опосредованная, как правило, договорами купли-продажи.

При этом фирмы, осуществляющие эти операции, являются независимыми. Они не являются производителями и конечными потребителями, осуществляют реализацию продукции или другие операции с товаром по своему усмотрению.

Функции, выполняемые торговыми посредниками, весьма разнообразны. Они непосредственно связаны не только с приобретением и сбытом товаров, но и со значительным кругом операций и услуг по поиску иностранных партнеров, изучению рынков сбыта, транспортировке и страхованию товаров, кредитно-финансовому обслуживанию, оформлению документации по совершению сделок, рекламированию товаров, послепродажному техническому обслуживанию и др.

В настоящее время в торгово-посреднических операциях происходят качественные изменения, к которым помимо расширения функций, выполняемых посредниками, относятся:

- создание посредниками предприятий по переработке и сборке продукции, куплей-продажей которой они занимаются;
- формирование международных консорциумов для реализации масштабных проектов;
- образование крупных торгово-посреднических монополий, выполняющих комплекс операций, связанных с куплей-продажей товаров за свой счет, их транспортировкой, страхованием, послепродажным обслуживанием и т.д.

Главной целью привлечения посредников является повышение экономичности внешнеторговых операций за счет следующих факторов:

- повышение оперативности при сбыте товаров;
- реализации товаров на более благоприятных для продавца условиях за счет быстрого учета посредниками конъюнктуры товаров на внешнем рынке;
- повышения конкурентоспособности товаров, благодаря сокращению сроков поставок со складов;
- привлечения финансовых средств посредников в виде авансов, кредитов на создание их сбытовой сети;
- получения достоверной информации от посредников об оценке качества и конкурентных свойствах товара.

Основная цель привлечения торговых посредников состоит в обеспечении эффективности внешней торговли. Вместе с тем проведение

операций путем посредничества имеет определенные недостатки: ведет к удорожанию импортных товаров и снижению доходов от экспорта, так как часть выручки остается у посредника.

Посредник – это юридическое или физическое лицо, цель которого состоит в оказании услуг по совершению коммерческих, финансовых операций, а также по урегулированию спорных вопросов, в различного рода, отношениях (торговый посредник – посредник в совершении торговых операций). Лицо, соединяющее стороны.

Торговое посредничество как экономическая категория охватывает достаточно широкую сферу деятельности, в частности, при осуществлении внешнеэкономической деятельности:

- поиск зарубежного партнера;
- документарное оформление и совершение сделки;
- кредитование сторон и предоставление гарантий оплаты товара покупателем;
- транспортно-экспедиторское обслуживание;
- страхование товаров при транспортировке;
- выполнение таможенных формальностей;
- изучение и анализ потенциальных рынков сбыта;
- проведение рекламных и других мероприятий по продвижению товаров на зарубежные рынки;
- послепродажное обслуживание и т. д.

В качестве внешнеторговых посредников выступают индивидуальные предприниматели, специализированные фирмы. Посредничество также осуществляется через специальные формы продаж: торги, аукционы, биржи. Внешнеторговые посредники оказывают содействие в установлении контактов и заключении внешнеторговых сделок, контрактов между производителями и потребителями, продавцами и покупателями товаров и услуг.

В некоторых случаях использование посредников является необходимостью. Это вызвано,

- во-первых тем, что отдельные рынки сбыта товаров монополизированы и закрыты для самостоятельного проникновения производителей.
- во-вторых, не все предприятия и организации, имеющие юридические права на проведение внешнеторговых операций, могут самостоятельно исследовать зарубежные рынки, подыскивать иностранных партнёров, грамотно выработать условия договоров и в случае возникновения разногласий улаживать их.

- в-третьих, экспортёры и импортёры вынуждены действовать через посредников в силу сложившихся международных торговых обычаев (например, при операциях на аукционах, при торговле на бирже лесом, цветными металлами).

Таким образом, торгово-посреднические фирмы в юридическом отношении независимы от производителей и потребителей товаров. К ним не относятся дочерние предприятия, филиалы и представительства иностранных компании.

Выбор посредника. Для того чтобы сделка была эффективной, важно уметь правильно выбрать торгового посредника. Как правило, недобросовестные посредники часто заключают заведомо большое количество соглашений, чтобы в дальнейшем работать по наиболее выгодным из них. Среди агентов встречаются и подставные лица. Возможно даже преднамеренное подписание посредниками договоров с конкурирующими фирмами с целью блокирования рынка экспорта.

Найти авторитетного, добросовестного посредника с опытом работы на внешнем рынке достаточно трудно.

Чтобы не ошибиться в выборе посредника, следует тщательно собрать и изучить информацию о нем. Прежде всего, необходимо обратить внимание на финансовое положение кандидата в посредники. Об этом можно судить по его способности предоставить кредит покупателю или аванс экспортёру. Получить информацию о кредитоспособности посреднической компании можно в специальных кредитных агентствах.

Производителю коммерчески целесообразно действовать через посредников при выходе на отдаленные и слабоизученные рынки. Это позволяет не тратить средства на внедрение на новый рынок и уменьшить риск предпринимательской деятельности.

Выбор внешнеторгового посредника зависит и от вида товара (продукты питания, машинотехническая продукция и др.), и от выполняемых посредником операций (снабжение, сбыт и др.).

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

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

Выходя на рынок незнакомой страны надо внимательно изучить особенности национального законодательства, заключения договоров с торговыми посредниками, деловой этики.

Абсолютно обязательным является получение информации о посреднической фирме-кандидате от ее клиентов, конкурентов, а также от других партнеров и контрагентов.

2. Виды внешнеторговых посредников, их характеристика

В международной практике не существует единых подходов к трактованию видов посредников и заключаемых с ними договоров.

Различия в разновидностях международного торгового посредничества определяются несколькими **факторами**. Основными из них являются следующие:

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

В международной коммерческой практике различают следующие виды посредников:

1. Организации посредники:

1) **международные универсальные компании, которые аккумулируют товары значительного числа фирм-производителей** различных хозяйственных сфер и поставляют их оптовикам и розничным торговцам локальных или конечным потребителям. Номенклатура товаров таких торговых фирм довольно широкая и обычно они владеют большими запасами соответствующей продукции; универсальные торговые фирмы или торговые дома, имеют самую широкую номенклатуру товаров, служащих объектами их посреднической деятельности. Они являются своеобразными монстрами международной торговли и осуществляют широкий набор функций не только в сфере торговли, но и в области финансов, производства, консалтинга и т.д. Значительные обороты и глобальный масштаб деятельности дают большую экономию на издержках и высокие доходы этим компаниям.

2) **специализированные международные торговые компании, имеющие дело с одним видом (или продуктовой линией) товаров и обеспечивающие их высокоэффективную продажу** (например, все виды продукции черной металлургии или химической промышленности). Специализированные торговые компании, работающие на миро-

вом рынке, обеспечивают свои конкурентные преимущества за счет высокой компетентности и профессионализма в области продажи и покупки товаров соответствующих отраслей.

3) международные торговые компании, представляющие собой компании-филиалы, подчиненные фирме-производителю, через которые последняя сбывает свою продукцию.

Международные торговые фирмы — филиалы промышленных компаний работают, как правило, в наиболее перспективных наукоемких отраслях промышленности, производящих, в частности, высококачественные и высоко конкурентные товары, электротехнику и электронику, средства связи, легковые автомобили, конторское оборудование и точные приборы, наручные часы. Промышленным компаниям данных отраслей необходимо налаживание прямых контактов с потребителем для организации послепродажного обслуживания, создания престижного образа торговой марки и сети торговых агентов-дилеров.

2. Сбытовые посредники на внешнем рынке выступают от своего имени и за свой счет.

Данный вид посредника в различных странах называется по-разному: в США и Великобритании — дистрибьютором, в Германии — торговцем по договору или торговцем за свой счет, в Бельгии и Греции — концессионером. В Республике Беларусь все чаще таких посредников именуют дистрибьюторами и дилерами.

Сбытовой посредник обладает большой коммерческой самостоятельностью, но его нельзя приравнять к простому покупателю. Отношения между экспортером и простым покупателем прекращаются после выполнения взаимных условий контракта купли-продажи. Покупатель вправе перепродавать товар на любых условиях и территории. Сбытовой посредник является постоянным звеном сбыта товаров экспортера, берет на себя обязательства соблюдать его интересы и вести дела в пределах предоставленных ему полномочий.

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

Между поставщиком и посредником устанавливается длительное сотрудничество, которое регулируется заключенными между ними договором о посредничестве и договорами купли-продажи.

В международной практике сложилось большое разнообразие видов сбытового посредничества — экспортные и импортные фирмы,

дистрибьюторы, дилеры, стокисты и др.

Аналогом сбытовому посреднику – специализированные посредники. В зависимости от отношения к риску и приобретения прав собственности на товар оптовых посредников принято классифицировать:

1 группа – дилеры, которые берут риск на себя, так как приобретают право собственности на товар, поэтому их вознаграждение – это разница между продажной и покупной ценой.

Дистрибьютор – это крупная оптовая фирма, осуществляющая оптовые закупки у фирм-производителей и предоставляющая полный комплекс маркетинговых услуг при сбыте, а также услуги по установке и наладке оборудования, обучению, консультированию пользователей. Дистрибьюторы обычно хорошо знают рынок, имеют складские помещения, сервисное обслуживание, обладают квалифицированными специалистами.

Джоббер – это оптовый продавец, занимающийся поставкой промышленных товаров в крупные продовольственные магазины, или же это биржевик, заключающий сделки за свой счет.

Организатор – это оптовый посредник, который во время транспортировки товара принимает риск на себя и приобретает на него право собственности на этот период. В основном организаторы работают на рынках леса, угля, стройматериалов, зерна.

Существует два вида операций по перепродаже:

1. Торговый посредник для экспортера выступает как покупатель, становится собственником товара, реализует товар на любом рынке и по любой цене. Таких посредников называют купцами (англ – merchant). Взаимоотношения между партнерами регламентируются договором купли-продажи.

2. Экспортер предоставляет торговому посреднику право продажи товаров на определенной территории в течение согласованного срока. Между собой посредник и экспортер заключают договор о предоставлении права на продажу. Договор устанавливает общие условия, регулирующие их взаимоотношения. Для исполнения его посредник и экспортер заключают самостоятельный договор купли-продажи в соответствии с условиями договора о предоставлении права на продажу.

Таким образом, отношения между посредником и экспортером регулируются двумя видами договоров – договор о предоставлении права на продажу и договор купли-продажи.

2 группа – агенты и брокеры, которые не берут риск на себя и не приобретают право собственности на товар, а, следовательно, их воз-

награждение – это комиссионные.

Агент в международной практике рассматривается как в узком смысле слова (посредник уполномочен на заключение сделок и совершение других действий от имени и за счет представляемого лица), так и в широком (охватывает все виды представительства и посредничества, к агентам относят дистрибьютора, консигнатора, брокера, аукциониста и др.).

Агенты по сбыту товаров – это оптовые посредники, использующие широкие деловые связи с покупателями. Агенты по закупке товаров – это оптовые посредники, оформляющие соглашения с покупателями на приобретение (закупку) товара на основе хорошего знания рынка за их счет и от их мнения.

Агент и принципал не состоят в служебных отношениях, т.е. такого рода посредники не являются работниками фирмы, интересы которой представляют. О самостоятельности торгового агента свидетельствует то, что за свои услуги он получает вознаграждение в виде обусловленного процента от цены заключенной сделки либо в форме выплаты из чистой прибыли, а также регистрация его в качестве лица, осуществляющего самостоятельную деятельность. Взаимоотношения между принципалом и агентом определяются в заключенном между ними соглашении. Агентские соглашения, как правило, регулируют общие условия сотрудничества принципала и посредника, а поставка товара осуществляется по самостоятельным контрактам купли-продажи, заключаемых с учетом посреднических договоров.

Будучи самостоятельными коммерческими деятелями, агенты вправе представлять несколько предприятий.

Брокер – это посредник между продавцов и покупателем при заключении сделки. Он действует от имени и за счет клиента, не принимая риск на себе. В отличие от торгового агента брокер не является представителем, не состоит в договорных отношениях ни с одной из сторон участников сделки, а действует на основании отдельных поручений. Ему предоставляются полномочия на заключение каждой отдельной сделки. *Брокеры* сводят заинтересованных продавцов и покупателей, сами при этом не являются стороной сделки и не участвуют своим капиталом. Брокерские операции направлены на содействие внешнеторговым сделкам и весьма разнообразны. К брокерам относят таможенных агентов, риэлтеров, брокеров товарных и фондовых бирж и др.

Довольно часто брокер принимает на себя обязательства делькре-

дере. Брокер не имеет права представлять интересы другой стороны в сделке и принимать комиссии от другой стороны за исключением случаев, когда на этот счет есть соглашение. Брокер обычно специализируется на совершении операций по купле-продаже одного-двух видов товаров, как правило, это аукционные и биржевые товары. Брокер, как правило, хорошо знает конъюнктуру рынка, цены, владеет искусством ведения переговоров. За свою работу он получает комиссионные.

За свои услуги брокер получает специальное вознаграждение. Они представляют интересы только одной стороны, которая может быть и продавцом и покупателем и оплачивает комиссию за посреднические услуги. Как правило, он не имеет права получать вознаграждение от другой стороны.

Экспортер может работать с одним и тем же посредником одновременно на основе нескольких видов договоров. Учитывая трактовку агента в широком смысле слова, при заключении договоров с посредниками следует подробно и тщательно оговаривать все условия соглашений.

Комиссионеры – посредники, совершающие сделки по поручению клиента и за его счет, но от своего имени. Поставщика товаров при этом называют комитентом. Взаимоотношения между партнерами регулируются договором комиссии. В соответствии с этим договором комиссионер не покупает товар, а лишь совершает сделки по купле-продаже за счет комитента, который остается собственником товара до его передачи покупателю. Чаще всего товар передается комиссионеру во владение.

Механизм проведения комиссионной сделки заключается в следующем: посредник, хорошо знающий рынок, подписывает договор комиссии с комитентом о поставке товара на реализацию, находит покупателя и заключает с ним от своего имени договор купли-продажи. Полученный от покупателя платеж за вычетом комиссионного вознаграждения в течение оговоренного в договоре срока переводится на счет комитента.

Посредником он является для комитента. В договоре комиссии устанавливается продажная цена каждой партии товара или минимальная, или максимальная. Как правило, оговаривается условие о недопустимости установления высоких цен, что может послужить причиной снижения конкурентоспособности товара. Комиссионеры обычно не отвечают перед комитентом за выполнение третьими сторонами (покупателями) обязательств по платежам за исключением тех

случаев, когда такая ответственность предусмотрена в комиссионных соглашениях – условия делькредере (*delcredere*). Эти условия предусматривают гарантию платежеспособности покупателя по договору купли-продажи. Договоры комиссии обычно включают дополнительные обязательства комиссионеров по предоставлению комитентам дополнительных услуг таких, как изучение рынка, реклама, техническое обслуживание и т.д. При этой форме посредничества перед третьими лицами (покупателями) комиссионер выглядит как продавец собственного товара. Между тем право собственности до момента его покупки, а часто окончательного платежа покупателями остается за комитентом. По этой причине в договоры комиссии часто включается обязательство комиссионера страховать товар в пользу комитента. Комиссионер отвечает за сохранность находящихся в его распоряжении товаров, однако все коммерческие риски в случае их гибели или повреждения остаются за поставщиком.

При этой форме посредничества перед третьими лицами (покупателями) комиссионер выглядит как продавец собственного товара. Между тем право собственности до момента его покупки, а часто окончательного платежа покупателями остается за комитентом. По этой причине в договоры комиссии часто включается обязательство комиссионера страховать товар в пользу комитента. Комиссионер отвечает за сохранность находящихся в его распоряжении товаров, однако все коммерческие риски в случае их гибели или повреждения остаются за поставщиком.

Консигнаторы – это посредник в использовании договора комиссии при продаже товаров на условиях консигнации, когда экспортёр (консигнат) поставяет товары на склад посредника (консигнатора) для реализации их на рынке в течение согласованного срока. По мере реализации товара со склада консигнатора консигнату производятся платежи. Не проданные к согласованному сроку товары могут быть возвращены поставщику или, с учётом конъюнктуры рынка, стороны могут внести изменения в условия договора консигнации.

Коммивояжер – это разъездной представитель торговой фирмы, предлагающий покупателям товары по имеющимся у него образцам и проспектам. Торговые дома известных Белорусских производителей на внешнем рынке. ООО «Коминтерн-Трейд» – официальный оптово-торговый представитель крупнейшего белорусского производителя классических мужских костюмов, г. Москва. ООО Торговый дом «8 Марта», г. Москва. ООО Торговый дом «Гомельстекло», Московская

область, г. Протвино. ООО Торговый дом «СтеклоБел», Ленинградская область, г. Гатчина. ООО Торговый дом «Гомельстекло-Украина», г. Киев. ООО Торговый дом «Молочное кружево», Брянская область, г. Клинцы. ООО Торговый дом «8 Марта», г. Москва.

Известные *дистрибьюторы* на рынке Республики Беларусь

1. ООО «Паритетсервис» официальный дистрибьютор Honda в Республике Беларусь, предлагает своим клиентам полный комплекс услуг по продаже и обслуживанию автомобилей марки Honda: продажа новых автомобилей марки Honda; сервисное гарантийное техническое обслуживание; послегарантийное техническое обслуживание.

2. СООО «Петрокан» - поставщик высококачественных смазочных материалов Petro-Canada на территорию Республики Беларусь.

3. СЗАО «АСБИС» ведущий дистрибьютор на рынке IT-продуктов в Беларуси с высоким уровнем обслуживания клиентов и исключительным качеством поставляемых продуктов: мобильных устройств, систем хранения и обработки данных, программного обеспечения.

4. ООО ЮНИЛЭНД — официальный дистрибьютор компании RICOH в Республике Беларусь. Со дня своего основания корпорация RicohGroup создает экологичное печатное оборудование и инновационные решения, наряду с консультациями экспертов.

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

3. Договоры с внешнеторговыми посредниками и особенности их заключения в Республике Беларусь.

При осуществлении экспортно-импортных операций через посредников предприятия заключают с ними специальные договоры, устанавливающие права и обязанности сторон. Содержание договоров определяется по согласованию сторон. Заключенный и подписанный договор имеет правовую силу.

Отношения в рамках соглашений с посредниками могут регламентироваться как иностранным, так и национальным законодательством. В Республике Беларусь отношения с посредниками регулируются Гражданским кодексом Республики Беларусь. В Беларуси нет специального торгового кодекса, регулирующего внешнеэкономические связи, поэтому отношения с посредниками регулируются Гражданским кодексом Республики Беларусь (статьями о коммерческом представительстве, комиссии, поручении).

В международной практике используется несколько видов договоров о посредничестве, в частности, договоры:

-
- комиссии;
- агентский;
- поручения;
- дистрибуции;
- дилерства;
- франчайзинга

Независимо от вида посредника тексты договоров имеют идентичные разделы. Любой договор начинается с обозначения сторон, указания их фирменного наименования. Определяется характер взаимоотношений сторон: право собственности на товар и право посредника продавать продукцию от своего имени.

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

- неисключительными;
- исключительными;
- преимущественными.

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

За экспортером сохраняется свобода действия, но это право сдерживает посредника от вложения капитала в создание и расширение сбытовой сети, систему сервиса, рекламу и т.д.

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

Если экспортер нарушает данное обязательство, посредник вправе требовать вознаграждение за сделки, в которых он не принимал участия.

Преимущественное право продажи (право первой руки), по которому экспортер обязуется в первую очередь предложить товар привилегированному посреднику и только после его отказа сбывать продукцию самостоятельно либо через других посредников. Условия, на которых предлагается товар другим посредникам, не должны быть лучше, чем предложенные посреднику с правом первой руки. Во избежание споров следует рекомендовать экспортерам получить от посредников с преимущественным правом продажи отказ в письменной форме.

По законодательству Республики Беларусь известны только 2 вида договоров, которыми оформляются отношения коммерческого посредничества – договор комиссии и договор поручения.

Заключение же особых агентских, дистрибьюторских, брокерских, дилерских и др. договоров хотя и возможно на основании абз. 1 п. 1 ст. 7 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК), но не выгодно по фискальным соображениям: в состав затрат по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг), учитываемых при налогообложении прибыли (элемент «Прочие затраты»), входит оплата вознаграждения посреднику только по договорам комиссии и поручения.

При заключении внешнеторговых агентских договоров белорусские организации могут руководствоваться Типовым коммерческим агентским контрактом, разработанным Международной торговой палатой (публикация № 496), а дистрибьюторских договоров – аналогичным Типовым дистрибьюторским контрактом (публикация № 518, 1993 г.), а также Руководством Международной торговой палаты по составлению международных контрактов о дистрибьюторстве (публикация № 441). Понятия «дистрибьютор» и «дилер» определены Положением о товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом, утвержденным постановлением Совета Министров РБ от 24.02.2012 № 183 (далее - Положение о ТПС).

Неисключительное право продажи подразумевает, что экспортер оставляет за собой возможность самостоятельно или через других посредников продавать товары определенной номенклатуры на договорной территории. За экспортером сохраняется свобода действия, но данное право сдерживает посредника от вложения капитала в создание и расширение сбытовой сети, систему сервиса, рекламу ит.д.

Исключительное (монопольное) право продажи означает, что экспортер берет на себя обязательство продавать товары на оговоренной территории только через определенного посредника, лишаясь при этом права самостоятельного выхода на данный рынок. Если экспортер нарушает указанное обязательство, посредник вправе требовать вознаграждение за сделки, в которых он не принимал участия.

Согласно преимущественному праву продажи (праву первой руки) экспортер обязуется в первую очередь предложить товар привилегированному посреднику и только после его отказа может сбывать продукцию самостоятельно либо через других посредников. Условия для других посредников не должны быть лучше, чем предложенные посреднику с правом первой руки. Во избежание споров экспортерам рекомендуется потребовать от посредников с преимущественным правом продажи отказ в письменной форме.

Во всех договорах о посредничестве определяются: номенклатура товаров; территория, на которой работают данные посредники; деятельность сторон по рекламированию продукции, организации технического обслуживания; обязанности посредника по предоставлению информации о состоянии конъюнктуры рынка, об особенностях и ходе сбыта продукции; сроки действия соглашения, условия их продления и досрочного прекращения.

Рассмотрим основные положения и отличительные особенности договора комиссии и договора поручения.

Под договором комиссии понимается договор, согласно которому одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершать сделки от своего имени, но за счёт комитента (глава 51 «Комиссии» ГК).

По договору поручения одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счёт другой стороны (доверителя) определённые юридические действия (глава 49 «Поручение» ГК). Права и обязанности по сделке, совершенной поверенным, возникают непосредственно у доверителя.

ТЕМА 10. РАЗРЕШЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СПОРОВ

1. Определение подсудности рассмотрения споров по внешнеэкономическим сделкам.

2. Понятие международного коммерческого арбитража и его виды.

3. Арбитражное соглашение и арбитражное рассмотрение споров.

4. Признание и исполнение арбитражных решений.

1. Определение подсудности рассмотрения споров по внешнеэкономическим сделкам.

Внешние экономические связи осуществляются на базе расширения взаимовыгодных торговых, экономических и научно-технических связей. С развитием этих связей возрастает роль их правового регулирования, одним из элементов которого является регламентация правовых споров, возникающих между участниками внешнеэкономической сделки различных государств.

Основные способы определения подсудности споров:

— по признаку гражданства сторон спора в некоторых правовых системах, в которых личный закон юридического или физического лица рассматривается как закон гражданства, а не закон места жительства,

признается возможность рассмотрения спора, в котором участвовал гражданин данной страны, судом данной страны независимо от места совершения сделки;

– применению правил внутренней территориальной подсудности – подсудность определяется по месту жительства ответчика;

– месту заключения сделки, совершения сделки;

– принципу автономии воли (договорная подсудность) – стороны заключают договор, в котором определяют, в каком суде или арбитраже какой страны может быть рассмотрен их спор (Пророгационные соглашения).

Существует два варианта заключения пророгационных соглашений:

– стороны договариваются о подсудности в соответствии с принципом автономии воли;

– государства заключают соглашения между собой.

В 1992 г. государства СНГ разработали и заключили Соглашение «О порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности». Пророгационные положения включают также двусторонние договоры о правовой помощи, заключаемые Республикой Беларусь.

2. Понятие международного коммерческого арбитража и его виды.

Интенсификация международных экономических связей при развитии сотрудничества между странами с различным состоянием экономики, бурный рост (наряду с традиционными видами товарооборота) интернационального обмена промышленным и научно-техническим опытом и достижениями - таковы современные условия, в которых до небывалого ранее уровня повысилось значение международного арбитража.

Международный коммерческий арбитраж представляет собой альтернативу разрешению внешнеэкономических споров государственными судами. Альтернативный характер данного механизма разрешения споров заключается в том, что само его существование относительно конкретного спора зависит от воли его сторон, а не от постановления государства.

Международный коммерческий арбитраж рассматривает спор только в том случае, если стороны заключили между собой соглашение о передаче возникших между ними споров, либо споров, которые возникнут в будущем, на рассмотрение арбитражного суда.

Унифицированные нормы, а также основанные на них нормы национального законодательства предоставляют сторонам в этом случае следующие полномочия:

- выбор арбитражного суда, который будет рассматривать спор;
- выбор права, применимого к процедуре арбитражного разбирательства (изолированного арбитража) стороны могут сами определить процедуру рассмотрения спора, а институционный суд пользуется своим регламентом, хотя некоторые положения в нем, как правило, диспозитивны), а также права, применимого к существу спора (иногда стороны предпочитают, чтобы их спор рассматривался по обычаям международной торговли или «по справедливости», а не по законам конкретного государства или системы права);
- выбор права, применимого к вопросу о наличии или действительности арбитражного соглашения;
- выбор порядка формирования состава арбитражного суда;
- выбор места проведения арбитража;
- выбор языка, на котором будет вестись арбитражное разбирательство.

Арбитраж приобретает все большее значение в сфере торговли, чему способствуют присущие ему большая дешевизна и быстрота рассмотрения дел, меньший формализм процедуры, а также то, что для рассмотрения таких споров требуются технические познания и опыт: торговые операции все больше дифференцируются, возникают арбитражные суды по многочисленным специальным отраслям.

Конструктивная роль арбитража в области внешнего экономического обмена получила признание со стороны различных международных организаций и конференций. Так, коммерческому арбитражу в этом смысле уделено внимание на Совещании по безопасности и сотрудничеству в Европе и комиссией ООН по праву международной торговли.

Международная практика знает два типа коммерческого арбитража:

- а) арбитраж институционный, постоянно действующий;
- б) изолированный арбитраж, который создается для рассмотрения спора по данному конкретному правоотношению, после того как спор по делу рассмотрен и решение вынесено, третейский суд (арбитраж) прекращает существование.

Большое значение имеют постоянно действующие арбитражи, а также рассмотрение споров на основании оговорок об арбитраже,

включенных в типовые проформы (договоры или формуляры), выпускаемые торговыми палатами или ассоциациями, образованные с целью содействия развитию арбитражного способа рассмотрения споров.

Сюда относятся, например, формуляры арбитражных соглашений, разработанные такими влиятельными организациями, как Американская ассоциация арбитража (ААА) (Нью-Йорк, 1926), Международная торговая палата (Париж, 1920). Также содержащие арбитражные клаузулы, то есть стандартные формы контрактов, выпускаемые многочисленными торговыми, страховыми, банковскими, транспортными ассоциациями специализированного характера.

Таким образом, международный коммерческий арбитраж (МКА) – инструмент рассмотрения гражданско-правовых споров, осложненных иностранным элементом, которые возникают преимущественно при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Слово «международный» означает присутствие в гражданско-правовом отношении, по поводу которого возник спор, иностранного элемента. Слово «коммерческий» подчеркивает негосударственную принадлежность органов, рассматривающих спор. Обязательным условием их деятельности является наличие арбитражного соглашения сторон. «Арбитраж» характеризует специфику органов (особенности их организации, состава, деятельности) и механизм рассмотрения коммерческих споров.

3. Арбитражное соглашение.

Воля сторон потенциального или же существующего спора является, не только основанием, но и движущей силой механизма арбитражного разбирательства. Эта воля реализуется и закрепляется в особом документе, называемом арбитражное соглашение.

Арбитражное соглашение – соглашение сторон о том, что споры, которые уже возникли или возникнут в будущем между сторонами, будут переданы ими на рассмотрение третейского суда.

В настоящее время существует три вида арбитражных соглашений: арбитражная оговорка, арбитражный договор и третейская запись.

Арбитражная оговорка – соглашение сторон, включенное в основной контракт и предусматривающее, возможность рассмотрения споров в связи сданным контрактом, которые могут возникнуть между ними.

Арбитражный договор отличается от оговорки лишь тем, что он представляет собой соглашение, заключенное отдельно от основного контракта. Он может быть заключен одновременно с основным дого-

вором или после, но всегда до возникновения спора.

Если же спор уже возник, то соглашение о передаче его на рассмотрение арбитражного суда будет называться третьей записью.

Арбитражное соглашение должно быть заключено в письменной форме. Понятие письменной формы, раскрывается в национальных законах каждой страны. Чаще всего под письменной формой понимается единый документ, содержащий соглашение о передаче споров(а) в арбитраж.

Посредством арбитражного соглашения его стороны обязуются друг перед другом передать споры между ними на разрешение международного коммерческого арбитража.

Помимо этого, в соглашении может содержаться определенная сторонами процедура арбитражного разбирательства (в том числе путем ссылки на какой-нибудь регламент), либо, если дело передается институционному арбитражу, положения, которые могут быть определены самими сторонами в соответствии с тем или иным регламентом.

Как правило, стороны вправе сами определить право применимое к спору, к арбитражному соглашению, порядок назначения и количество арбитров, место и язык арбитражного разбирательства, порядок распределения расходов и др. Если стороны не воспользовались этими правами, то все вопросы решаются на основе положений соответствующего регламента.

Арбитражное соглашение может быть и очень коротким. В нем указываются реквизиты контракта (или нескольких контрактов), к которому оно относится (если соглашение составляется отдельно от внешнеэкономического договора), круг споров к которым относится данное арбитражное соглашение, намерение сторон передать спор(ы) в международный коммерческий арбитраж.

Среди основных моментов, которые нужно учитывать при составлении арбитражного соглашения, можно указать следующие:

- желание сторон передать спор(ы) на рассмотрение в арбитраж.
- круг споров, передаваемых на рассмотрение в арбитраж.

Элементы, присутствие которых желательно и рекомендуемо в арбитражном соглашении:

- место арбитража;
- число арбитров, их национальность и квалификационные требования;
- право, применимое к существу спора;
- язык производства;

– право, применимое к арбитражному соглашению.

Элементы, которые могут присутствовать в арбитражном соглашении в зависимости от таких факторов, как специфика контракта, отношение сторон и вид арбитража:

– правила процедуры;

– полномочия арбитров разрешать спор по справедливости или о качестве дружеских посредников (возможность отступать от норм права);

– иные вопросы (оговорка об исключении возможности оспаривания арбитражного решения; порядок распределения арбитражных расходов и т. д.).

4. Арбитражное рассмотрение споров

Приступая к рассмотрению дела по существу, арбитраж решает вопрос о том, правомочен ли он, проводить разбирательство поданному делу. Обычно на практике это не вызывает серьезных затруднений, за исключением случаев, когда одна из сторон оспаривает компетенцию арбитража на рассмотрение конкретного спора.

Компетенция арбитража может быть подвергнута сомнению по самым различным основаниям. Обычно это происходит со ссылкой на то, что арбитражное соглашение является недействительным или данный спор не входит в юрисдикцию конкретного арбитража, хотя соглашение об арбитраже является действительным.

В настоящее время арбитражу принадлежит «Компетенция компетенции», т.е. он может самостоятельно принимать решение относительно собственной компетенции.

Если же решение арбитража может быть обжаловано, то, как правило, может быть обжаловано и решение о его компетенции.

Арбитраж может рассматривать споры в согласительном порядке и в порядке общего производства рассмотрения споров.

Согласительный порядок заключается в том, что арбитр, изучив претензии сторон к друг другу предлагает им оптимальное решение. Если стороны соглашаются – выносится решение. Если стороны не соглашаются, разбирательство продолжается в общем порядке.

В ряде государств арбитражные решения подлежат судебному либо иному контролю.

В регламентах отдельных арбитражей предусмотрена возможность для сторон подать протест в судебные органы соответствующего государства на решение, вынесенное арбитражем (включая решение по вопросу компетенции) с просьбой об его отмене (например, в регла-

менте Арбитражного суда при Австрийской торговой палате, Регламенте Арбитражного суда при торговой бирже в Осло). Однако это является не обязанностью арбитража, а его правом.

5. Признание и исполнение арбитражных решений

Судебное поручение – обращение суда одного государства к суду другого государства с просьбой о совершении процессуальных действий на территории другого государства.

Выделяют следующие способы обращения в иностранный суд:

– дипломатический порядок исполнения судебных поручений – суд обращается в МИД, МИД через свое представительство в МИД другого государства, МИД другого государства дает поручение своему суду исполнить судебное поручение;

– суд одного государства непосредственно обращается к суду другого государства,

– выполнение судебных поручений осуществляется посредством центральных органов юстиции;

– исполнение судебных поручений специально уполномоченными лицами. Порядок исполнения судебных поручений, возможность их исполнения определяется ГПК соответствующего государства.

Как известно, каждое государство обладает суверенитетом. В этой связи судебное решение имеет силу в пределах территории государства.

Однако существуют международные соглашения, позволяющие на территории государства исполнять решения судов других государств:

– Соглашение «О порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности» государств СНГ» 1992 г.

– Конвенция «О правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам» СНГ.

– Двусторонние соглашения Беларуси о правовой помощи с Литвой, Латвией, Польшей и Китаем.

– Конвенция «О признании, исполнении иностранных арбитражных решений» 1958 г.

В ст. 3-6 Конвенции 1958 г., заключенной в Нью-Йорке, урегулированы вопросы, касающиеся признания и приведения в исполнение иностранных арбитражных решений.

Конвенция в целом не унифицировала правил собственного исполнительного производства, предусмотрев, что исполнение будет осуществляться «в соответствии с процессуальными нормами территории, где испрашивается признание и приведение в исполнение арбитражно-

го решения». Это может касаться сроков исполнения или других вопросов.

Государство-участник Нью-Йоркской конвенции 1968 г. не может отказать в исполнении решения, ссылаясь на отсутствие в законодательстве специальных правил о порядке исполнения, так как обычно применяются нормы права, действующие на данной территории.

В ст. 5 данной Конвенции установлен исчерпывающий перечень оснований для отказа в исполнении иностранных арбитражных решений. Никакие иные обстоятельства помимо перечисленных в самой Конвенции не могут служить основанием для отказа в признании или исполнении иностранного арбитражного решения. Иностранное решение не может быть предметом ни пересмотра по существу, ни отмены со стороны судебных органов страны, где испрашивается его признание или приведение в исполнение.

В соответствии со ст. 7 Нью-Йоркской Конвенции 1958 г. кредитор по арбитражному решению вправе добиваться его исполнения либо по правилам Конвенции, либо по правилам других международных договоров, действительность которых конвенцией «не затрагивается», либо по законодательству страны, где испрашивается исполнение. Таким образом, право выбора предусмотрено для кредитора, т.е. для него установлен своего рода «режим наибольшего благоприятствования».

Экзекватура (согласие) компетентного судебного органа означает признание и приведение в исполнение судебного или арбитражного решения, вынесенного судом или арбитражем, третейским судом другой страны.

Хозяйственные суды в Беларуси должны выполнять экзекватуру в зависимости от категории спора, который может быть подсуден или областному, или Высшему хозяйственному суду. Экзекватура осуществляется вынесением определения (постановления) и выдачей при необходимости исполнительного листа либо приказа.

Процесс экзекватуры в судах разных стран допускает широкий круг вопросов, подлежащих решению. Так, по ГПК Бельгии при экзекватуре суд должен проверять правильность решения иностранного суда и с точки зрения права, и с точки зрения установления фактических обстоятельств дела. В некоторых странах процесс экзекватуры подразделяется на два отдельных этапа: процесс признания решения иностранного суда судом, процесс исполнения такого решения (ст. 796-805 ГПК Италии).

Во Франции экзекватуру дает гражданский трибунал первой ин-

станции. Трибунал не должен входить в обсуждение вопросов законности решения иностранного суда или арбитража, кроме исчерпывающего перечня вопросов, которые могут дать повод говорить о невозможности экзекватуры.

Перечень таких вопросов достаточно универсален. Это вопросы о компетентности суда с точки зрения подведомственности и подсудности; о надлежащем уведомлении должника и вызове в иностранный суд; о ненадлежащем применении коллизионных норм; о том, чтобы решение иностранного суда не носило карательного характера или не было направлено на взыскание налогов; о соответствии решения иностранного суда добрым нравам и публичному порядку страны суда, дающего экзекватуру.

Суды некоторых стран (ФРГ, Японии и др.) дают экзекватуру решениям тех государств, иностранных судов, суды которых выдают экзекватуру решениям соответственно судов ФРГ, Японии и других государств на условиях взаимности.

В Великобритании решение иностранного суда не подлежит экзекватуре. В случае спора, возбужденного в английском суде, оно может выполнить лишь роль доказательства для того лица, в пользу которого оно вынесено. Экзекватура дается только судам тех стран, которые определяет правительство Великобритании по принципу взаимности.

В США решения иностранных судов и арбитражей получают экзекватуру. Проверяется соблюдение взаимности в судах других стран на получение экзекватуры для решений американских судов. При этом американские суды строго придерживаются правила о том, что условия контрактов о передаче спора в тот или иной суд или арбитраж должны соблюдаться беспрекословно.

В Польше экзекватуру дают воеводские суды по месту исполнения, а в Болгарии, Румынии и в некоторых других странах – местные суды.

В соответствии со ст. 397 ГПК Республики Беларусь порядок исполнения решений иностранных судов и арбитражей определяется соответствующими международными договорами. Решение иностранного суда или арбитража может быть предъявлено на территории Беларуси к принудительному исполнению в течение трех лет с момента вступления решения в законную силу.

3. ПРИМЕРНЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Тесты по дисциплине

Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности

1. Внешнеторговая деятельность – это:

1. *Деятельность по проведению сделок в сфере внешней торговли товарами, услугами, информацией и объектами интеллектуальной собственности*
2. Деятельность, связанная с привлечением товаров из-за рубежа с целью их приобретения
3. Деятельность, связанная с созданием торговых предприятий в зарубежных странах

2. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности (внешнеэкономическое право) — это...

1. *комплексная отрасль законодательства*
2. институт права
3. отрасль права

3. В качестве видов ВЭД следует назвать...

1. внешнеторговую деятельность,
2. производственную кооперацию,
3. инвестиционное сотрудничество,
4. валютные и финансово-кредитные операции.
5. нет правильного ответа
6. *все ответы верны*

4. Что представляет собой эмбарго?

1. специальный тип квотирования, который разрешает торговлю
2. специфическим типом квотирования, который полностью разрешает торговлю
3. *специфическим типом квотирования, который полностью запрещает торговлю*

5. Обычай делового оборота источником правового регулирования внешнеэкономической деятельности...

1. не являются
2. *являются*

6. В процентах от таможенной стоимости товаров устанавливаются ... ставки таможенных пошлин

1. сезонные
2. комбинированные

3. *адвалорные*
4. *специфические*

7. Совокупность операций, обеспечивающих различные виды внешнеэкономической деятельности международными расчетами, куплей-продажей валюты, кредитованием по внешнеэкономическим сделкам — ...

1. *внешнеторговая деятельность*
2. *международные валютно-финансовые отношения*
3. *международная инвестиционная деятельность*
4. *международное научно-техническое и производственно-техническое сотрудничество*

8. Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда ... источниками правового регулирования внешнеэкономической деятельности

1. *не являются*
2. *являются*
3. *не являются, но оказывают влияние на правотворческую и правоприменительную деятельность*

9. Какое обстоятельство является юридически обоснованным основанием для квотирования импорта?

1. *Продажа импортируемого товара по сознательно заниженной цене*
2. *Защита отечественных производителей от иностранной конкуренции*
3. *Вероятность нанесения ущерба национальной экономике*

10. Квотами принято называть:

1. *Лимиты*
2. *Запреты*
3. *Штрафы*

11. Объемы квот на экспорт устанавливает и утверждает...

1. *Совет Министров*
2. *Министерство иностранных дел*
3. *Президент*

12. Последняя редакция международных правил ИНКОТЕРМС была издана в ... году:

1. *2024*
2. *2020*
3. *2010*

13. Что такое демпинг?

1. продвижение товаров на внутренний рынок за счет повышения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующих в этих странах.

2. *продвижение товаров на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующих в этих странах.*

3. продвижение товаров на внешний рынок за счет снижения импортных цен ниже нормального уровня цен, существующих в этих странах.

14. Что представляют собой технические барьеры?

1. *скрытый метод торговой политики, возникшие в силу того, что национальные технически-административные и другие нормы и правила построены так чтобы препятствовать ввозу товара из-за рубежа.*

2. доступный метод торговой политики, возникший в силу того, что национальные технически-административные и другие нормы и правила построены так, чтобы способствовать ввозу товара из-за рубежа

3. доступный метод торговой политики, возникший в силу того, что национальные технически-административные и другие нормы и правила построены так, чтобы способствовать вывозу товара из-за рубежа.

15. Субъекты ВЭД – это...

1. лица, обладающие правом на осуществление торговой деятельности

2. лица, обладающие правом на осуществление предпринимательской деятельности

3. *лица, обладающие правом на осуществление внешнеторговой деятельности*

16. Белорусские предприятия как субъекты ВЭД могут создавать свои хозрасчетные фирмы, которые, как правило

1. являются юридическими лицами и действуют от имени своих предприятий

2. юридическими лицами не являются и действуют от своего имени

3. *юридическими лицами не являются и действуют от имени своих предприятий*

17. Что такое офшорная зона?

1. Экономическое образование, состоящее из нескольких государств, которые договорились между собой об особом льготном режиме налогообложения при осуществлении экспортно-импортных операций

2. Обособленная территория в пределах одного государства, для предприятий которой действует сниженная ставка налога на прибыль

3. *Территория государства или его часть, в пределах которой для компаний-нерезидентов действует особый налоговый режим, а также облегченные правила регистрации и лицензирования.*

18. Назовите меру, которая применяется против субсидиарного импорта в Республике Беларусь:

1. Налоговая льгота
2. Компенсационная пошлина
3. Антидемпинговая пошлина

19. Условие поставки, при котором все расходы по перевозке груза, оплате транспортных и страховых расходов до пересечения товаром борта судна в порту покупателя возложены на продавца товара – это:

1. FOP
2. FOB
3. CIF

20. Что представляет собой прокура?

1. особый правовой статус служащего предприятия
2. предоставлена руководством предприятия.
3. физические лица, действующие на основании трудового договора

21. Где находится штаб-квартира Всемирной торговой организации?

1. В Гааге
2. В Женеве
3. В Брюсселе

22. Какая из перечисленных валют не является свободно конвертируемой?

1. Доллар США
2. Датская крона
3. Китайский юань

23. Безналичные расчеты между странами, компаниями, предприятиями и банками за поставленные, проданные друг другу товары, ценные бумаги и оказанные услуги, осуществляемые путем взаимного зачета, исходя из условий баланса платежей – это:

- а. Клиринг
- б. Факторинг
- в. Демпинг

24. Кто являются лицами, разъезжающими по указанным предпринимателям регионам и принимающие заказы на его товары?

1. дистрибьютеры;

2. коммивояжеры;

3. посредники

25. Какая из мер в обязательном порядке применяется вместе с квотированием?

а. Таможенная очистка

б. Лоббирование

в. Лицензирование

26. На какой счет, согласно белорусскому законодательству, уполномоченный банк обязан зачислять валюту от экспортных операций?

а. Транзитный

б. Валютный

в. Расчетный

27. Таможенный режим, при котором ввезенные на таможенную территорию РБ товары остаются постоянно на этой территории без обязательства об их вывозе с этой территории, — это:

а. Реимпорт

б. Реэкспорт

в. Выпуск для внутреннего применения

28. Какой договор заключается от имени посредника за счет экспортера?

а. Поручения

б. Комиссии

в. Брокерский

29. Метод для определения качества товара «тель-кель» не применяется в договорах на продажу:

а. Чаю и кофе

б. Товаров массового потребления

в. Зерновых культур

30. Предложение, направляемое продавцом только одному покупателю с указанием срока его действия, в течение которого продавец не может предложить данный товар другим покупателям, — это:

1. твердая оферта

2. договоренность

3. твердая оплата в валюте

31. Если закупленный за границей товар перепродается в третью страну, то имеет место операция

1. реимпортная
2. реэкспортная
3. экспортная

32. На какой вид перевозок приходится основной объем грузооборота мировой внешней торговли?

1. Железнодорожные
2. Автомобильные
3. Морские

33. Кто осуществляет общее руководство таможенным делом, а также регулированием и контролем в сфере ВЭД?

1. Правительство РБ
2. Президент РБ
3. Министерство иностранных дел РБ

34. Покупка или продажа крупных партий иностранной валюты – это:

1. Девальвация
2. Ревальвация
3. Валютная интервенция

35. Нормы о приоритете международных договоров сформулированы в:

1. Гражданском кодексе Республики Беларусь
2. Конституции Республики Беларусь
3. Законе «О международных договорах Республики Беларусь»

36. Контракты, заключаемые на срок 3-5 лет – это ... контракты:

1. Краткосрочные
2. Среднесрочные
3. Долгосрочные

37. Представительство иностранного юридического лица...

1. не является самостоятельным юридическим лицом, представляет и защищает интересы иностранного юридического лица в Беларуси

2. является самостоятельным юридическим лицом

3. не является самостоятельным юридическим лицом и осуществляет на территории Беларуси функции иностранного юридического лица

4. является юридическим лицом, осуществляет на территории Республики Беларусь функции иностранного юридического лица, представляет и защищает его интересы

38. К общему законодательству Республики Беларусь в сфере правового регулирования внешнеэкономической деятельности относятся:

1. Закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»

2. Гражданский кодекс Республики Беларусь

3. Закон «О валютном регулировании и валютном контроле»

4. Кодекс торгового мореплавания

5. Договор «О таможенном кодексе Евразийского экономического союза

39. Законами, регулирующими внешнеторговые отношения, являются:

1. «О валютном регулировании и валютном контроле»

2. «О таможенном тарифе»

3. «Об иностранных инвестициях в Республики Беларусь»

4. «Об экспортном контроле»

40. Приоритет для участников международных внешнеэкономических договоров имеют договоры

1. внешнеторговые

2. региональные

3. универсальные

41 Количественные ограничения импорта или экспорта товаров...

1. устанавливаются решением Правительства Республики Беларусь в исключительных случаях

2. в Беларуси вообще не применяются

3. устанавливаются решением Президента Республики Беларусь

42. В зависимости от соотношения государственной принадлежности и территории нахождения участники внешнеэкономической деятельности подразделяются на:

1. государственные и частные организации

2. физических и юридических лиц

3. соотечественников и иностранцев

4. резидентов и нерезидентов

43. Вводит количественные ограничения экспорта и импорта товаров, а также определяет порядок их применения...

1. *Правительство Республики Беларусь*
2. Президент Республики Беларусь
3. Министерство промышленности и торговли Республики Беларусь

4. Министерство экономического развития Республики Беларусь

44. В каком году была образована торгово-промышленная палата Республики Беларусь?

1. *В 1952 году*
2. В 1998 году
3. В 2001 году

45. Управление композицией внешнего долга — это:

1. Регулирование курса национальной валюты относительно иностранных валют

2. *Поддержание приемлемой для страны структуры внешней задолженности с точки зрения уровня процентов*

3. Поддержание баланса между экспортными и импортными торговыми операциями

46. Для открытых международных торгов характерно размещение заказов на:

1. Строительство объектов «под ключ»
2. Специальное оборудование
3. *Стандартное и универсальное оборудование*

47. Для закрытых международных торгов характерно размещение заказов на:

1. *Строительство объектов «под ключ»*
2. Специальное оборудование
3. Стандартное и универсальное оборудование

48. В какое количество групп сформулированы термины ИНКОТЕРМС?

1. 4
2. 8
3. 16

49. Бюджетный кодекс Республики Беларусь был принят:

1. В 1992;
2. *В 2008*
3. В 2010.

50. Для экспортера наименее надежной формой расчетов является:

1. Чек

2. *Банковский перевод*

3. Аккредитив

51. Трамповое судоходство осуществляется:

1. Строго по расписанию

2. По требованию для перевозки единичных грузов

3. *На нерегулярной основе*

52. Косвенный метод работы во внешнеторговой деятельности

связан с:

1. *Посредничеством*

2. Выдачей доверенностей

3. Сбором и анализом информации

53. Какие квоты имеют наиболее либеральный характер?

1. не распределенные

2. *распределенные между иностранными экспортерами*

3. тарифные

54. Количественные ограничения экспорта и импорта являются

ются

1. постоянно действующей мерой

2. *мерой, применяемой в исключительных случаях*

3. полностью изжившей себя мерой

55. Какое из данных обстоятельств является правовым основанием для квотирования экспорта?

1. дефицит соответствующих товаров на внутреннем рынке

2. *снижение цен на соответствующий товар на мировом рынке*

3. снижение спроса на соответствующий товар на иностранных

рынках

56. Какое из данных обстоятельств является правовым основанием для квотирования импорта?

1. *защита отечественных производителей от конкуренции*

2. причинение ущерба российской экономике

3. продажа импортируемого товара по цене ниже нормальной

57. Какое из данных мероприятий проводится в целях распределения квоты между участниками внешнеторговой деятельности?

1. торги

2. ярмарка

3. *аукцион*

58. Какая из данных мер неотделима от квотирования?

1. *лицензирование*

2. уплата компенсационной пошлины
3. введение государственной монополии на торговлю соответствующим товаром

59. Какого вида лицензия выдается только после заключения внешнеторгового контракта?

1. генеральная
- A. исключительная
- B. разовая

60. На какой срок выдается разовая лицензия?

1. . на один месяц
2. на один год
3. на срок исполнения соответствующего обязательства по контракту

61. Что говорится в законодательстве РБ об отказе в выдаче лицензии?

1. он должен быть мотивированным
2. он должен быть конфиденциальным
3. он может быть дан без каких-либо разъяснений

62. В течение какого срока должно быть принято решение по заявке на получение лицензии?

1. в течение 10 дней
2. в течение 20 дней
3. в течение 1 месяца

63. Какая из данных мер предусмотрена законодательством Республики Беларусь?

1. специальная защитная мера
2. исключительная мера
3. контрмера

64. Для товаров какого происхождения сделано исключение при применении одной из защитных мер в Республики Беларусь?

1. товаров из стран СНГ
2. товаров из ЕС
3. товаров из развивающихся стран

65. Какое условие является обязательным для применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер?

1. взаимность
2. ущерб или угроза нанесения ущерба белорусской экономике
3. проведение консультаций

66. Какая из данных характеристик присуща демпингу?

1. *недобросовестная конкуренция*
2. экономическое преступление
3. деликт

67. Что является фактическим основанием для введения предварительной специальной пошлины?

1. ограничение экспорта товаров из Республики Беларусь
2. повышение таможенных пошлин на товары из Республики Беларусь
3. *чрезмерно возросший импорт какого - либо товара в Республике Беларусь*

68. На какой срок вводится предварительная специальная пошлина?

1. не более 30 дней
2. не более 90 дней
3. не более 200 дней

69. Максимальный срок взимания специальной пошлины составляет

1. 1 месяц
2. 1 год
3. *8 лет*

70. На какой срок вводится предварительная антидемпинговая пошлина

1. 1 месяц
2. *6 месяцев*
3. 12 месяцев

71. Максимальный срок применения антидемпинговой меры составляет

1. 1 год
2. *5 лет*
3. 10 лет

72. Против каких субсидий направлена защитная мера по законодательству Республики Беларусь?

1. любых
2. общих
3. *специфических*

73. Какая мера применяется против субсидируемого импорта в Республики Беларусь?

1. специальная пошлина

2. *компенсационная пошлина*

3. *антидемпинговая пошлина*

74. Основным признаком внешнеэкономической сделки является

1. *нахождение коммерческих предприятий сторон в разных государствах*

2. *пересечение предметом сделки границы государства*

3. *платеж в валюте, являющейся иностранной для одной из сторон*

75. Форма внешнеэкономической сделки с участием белорусских лиц определяется

1. *международными договорами с участием Республики Беларусь*

2. *законодательством Республики Беларусь*

3. *законом места совершения сделки*

76. В соответствии с ГК Республики Беларусь к договору купли-продажи применяется

1. *право места совершения сделки*

2. *право страны суда*

3. *право страны продавца*

77. Положение ГК РБ о применимом к договору (купли-продажи) праве является

1. *императивным*

2. *диспозитивным*

3. *сверх императивным*

78. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи 1980 г. в Республики Беларусь

1. *не применяется*

2. *применяется субсидиарно, по вопросам, не урегулированным в ГК Республики Беларусь*

3. *имеет прямое действие и приоритетное применение*

79. Что является основой для начисления НДС?

1. *Стоимость товара, установленная при его пересечении границы Республики Беларусь*

2. *Таможенная стоимость*

4. *Таможенная стоимость + пошлины + акцизы*

80. Оборот внешней торговли представляет собой:

1. *Денежное выражение объема проданных в зарубежные страны товаров и услуг*

2. Денежное выражение объема купленных в зарубежных странах товаров и услуг

3. Экономический показатель, измеряемый в денежном выражении, который характеризует объем внешней торговли отдельной страны, группы стран, регионов за определенный период времени

81. Применение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи к внешнеторговому контракту

1. является обязательным, если оба государства, где находятся коммерческие предприятия сторон, участвуют в Конвенции

2. стороны могут отказаться от применения Конвенции и выбрать иное применимое право

3. не могут отказаться от применения конвенции, если выбор иного применимого права ими не сделан

82. К лицензионному договору с иностранным элементом в соответствии с коллизионной нормой ГК Республики Беларусь применяется...

1. право страны лицензиата

2. *право страны лицензиара*

3. право страны, являющейся местом заключения договора

83. Установленное применимое право в внешнеэкономическом контракту применяется...

1. *к решению всех вопросов, связанных с данным контрактом*

2. в объеме обязательственного статута

3. в объеме любых статутов, кроме личного статута

84. Мировые цены отражают ... стоимость.

1. *Интернациональную*

2. Розничную

3. Закупочную

4. Оптовую

85. Факторы, не оказывающие определяющее воздействие на мировые цены:

1. *внутренние затраты организации*

2. темпы инфляции

3. государственное регулирование

4. система национального налогообложения

86. Ценами продавца являются следующие мировые цены...

1. *международных аукционов*

2. международных торгов

3. справочные цены

4. биржевые цены

87. Признаки мировой цены – это ...

1. *представительность*
2. наличие информации в печати
3. *платежи в свободно конвертируемой валюте*
4. *совершение крупных экспортных и импортных сделок*
5. высокие экспортно-импортные тарифы
6. регулируемость уровня цен государствами

88. Цена, которая ограничивает транспортно-экспедиторские расходы отправления доставкой груза до причала:

1. ФОБ
2. СИФ
3. ФАС
4. КАФ

89. Базисные условия поставки, лежащие в основе мировых экспортных цен:

1. СИФ
2. *ФОБ*
3. ФАС
4. ДАФ

90. Цена, при которой все расходы по перевозке груза, оплате транспортных сборов и страхованию товара до пересечения им борта судна в порту покупателя несёт продавец товара:

1. КАФ
2. ФОБ
3. СИФ
4. ФОР

91. Расчетные методы анализа мировых цен применяют в условиях производства ...

1. стандартной массовой продукции
2. *заказной продукции*
3. продукции военно-промышленного комплекса
4. продукции для государственных нужд и госзакупок

92. В структуру цены экспортируемой продукции не входят внутренние косвенные налоги.

1. Да
2. Нет

93. Расчетная цена участника внешнеторговой сделки – это ...

1. цена, по которой участник сделки желал бы продать (купить) товар
2. *нижний порог цены для участника сделки*
3. цена, оглашенная в справочных каталогах и рекламных проспектах
4. цена другой сходной сделки на сходный товар

94. К органам специальной компетенции, осуществляющим финансовую деятельность, относятся:

1. *Министерство финансов;*
2. *Министерство по налогам и сборам;*
3. Государственный таможенный комитет;
4. Совет министров Республики Беларусь;
5. Национальный банк.

95. Центральным органом управления финансов в Республике Беларусь выступает:

1. Государственный таможенный комитет;
2. Министерство по налогам и сборам;
3. *Министерство финансов Республики Беларусь;*
4. Национальный банк Республики Беларусь.

96. Роль финансов в экономической системе страны раскрывается через следующие функции:

1. Стимулирующей;
2. Накопительной;
3. *Контрольной;*
4. *Распределительной;*
5. Воспроизводственной.

97. Какая функция не присуща к финансам как экономической категории :

- 1 Накопительная;
2. *Стимулирующая;*
- 3 Распределительная;
4. Контрольная.

98. В Республике Беларусь приняты и действуют следующие кодексы:

1. *Банковский кодекс Республики Беларусь;*
2. Валютный кодекс Республики Беларусь;
3. Налоговый кодекс Республики Беларусь;
4. *Бюджетный кодекс Республики Беларусь.*

99. В каких из перечисленных законов не содержатся нормы, регулирующие финансовые отношения:

1. Законе о Президенте Республики Беларусь;
2. Законе о Совете Министров;
3. Законе о местном управлении и самоуправлении;
4. Законе о Национальном собрании;
5. Законе о милиции.

100. Высшим органом государственного финансового контроля в Республике Беларусь является:

1. Министерство финансов;
2. Главное контрольно-ревизионное управление;
3. Министерство по налогам и сборам;
4. *Комитет государственного контроля;*
5. Национальный банк.

101. Какого вида международных перевозок не существует?

1. автомобильные;
2. железнодорожные;
3. смешанные;
4. морские;
5. воздушные;
6. перфекционные.

102. Международная железнодорожная перевозка регулируется:

1. Таможенная конвенция «О международной перевозке грузов, с применением книжки МДП» (Конвенция МДП - TIR);
2. *Бернские конвенции о железнодорожных перевозках 1980 г. (Соглашение КОТИФ)*
3. Гвадалахарская конвенция 1961 г./

103. Выберите какие международные автобусные перевозки могут быть...

1. *регулярные, маятниковые и нерегулярные.*
2. регулярные и чартерные пассажирские и грузовые
3. регулярные (*трамповое*) и нерегулярные (*линейное*)

104. Выберите какие виды международных морских перевозок

...

1. регулярные, маятниковые и нерегулярные.
2. регулярные и чартерные, пассажирские и грузовые
3. *регулярные (трамповое) и нерегулярные (линейное)*

105. Кто такой бенефициар?

1. банк, обслуживающий импортера
2. *лицо, в чью пользу совершается платеж (как правило, экспортер)*
3. лицо, имеющий корреспондентские отношения с банком страны экспортера.

106. Основными формами международных расчетов выступа-

ют:

- | | |
|------------------------|-------------|
| 1. банковский перевод; | 3. инкассо; |
| 2. аккредитив; | 4. вексель |

107. При приеме чека в качестве средства оплаты во внешне-экономической деятельности в одной стране, следует принимать во внимание срок действия чека, он должен быть предъявлен к оплате в течении:

1. 20 дней;
2. 8 дней;
3. 10 дней.

107. Какое из различий между векселем и чеком не является им:

1. вексель может выставляться на любое лицо, а чек – только на банк, где имеются средства, которыми распоряжается чекодатель;
2. каждый из них представляет ценную бумагу, содержащую письменный приказ по уплате денежных средств;
3. по срокам обращения.

109. Международный кредит в современном мире представляет собой...

1. особая форма движения стоимости, при которой происходит продажа товаров с отсроченной оплатой или временная передача денег в долг, за что взимается плата в виде установленного законом или согласованного между сторонами процента;
2. движение ссудного (денежного) капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и уплаты процентов;
3. предоставление заемных средств в денежной или товарной форме на условиях срочности, возвратности и платности для осуществления внешнеторговых сделок или для содействия экспорту и импорту товаров.

110. Выберите какого вида кредита во внешнеэкономической деятельности не существует...

1. фирменный;
2. вексельный;
3. потребительский аванс;
4. потребительский кредит;
5. коммерческий кредит.

111. Международные расчеты осуществляются путем соответствующих записей по текущим банковским счетам. Для проведения таких расчетов заключаются международные межбанковские соглашения об установлении корреспондентских отношений. Это означает, что в каждом банке-корреспонденте открывается специ-

альные счета ЛОРО и НОСТРО. Что является счетом НОСТРО?

1. счета, которые иностранные банки открывают в банках-резидентах, т.е. в белорусских банках;
2. счета белорусских банков в иностранных банках-корреспондентах;
3. счета белорусских банков в белорусских банках.

4. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

К выполнению контрольной работы студенты допускаются преподавателем по предъявлению зачетной книжки или студенческого билета.

Контрольную работу принимает ведущий преподаватель по дисциплине. День и время выполнения контрольной работы назначается деканатом. Как правило, контрольная работа выполняется студентами на первой неделе лабораторно-экзаменационной сессии либо в ежемесячные «дни заочника». К назначенному времени проведения контрольной работы деканат факультета подготавливает соответствующую ведомость текущей аттестации студентов.

Трудоемкость выполнения студентом контрольной работы составляет 40 % от общего объема материала изучаемой дисциплины. При проведении АКР каждому студенту выдается вариант задания по трудоемкости из расчета на один академический час. Выполненные работы проверяются ведущим преподавателем и оцениваются в соответствии с критериями.

Результаты тестирования представляются в процентном соотношении правильных ответов к общему числу тестов в задании. Студенты, преодолевшие зачетный порог тестирования (75 %), допускаются к экзамену по данному предмету. Студенты, не преодолевшие зачетный порог тестирования, направляются на повторное тестирование. Если в ходе всех попыток студент к началу экзамена тестирование не прошел, то он не допускается к экзамену.

Формой контроля знаний студентов при выполнении контрольной работы является зачет. Результаты зачета оцениваются отметками «зачтено», «не зачтено». Положительной является отметка «зачтено». АКР студенту не возвращается и хранится на кафедре один год. Отметка «зачтено» по контрольной работе является допуском студента к сдаче экзамена по данной дисциплине.

Результаты сдачи зачета по контрольной работе заносятся в зачетную ведомость, которую выдает деканат в двух экземплярах. Один экземпляр хранится на кафедре, второй возвращается в деканат.

**Критерии оценки контрольной работы по учебной дисциплине
«Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности»**

Процент тестов с правильными ответами ¹	Итоговая отметка
Менее 55 %	<i>1 (один) балл, не зачтено:</i> – отсутствие знаний и компетенций в рамках содержания тем, включенных в контрольную работу, или отказ от ответа
60 %	<i>2 (два) балла, не зачтено:</i> – фрагментарные знания в рамках содержания тем, включенных в контрольную работу – низкий уровень культуры исполнения тестовых заданий
65 %	<i>3 (три) балла, не зачтено:</i> – недостаточно полный объем знаний в рамках содержания тем, включенных в контрольную работу – слабое владение инструментарием учебной дисциплины «Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности», некомпетентность в решении стандартных тестовых заданий – низкий уровень культуры исполнения тестовых заданий
70 %	<i>4 (четыре) балла, зачтено:</i> – достаточный объем знаний в рамках содержания тем, включенных в контрольную работу – владение инструментарием учебной дисциплины «Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности», умение использовать его в решении стандартных тестовых заданий – допустимый уровень культуры исполнения тестовых заданий
75 %	<i>5 (пять) баллов, зачтено:</i> – достаточные знания в рамках содержания тем, включенных в контрольную работу; – владение инструментарием учебной дисциплины «Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности», умение использовать его в решении стандартных тестовых заданий – достаточный уровень культуры исполнения тестовых заданий
Процент тестов с правильными ответами	Итоговая отметка
80 %	<i>6 (шесть) баллов, зачтено:</i> – достаточно полные и систематизированные знания в рамках содержания тем, включенных в контрольную работу – владение инструментарием учебной дисциплины «Правовое регулирование

¹ Определяется от общего числа предложенных для решения тестов.

	<p>внешнеэкономической деятельности», умение использовать его в решении стандартных тестовых заданий</p> <ul style="list-style-type: none"> – способность самостоятельно применять типовые решения тестовых заданий в рамках тем, включенных в контрольную работу – достаточный уровень культуры исполнения тестовых заданий
85 %	<p><i>7 (семь) баллов, зачтено:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – систематизированные, глубокие и полные знания в рамках содержания тем, включенных в контрольную работу – владение инструментарием учебной дисциплины «Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности», умение использовать его в постановке и решении усложненных тестовых заданий – хороший уровень культуры исполнения тестовых заданий
90 %	<p><i>8 (восемь) баллов, зачтено:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – систематизированные, глубокие и полные знания в рамках содержания тем, включенных в контрольную работу – владение инструментарием учебной дисциплины «Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности», умение использовать его в постановке и решении усложненных тестовых заданий – хороший уровень культуры исполнения тестовых заданий
95 %	<p><i>9 (девять) баллов, зачтено:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – систематизированные, глубокие и полные знания в рамках содержания тем, включенных в контрольную работу – владение инструментарием учебной дисциплины «Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности», умение эффективно использовать его в постановке и решении сложных тестовых заданий – способность самостоятельно и творчески решать сложные тестовые задания в рамках содержания тем, включенных в контрольную работу – высокий уровень культуры исполнения тестовых заданий
100 %	<p><i>10 (десять) баллов, зачтено:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – систематизированные, глубокие и полные знания в рамках содержания тем, включенных в контрольную работу – безупречное владение инструментарием учебной дисциплины «Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности», умение эффективно использовать его в постановке и решении тестовых заданий повышенной сложности – выраженная способность самостоятельно и творчески решать тестовые задания повышенной сложности в нестандартной ситуации – высокий уровень культуры исполнения тестовых заданий

