

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

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Методические указания по изучению дисциплины
для слушателей специальности
переподготовки 1-26 02 82 «Финансовый менеджмент»

Витебск
2019

УДК 339.92 (075.8)

Составитель:

В. П. Чёрный

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом УО «ВГТУ», протокол № 3 от 22.03.2019.

Управление внешнеэкономической деятельностью : методические указания / сост. В. П. Чёрный. – Витебск : УО «ВГТУ», 2019. – 55 с.

Настоящие методические указания разработаны в соответствии с учебной программой курса «Управление внешнеэкономической деятельностью» для слушателей специальности переподготовки 1-26 02 82 «Финансовый менеджмент» и являются руководством для организации самостоятельной работы слушателей данной специальности.

УДК 339.92 (075.8)

© УО «ВГТУ», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

1 Тематический план курса	4
2 Содержание тем дисциплины	6
3 Содержание практических занятий	10
4 Основные понятия по курсу «Управление внешнеэкономической деятельностью»	21
5 Материалы для итоговой аттестации	33
Приложение А. Классификация международных коммерческих операций по объекту торговли	35
Приложение Б. Краткая характеристика базисных условий поставки товаров согласно «Инкотермс-2010»	41
Приложение В. Сравнительная характеристика таможенных процедур согласно Таможенному кодексу Евразийского экономического союза (ТК ЕАЭС)	51

1 ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН КУРСА

Целью преподавания дисциплины «Управление внешнеэкономической деятельностью» является изложение теоретических основ внешнеэкономической деятельности (ВЭД), в частности, о формах внешнеэкономического сотрудничества, видах внешнеторговых операций и методах организации внешней торговли, этике взаимоотношений с зарубежными партнерами, нормах и правилах таможенного регулирования, порядка лицензирования и квотирования. Издание необходимо для подготовки экономистов и менеджеров, выработки у студентов и слушателей практических навыков реализации форм ВЭД.

В результате изучения дисциплины студент должен знать:

- сущность и формы внешнеэкономической деятельности;
- функции органов управления внешнеэкономической деятельностью;
- методы регулирования внешнеэкономической деятельности;
- виды внешнеторговых операций;
- формы заключения международных контрактов;
- методы комплексного исследования внешних рынков и выбора фирмы партнера;
- нормы и правила таможенного оформления товаров в деятельности предприятия;
- порядок лицензирования внешнеторговых операций;
- методы валютного регулирования;
- формы и методы страхования во внешнеэкономической деятельности;
- формы создания организационной структуры управления ВЭД фирмы;
- уметь:
- заключать контракты купли-продажи товаров, услуг, научно-технической продукции;
- разрабатывать учредительные документы совместного предприятия;
- анализировать эффективность внешнеэкономической деятельности на макро-, региональном и микроуровне;
- оценивать конкурентоспособность экспортной продукции;
- владеть:
- приемами заключения международного договора купли – продажи товара;
- способами разработки международных контрактов;
- техникой подготовки, заключения и реализации международных договоров;
- методами таможенного оформления товаров;
- способами расчета таможенных платежей;
- методами страхования во внешнеэкономической деятельности.

Структура дисциплины включает лекции и практические занятия.

Формой контроля учебного процесса является зачет.

Таблица 1 – Распределение учебных часов по видам занятий

№	Наименование разделов и темы дисциплины	Всего	лекции	практические занятия	самостоятельная работа
1	ВЭД и ее государственно-правовое регулирование	7	2	1	4
2	Иностранные инвестиции в международных экономических отношениях	3	2	1	
3	Международные коммерческие операции	3	1		2
4	Подготовка международной торговой сделки	3	1		2
5	Структура и содержание внешнеэкономического контракта	8	2	2	4
6	Транспортное обеспечение ВЭД	5	2	1	4
7	Валютное регулирование ВЭД	3	1	1	
8	Таможенное регулирование ВЭД	7	2	1	4
9	Страхование во внешнеэкономической деятельности	3	1	1	
ИТОГО:		42	14	8	20

2 СОДЕРЖАНИЕ ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность и ее государственно-правовое регулирование.

Предмет и задачи курса. Критерии отличия внешнеэкономических связей, внешнеэкономической деятельности, внешнеторговой деятельности. Виды ВЭД. Классификация субъектов ВЭД.

Государственное регулирование ВЭД. Административные и экономические методы. Механизм государственного регулирования в сфере внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь, его общая характеристика и отличия от общемировой практики. Состав методов и инструментов. Законодательная основа государственного регулирования в Республике Беларусь.

Система органов государственного управления ВЭД в Республике Беларусь. Функции и полномочия Президента, Парламента, Совета Министров. Министерство иностранных дел Республики Беларусь, структура и функции. Роль министерств и ведомств в регулировании ВЭД: Министерства финансов, Министерства торговли, Министерства экономики, Национального банка. Функции и полномочия Государственного таможенного комитета. Роль местных органов в управлении ВЭД.

Принципы функционирования Всемирной торговой организации (ВТО). Республика Беларусь и ВТО: проблемы вступления. Организация Объединенных наций по промышленному развитию (ЮНИДО). Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Группа учреждений Всемирного банка. Международная торговая палата (МТП).

Тема 2. Иностранные инвестиции в международных экономических отношениях.

Понятие, виды и значение иностранных инвестиций. Основные тенденции иностранного инвестирования в мире.

Формы инвестиционной деятельности, субъекты инвестиционной деятельности, гарантии иностранным инвесторам. Методы стимулирования инвестиций. Сущность и факторы оценки инвестиционного климата.

Иностранные инвестиции в Республике Беларусь. Создание и функционирование в республике свободных экономических зон. Влияние международных организаций на развитие инвестиционной деятельности в Республике Беларусь.

Порядок создания совместных предприятий в Республике Беларусь. Особенности производственно-хозяйственной деятельности предприятий с иностранными инвестициями в Республике Беларусь.

Инвестиционная деятельность белорусских субъектов хозяйствования за границей: методы регулирования и контроля.

Тема 3. Международные коммерческие операции.

Понятие «международная торговая сделка» согласно Конвенции ООН о договорах купли-продажи товаров. Методы осуществления международных коммерческих операций. Классификация международных коммерческих операций по объекту торговли. Внешнеторговые операции купли-продажи товаров. Виды международных операций купли-продажи услуг по классификации Всемирной торговой организации. Международные операции купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.

Тема 4. Подготовка и реализация международной торговой сделки.

Характеристика этапов внешнеторговой сделки. Изучение конъюнктуры внешнего рынка. Оценка торгово-политических условий, таможенного режима и нетарифных барьеров. Выбор форм и методов работы на рынке. Выбор контрагентов на мировом рынке. Источники информации о потенциальных контрагентах.

Способы оформления внешнеторговой сделки. Коммерческие предложения продавца. Виды коммерческих предложений покупателя. Понятие заказа и запроса.

Направление коммерческих писем о намерениях вступить в переговоры. Документы по подготовке экспортных и импортных сделок. Способы заключения сделок. Основные правила ведения деловой переписки. Требования к содержанию делового письма.

Тема 5. Структура и содержание внешнеторгового контракта.

Правовая основа международной коммерческой сделки. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Положение о поставках товаров в Республику Беларусь.

Структура контракта купли-продажи товара и его содержание. Определение сторон. Предмет контракта. Количество и качество товаров. Установление цены. Базис цены. Условия платежа. Выбор формы международных расчетов. Срок и дата поставки. Порядок отгрузки и условия сдачи-приемки. Транспортные условия. Форс-мажорные обстоятельства. Порядок предъявления и способы урегулирования рекламаций. Гарантийные обязательства. Содержание арбитражной оговорки. Дополнительные условия контракта. Юридические адреса сторон.

Тема 6. Транспортное обеспечение ВЭД.

Международные транспортные операции: интерпретация, основные признаки идентификации и классификация. Международные транспортные организации. Правовое регулирование функционирования международных транспортных организаций в Республике Беларусь. Инструменты повышения эффективности функционирования международных транспортных организаций.

Сравнительная оценка преимуществ и недостатков использования основных видов транспорта для международных перевозок. Методика обоснования оптимального варианта международных транспортных услуг. Организационно-правовая технология подготовки и осуществления международных транспортных операций. Международные договоры на перевозку товаров различными видами транспорта. Документальное оформление международных транспортных перевозок.

Конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (международные дорожные перевозки). Сравнительные преимущества системы МДП. Международная система гарантий и практика ее применения в Республике Беларусь. Белорусская ассоциация международных автомобильных перевозчиков (БАМАП) и ее взаимодействие с Международным союзом автомобильного транспорта.

Тема 7. Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности.

Организация платежно-расчетных отношений во внешней торговле. Уполномоченные банки. Корреспондентские отношения банков. Счета «ностро» и «лоро». Система СВИФТ. Интерактивные платежные системы.

Валютные счета и порядок их открытия на территории Республики Беларусь и за границей.

Понятие валютной операции и валютные сделки: сущность и виды. Порядок проведения расчетов в валюте между субъектами хозяйствования Республики Беларусь и зарубежными партнерами.

Сущность, виды и порядок формирования и использования валютных фондов в Республике Беларусь. Государственный валютный фонд. Валютный резервный фонд Национального банка Республики Беларусь. Валютные счета субъектов хозяйствования.

Тема 8. Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности.

Содержание внешней торговли. Цели государственного регулирования внешней торговли. Правовая основа государственного регулирования внешней торговли в Республике Беларусь.

Методы таможенно-тарифного и нетарифного регулирования. Содержание методов нетарифного регулирования внешней торговли: квотирование и лицензирование экспорта и (или) импорта товаров, работ, услуг; защитные меры в отношении импорта товара в форме введения особых видов таможенных пошлин; контроль за качеством ввозимых товаров; защитные меры в отношении национальных интересов Республики Беларусь; ответные меры в области внешнеторговой деятельности по защите экономических интересов Республики Беларусь и резидентов Республики Беларусь.

Таможенная политика. Правовые основы таможенного регулирования. Система таможенных органов Республики Беларусь, их функции.

Таможенные процедуры, их сущность и порядок использования.

Международные товарные номенклатуры. Гармонизированная система описания и кодирования товаров ТН ВЭД ЕАЭС. Характеристика кода товара.

Методы определения таможенной стоимости товара.

Таможенные платежи в Республике Беларусь, их виды и назначение. Льготы по уплате таможенных платежей. Характеристика всеобщей системы преференций (ВСП). Меры, ограничивающие действия преференций. Выгоды от ВСП. Виды таможенных пошлин в Республике Беларусь, таможенные сборы, их назначение и порядок уплаты. Налоги, уплачиваемые при таможенном оформлении.

Таможенное оформление товаров. Предварительные операции при таможенном оформлении. Декларирование товаров и транспортных средств. Формы и порядок проведения таможенного контроля. Правила прохождения таможни гражданами. Порядок ввоза и вывоза товаров, валюты.

Тема 9. Страхование во внешнеэкономической деятельности.

Виды рисков во внешнеэкономической деятельности: валютный риск, риск неплатежа, транспортный риск, риск невозвращения кредита.

Страхование валютных рисков. Валютные оговорки в контракте. Страхование с использованием инструментов срочного валютного рынка. Страхование в страховых компаниях. Страхование с помощью перевода и разделения риска.

Транспортное страхование грузов. Пределы имущественной ответственности транспортных компаний при международных перевозках.

Принципы транспортного страхования. Виды договоров и порядок их заключения. Разовые и многократные договора. Таксированные и нетаксированные договора. Преимущества и недостатки для экспортера и импортера.

Содержание полиса и сертификата. Объем страховой ответственности. Действия сторон при наступлении страхового случая.

3 СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность и ее государственно-правовое регулирование.

Классификация субъектов ВЭД.

Административные и экономические методы регулирования ВЭД.

Система органов государственного управления ВЭД в Республике Беларусь.

Международные организации, регулирующие ВЭД.

Вопросы для обсуждения:

1. В чем отличия между внешнеэкономическими связями и внешнеэкономической деятельностью?
2. Чем обусловлена открытость белорусской экономики?
3. Каково состояние внешнеэкономических связей Республики Беларусь?
4. Каковы цели и методы внешнеэкономической политики государства?
5. Какова товарная структура белорусского экспорта и импорта?
6. В чем заключаются экономические интересы субъектов ВЭД?
7. Какие основные направления современной международной коммерческой деятельности?
8. Почему в импорте Беларуси доминирует сырьевая направленность?
9. В чем состоят проблемы внешнеэкономической деятельности Беларуси, которые необходимо решать в первую очередь?
10. Каковы основные направления реформирования внешнеэкономической сферы?
11. Что включает система регулирования ВЭД?
12. Какие государственные органы в Беларуси занимаются вопросами регулирования внешнеэкономической деятельности? Каковы их основные функции?
13. Какие правовые документы Республики Беларусь направлены на регулирование внешнеэкономической деятельности?
14. Назовите основные причины применения нетарифных методов регулирования внешней торговли.
15. Какие основные меры по регулированию экспортных и импортных операций в Республике Беларусь Вы можете назвать?
16. Какие выгоды и/или опасности может принести вступление Беларуси в ВТО для конкретного предприятия?

Основные понятия: внешнеэкономические связи, внешнеэкономическая деятельность, внешнеторговый потенциал, внешняя торговля, международное инвестиционное сотрудничество, международное производственное кооперирование, основные внешнеторговые партнеры Республики Беларусь,

внешнеэкономическая политика, международные конвенции, ВТО, административное регламентирование, таможенные пошлины, нетарифные ограничения внешней торговли, меры финансового воздействия, технические нормы и стандарты, валютно-кредитные инструменты, валютные ограничения.

Рефераты:

1. Внешнеэкономические связи Беларуси: состояние и перспективы развития.
2. Влияние процессов глобализации мировой экономики на внешнеэкономическую деятельность предприятий.
3. Проблемы и перспективы вступления Республики Беларусь в ВТО.
4. Система тарифного регулирования внешней торговли товарами и услугами в Республике Беларусь.
5. Система нетарифного регулирования внешней торговли товарами и услугами в Республике Беларусь.
6. Соответствие импортозамещающей политики Республики Беларусь международным требованиям.

Индивидуальное задание:

Выберите какую-либо белорусскую компанию, преуспевающую в экспортной деятельности, и дайте характеристику ее сильных сторон.

Литература

1. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности : Закон Респ. Беларусь от 25 ноября 2004 г. № 347-З.
2. О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами : Закон Респ. Беларусь от 25 ноября 2004 г. № 346-З.
3. О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций: Указ Президента Респ. Беларусь, 27 марта 2008 г., № 178.
4. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / под общ. ред. М. И. Плотницкого, Г. В. Турбан. – Минск : Современная школа, 2011. – 614 с.
5. Алехнович, А. В. Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь : практическое пособие / А. В. Алехнович. – Минск : Амалфея, 2005. – 416 с.
6. Международное регулирование внешнеэкономической деятельности / под общ. ред. В. С. Каменкова. – Москва : Деловая и учебная литература, Минск : Дикта, 2005. – 800 с.

Тема 2. Иностраные инвестиции в международных экономических отношениях.

Порядок создания совместных предприятий в Республике Беларусь.

Особенности производственно-хозяйственной деятельности предприятий с иностранными инвестициями в Республике Беларусь.

Нормативно-правовая база в инвестиционной сфере. Гарантии иностранным инвесторам.

Инвестиционная деятельность белорусских субъектов хозяйствования за границей: методы регулирования и контроля.

Вопросы для обсуждения:

1. Каковы цели создания предприятия с иностранными инвестициями?
2. Назовите основные параметры, характеризующие инвестиционный климат страны.
3. В каких формах могут создаваться ПИИ? Каковы преимущества и недостатки этих форм?
4. Каков порядок образования и регистрации предприятий с иностранными инвестициями в Республике Беларусь?
5. Какие требования к формированию уставного фонда ПИИ?
6. Какие льготы и гарантии предусматривает белорусское законодательство для ПИИ?
7. Каковы цели создания свободных экономических зон? Практика их функционирования в Беларуси.

Основные понятия: предприятие с иностранными инвестициями, совместное предприятие, иностранное предприятие, свободная экономическая зона (СЭЗ), инвестиционный климат страны, прямые инвестиции.

Рефераты:

1. Деятельность предприятий с иностранными инвестициями в Республике Беларусь.
2. Свободные экономические зоны в Республике Беларусь и экономические показатели их деятельности.
3. Гарантии, применяемые в Беларуси в отношении иностранных инвесторов.
4. Налогообложение предприятий с иностранными инвестициями.

Литература:

1. Об инвестициях : Закон Респ. Беларусь от 12 июля 2013 г. № 53-З.
2. Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 63-З «О концессиях»
3. О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования : Декрет Президента Респ. Беларусь, 16 января 2009 г., № 1.
4. О некоторых вопросах деятельности свободных экономических зон на территории Республики Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь, 9 июня 2005 г., № 262.
5. О свободных экономических зонах : Закон Респ. Беларусь от 7 декабря 1998 года № 213-З.

6. Официальный сайт свободной экономической зоны «Брест» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fezbrest.com>
7. Официальный сайт свободной экономической зоны «Витебск» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fez-vitebsk.by>
8. Официальный сайт свободной экономической зоны «Гомель-Ратон» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gomelraton.com>
9. Официальный сайт свободной экономической зоны «Гродноинвест» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : <http://www.grodnoinvest.com>
10. Официальный сайт свободной экономической зоны «Минск» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fezminsk.by/>
11. Официальный сайт свободной экономической зоны «Могилев» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fezmogilev.by>
12. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / под общ. ред. М. И. Плотницкого, Г. В. Турбан. – Минск : Современная школа, 2011. – 614 с.
13. Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность. Практикум : учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по специальности «Экономика и управление на предприятии» / М. К. Жудро, М. М. Жудро. – Минск : Вышэйшая школа, 2017. – 159 с.

Тема 3 и 4 отводятся на самостоятельное изучение.

Тема 5. Структура и содержание внешнеторгового контракта.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров.
Структура контракта купли-продажи товара и его содержание.
Типовые контракты.

Вопросы для обсуждения:

1. Какова структура и содержание контракта международной купли-продажи?
2. Каково значение типовых контрактов в международной торговле?
3. Что определяет предмет договора международной купли-продажи товаров?
4. Каково правовое значение существенных и несущественных условий договора международной купли-продажи товаров?
5. Как гарантируется в контрактах качество различных видов товара?
6. Какие способы защиты своих интересов могут применить продавцы и покупатели при нарушении сроков поставок, при поставках товаров ненадлежащего качества и при задержках платежей?
7. Какие обстоятельства, препятствующие нормальному исполнению контрактов, называются форс-мажорными и каковы их последствия?
8. В чем практический смысл включения во внешнеторговый контракт

купли-продажи условий о валюте контракта, валюте платежа, валютной оговорке?

9. Какими правовыми средствами обеспечивается надлежащее исполнение обязательств по договору международной купли-продажи товаров?

Основные понятия: внешнеторговый договор, контракт международной купли-продажи; типовой контракт; преамбула, базисные условия поставки; транспортные условия поставки, существенные условия контракта, несущественные условия контракта, базис цены, способ платежа, формы расчетов, форс-мажор, арбитраж.

Классификация международных коммерческих операций по объекту торговли приведена в **Приложении А**.

Литература

1. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / под общ. ред. М. И. Плотниченко, Г. В. Турбан. – Минск : Современная школа, 2011. – 614 с.

2. Алехнович, А. В. Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь : практическое пособие / А. В. Алехнович. – Минск : Амалфея, 2005. – 416 с.

3. Герасимова, О. О. Международная торговля : курс лекций для студентов специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность» заочной сокращенной формы обучения и слушателей ФПК и ПК специальности 1-25 01 87 «Международное торговое сотрудничество» / О. О. Герасимова. – Витебск : УО «ВГТУ», 2019. – 93 с.

4. Громова, Н. М. Внешнеторговый контракт = Contracts in Foreign Trade: учебное пособие / Н. М. Громова. – Москва : Юристъ, 2003. – 141 с.

5. Плотников, А. Ю. Внешнеторговый контракт от «А» до «Я»: Практика подготовки и заключения / А. Ю. Плотников. – Москва : Приор, 1999. – 224 с.

6. Розенберг, М. Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров / М. Г. Плотников. – 3-е изд. – Москва : Книжный мир, 1998. – 256 с.

7. Михайлов, Д. М. Внешнеторговый контракт / Д. М. Михайлов. – Москва : Закон и право, 1997. – 198 с.

Тема 6. Транспортное обеспечение ВЭД.

Сравнительная оценка преимуществ и недостатков использования основных видов транспорта для международных перевозок.

Методика обоснования оптимального варианта международных транспортных услуг.

Международные договоры на перевозку товаров различными видами

транспорта. Документальное оформление международных транспортных перевозок.

Вопросы для обсуждения:

1. Что определяют базисные и транспортные условия контрактов купли-продажи?
2. Каковы причины разработки Международных коммерческих терминов Incoterms?
3. Почему Международные правила толкования торговых терминов (Incoterms) называют базисными условиями поставки?
4. Какие обязанности продавца по поставке?
5. Какие обязанности покупателя по принятию поставки?
6. При каких базисных условиях моменты перехода рисков и расходов с продавца на покупателя не совпадают?
7. Каковы обязанности продавца и покупателя по оплате коммерческих документов в системе «Инкотермс»?
8. Каковы возможности различных видов транспорта обеспечить перевозку грузов в срок и без потерь?
9. Как организуется доставка товаров морским транспортом?
10. Как организуется доставка товаров железнодорожным транспортом?
11. Как организуется доставка товаров автомобильным транспортом?
12. Как организуется доставка товаров при воздушных перевозках?

Основные понятия: базисные условия поставки; правила «Инкотермс», международные перевозки, качество доставки, генеральные грузы, массовые грузы, особорежимные грузы, смешанное сообщение, прямое сообщение, линейное судоходство, трамповое судоходство, чартер, товаросопроводительные документы, отгрузочные документы, коносамент, накладная СМГС, накладная СМР, книжка МДП, транспортные тарифы, транспортная инфраструктура международного товародвижения, международный транспортный коридор, транспортное страхование, правовое регулирование международных перевозок,

Краткие сведения о международных коммерческих терминах «Incoterms-2010» приведены в **Приложении Б**.

Рефераты:

1. Техничко-экономические особенности различных видов транспорта.
2. Организация доставки товаров морским транспортом в ВЭД.
3. Организация доставки товаров железнодорожным транспортом в ВЭД.
4. Организация доставки товаров автомобильным транспортом в ВЭД.
5. Транспортное страхование во внешнеэкономической деятельности.
6. Правовое регулирование международных перевозок.

Литература

1. «Инкотермс-2010» : Международные правила толкования торговых терминов.

2. Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность. Практикум : учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по специальности «Экономика и управление на предприятии» / М. К. Жудро, М. М. Жудро. – Минск : Вышэйшая школа, 2017. – 159 с.

3. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / под общ. ред. М. И. Плотницкого, Г. В. Турбан. – Минск : Современная школа, 2011. – 614 с.

4. Герасимова, О. О. Международная торговля : курс лекций для студентов специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность» заочной сокращенной формы обучения и слушателей ФПК и ПК специальности 1-25 01 87 «Международное торговое сотрудничество» / О. О. Герасимова. – Витебск : УО «ВГТУ», – 2019. – 93 с.

Тема 7. Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности.

Валютные счета и порядок их открытия на территории Республики Беларусь и за границей.

Порядок проведения расчетов в валюте между субъектами хозяйствования Республики Беларусь и зарубежными партнерами.

Сущность, виды и порядок формирования и использования валютных фондов в Республике Беларусь.

Вопросы для обсуждения:

1. Каковы валютно-финансовые условия контрактов?
2. Каков порядок осуществления предприятиями валютных операций?
3. Какие валютные счета могут открываться на территории Республики Беларусь, каков порядок их открытия?
4. Какие валютные сделки применяются в международной практике?
5. Какими способами страхуются валютные потери?

Основные понятия: валюта, валютные ценности, валютный курс, котировка валют, кросс-курсы валют, валютные оговорки; валютные операции, текущие валютные операции, валютные операции, связанные с движением капитала, валютное регулирование, валютный контроль, паспорт экспортной сделки, срочные валютные сделки, спот-курс, форвардные валютные контракты, форвардный курс, фьючерсный контракт, опционный контракт, своп-контракты, валютно-курсовой риск, хеджирование.

Рефераты:

1. Валютное регулирование и валютный контроль в Республике Беларусь.

2. Валюты и валютные ценности, применяемые в практике ВЭС Республики Беларусь.

3. Методы страхования валютных рисков.

Литература:

1. О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций : Указ Президента Респ. Беларусь, 27 марта 2008 г., № 178.

2. Еремеева, И. А. Финансы и кредит во внешнеэкономической деятельности : учебное пособие / И. А. Еремеева. – Минск : Вышэйшая школа, 2012 – 288 с.

3. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / под общ. ред. М. И. Плотницкого, Г. В. Турбан. – Минск : Современная школа, 2011. – 614 с.

4. Соркин, С. Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление : учебное пособие для студентов экономических спец. учреждений, обеспечивающих получение высшего образования / С. Л. Соркин. – Минск : Современная школа, 2006. – 283 с.

5. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений / под ред. В. В. Круглова. – Москва : Финансы, 1998.

6. Предприятия на внешних рынках: внешнеторговое дело : учебник / под ред. С. И. Долгова, И. И. Кретьова. – Москва : Издательство БЕК, 1997. – Гл. 8.

Тема 8. Таможенное регулирование ВЭД.

Правовые основы таможенного регулирования. Система таможенных органов Республики Беларусь, их функции.

Таможенные процедуры, их сущность и порядок использования.

Международные товарные номенклатуры.

Методы определения таможенной стоимости товара.

Таможенные платежи в Республике Беларусь.

Таможенное оформление товаров.

Вопросы для обсуждения:

1. Каков порядок осуществления импортных и экспортных операций в Беларуси?

2. Как происходит таможенное оформление и декларирование товаров?

3. Какова структура и построение импортного таможенного тарифа Беларуси? Для чего нужно определение страны происхождения товаров?

4. Какие виды платежей при перемещении товаров через таможенную границу применяются в Беларуси?

5. Назовите основные методы определения таможенной стоимости.

6. В чем сущность и значение классификации и кодирования товаров ТН ВЭД ЕАЭС?

7. Какова ответственность субъектов хозяйствования Республики Беларусь за нарушение правил пропуска товаров через границу?

Основные понятия: импортный таможенный тариф; таможенная стоимость; таможенная пошлина; адвалорные пошлины, специфические пошлины, комбинированные пошлины, тарифная эскалация, таможенная декларация; Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС), Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТН ВЭД ЕАЭС), Евразийский экономический союз (ЕАЭС).

Рефераты:

1. Методы нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в Евразийском экономическом союзе.
2. Таможенно-тарифный механизм регулирования ВЭД в Евразийском экономическом союзе.

Сравнительная характеристика таможенных процедур согласно Таможенному кодексу Евразийского экономического союза представлена в **Приложении В.**

Литература

1. Официальный сайт Государственного таможенного комитета Республики Беларусь [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gtk.gov.by>
2. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eurasiancommission.org>
3. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза от 1 января 2018 г.
4. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза.
5. Международная конвенция об упрощении гармонизации таможенных процедур от 18 мая 1973 года в редакции Протокола от 26 июня 1999 года.
6. Еремеева, И. А. Финансы и кредит во внешнеэкономической деятельности / И. А. Еремеева. – Минск : Вышэйшая школа, 2012 – 288 с.
7. Махонь, А. Н. Техническое регулирование во внешнеэкономической деятельности : конспект лекций для студентов специальности 1-54 01 01-04 «Метрология, стандартизация и сертификация» / А. Н. Махонь. – Витебск : УО «ВГТУ», 2018. – 74 с.
8. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / под общ. ред. М. И. Плотницкого, Г. В. Турбан. – Минск : Современная школа, 2011. – 614 с.
9. Герасимова, О. О. Международная торговля : курс лекций для студентов специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность» заочной сокращенной формы обучения и слушателей ФПК и ПК специальности

Тема 9. Страхование во внешнеэкономической деятельности.

Страхование валютных рисков.

Транспортное страхование грузов.

Содержание полиса и сертификата.

Действия сторон при наступлении страхового случая.

Вопросы для обсуждения:

1. Какие существуют риски во внешнеэкономической деятельности?
2. Каковы преимущества транспортного страхования грузов?
3. Какими критериями следует руководствоваться при выборе страховщика?
4. На основании чего заключается договор страхования?
5. Каковы наиболее распространённые условия страхования?
6. Какими документами подтверждается страховой интерес в грузе?
7. В чём преимущество страхования грузов по генеральному полису?
8. Чем доказывается наступление страхового случая?
9. По каким причинам страховщик имеет право отказать в выплате страхового возмещения?
10. Методы страхования валютного риска.
11. Методы страхования кредитного риска.
12. Какие существуют способы защиты от валютных рисков?

Основные понятия: страховщик, страхователь, разовый полис, генеральный полис, франшиза, страхование «карго», страхование «каско», политические риски, коммерческие риски, торговые риски, транспортные риски, валютные риски.

Литература:

1. О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг) : Указ Президента Респ. Беларусь, 25 августа 2006 г., № 534.
2. О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций : Указ Президента Респ. Беларусь, 27 марта 2008 г., № 178.
3. О проведении внешнеторговых операций : постановление Правления Национального Банка Респ. Беларусь, 9 июля 2009 г., № 101.
4. Еремеева, И. А. Финансы и кредит во внешнеэкономической деятельности : учебное пособие / И. А. Еремеева. – Минск : Вышэйшая школа, 2012. – 288 с.
5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник по дисциплине специализации специальности «Менеджмент организации» / Государственный университет управления ; под ред. И. Н. Иванова. – Москва :

ИНФРА-М, 2013. – 296 с.

6. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / под общ. ред. М. И. Плотницкого, Г. В. Турбан. – Минск : Современная школа, 2011. – 614 с.

7. Дзикович, Н. Г. Страхование внешнеэкономической деятельности : курс лекций / Н. Г. Дзикович. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2005. – 161 с.

8. Зайцева, М. А. Страхование во внешнеэкономической деятельности : учебное пособие / под общ. ред. М. А. Зайцевой [и др.]. – Минск : БГЭУ, 2007. – 383 с.

9. Титович, А. А. Менеджмент риска и страхования : учебное пособие для студ. высших учебных заведений по экономическим спец. / А. А. Титович. – 2-е изд., испр. – Минск : Вышэйшая школа, 2011. – 287 с.

4 ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ПО КУРСУ «УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»

Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность и ее государственно-правовое регулирование.

Смысл внешнеэкономических связей состоит в безусловном обеспечении экспортных и импортных поставок для государственных нужд и межгосударственных экономических, в том числе валютно-кредитных и межправительственных соглашений Республики Беларусь.

Внешнеторговый потенциал представляет собой комплексную характеристику, отражающую материальные и интеллектуальные возможности участия государства в торговом сотрудничестве с другими странами.

Внешнеэкономическая деятельность – это экономические отношения хозяйствующих субъектов при взаимодействии с зарубежными организациями и фирмами.

Виды внешнеэкономической деятельности:

- внешняя торговля;
- международное инвестиционное сотрудничество;
- международное производственное кооперирование;
- международное научно-техническое сотрудничество;
- валютно-финансовые операции.

Международное производственное кооперирование – действия в области промышленного и гражданского строительства и предоставление услуг инженерно-технического характера.

Основные направления развития ВЭД Республики Беларусь:

1. Финансово-кредитная поддержка экспортеров.
2. Совершенствование налогового и таможенного законодательства.
3. Повышение конкурентоспособности белорусского экспорта.
4. Развитие экспорта услуг.
5. Расширение применения современных форм международного сотрудничества.
6. Расширение сферы присутствия белорусских предприятий на мировом рынке.

Внешнеэкономическая политика – целенаправленное воздействие государства на все формы внешнеэкономической деятельности.

Государственное регулирование ВЭД включает ее финансовое, валютное, кредитное, таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, обеспечение экспортного контроля; определение политики в области сертификации товаров в связи с их ввозом и вывозом. Все эти направления регулирования базируются на действующем законодательстве.

Экономические методы регулирования ВЭД – меры, связанные с использованием стоимостных категорий – кредитов, налогов, таможенных

пошлин, системы гарантий и страхования экспортных кредитов.

Административные методы регулирования – система организационно-правовых и специальных мер по регламентированию ВЭД.

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь *осуществляется*:

- 1) Президентом Республики Беларусь;
- 2) Национальным собранием Республики Беларусь;
- 3) Правительством Республики Беларусь;
- 4) иными уполномоченными государственными органами Республики Беларусь

в соответствии с:

– Законом Республики Беларусь от 25 ноября 2004 года «*О государственном регулировании внешнеторговой деятельности*»;

– иными актами законодательства Республики Беларусь;

– нормами международного права, действующими для Республики Беларусь.

Формы организации внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия:

1. Отдел внешнеэкономических связей в структуре управления предприятием.
2. Сектор ВЭС в составе отделов маркетинга или сбыта.
3. Внешнеторговые фирмы в составе крупных объединений.
4. Посредничество отраслевых внешнеэкономических объединений, обслуживающих внешнеэкономические интересы различных предприятий.
5. Посредничество специализированных внешнеэкономических акционерных обществ системы международной торговли.

Для осуществления внешнеэкономических связей необходимо следующее:

1. Государственная регистрация предприятия по месту нахождения предприятия (утверждение учредительных документов: устава и договора, а также получение свидетельства о государственной регистрации).
2. Стать на учет в налоговом управлении по месту регистрации.
3. Получить в установленном порядке печать, штамп.
4. Зарегистрироваться в государственном реестре Республики Беларусь.
5. Открыть рублевый и валютный счета в любом коммерческом банке Республики Беларусь.

Этапы организации внешнеэкономических операций на предприятии:

1. Изучение конъюнктуры внешнего рынка экспортером и импортером.
2. Выбор форм и методов работы на рынке.
3. Планирование внешнеторговой операции.
4. Проведение рекламной компании.
5. Подготовка и заключение внешнеторгового контракта.
6. Исполнение контрактных обязательств и контроль за исполнением.

Анализ ВЭД:

1. Анализ потенциальных возможностей фирмы на данном рынке.
2. Оценка выполнения предприятием обязательств.
3. Расчет эффективности экспорта и импорта.
4. Оценка финансовых результатов ВЭД предприятия.
5. Разработка путей совершенствования ВЭД.

Тема 2. Иностранные инвестиции в международных экономических отношениях.

Формы ведения бизнеса иностранными юридическими и физическими лицами на территории Республики Беларусь:

1) предприятие со статусом коммерческой организации с иностранными инвестициями:

– если уставный фонд коммерческой организации с иностранными инвестициями состоит на 100 % из иностранного капитала, то такая организация признается коммерческой иностранной организацией;

– если наряду с иностранным капиталом присутствуют белорусские инвестиции, то такая организация признается коммерческой совместной организацией;

2) деятельность через постоянное представительство иностранной организации на территории Республики Беларусь:

– обособленное структурное подразделение иностранной организации, аккредитованное в Министерстве иностранных дел;

– деятельность через зависимого агента (организация или физическое лицо, осуществляющее деятельность от имени и (или) в интересах иностранной организации).

Совместные предприятия – форма предпринимательской деятельности, которая базируется на объединении капиталов национальных и иностранных партнеров, осуществляющих совместную деятельность по производству и сбыту товаров, оказанию услуг, выполнению работ в целях получения прибыли.

Свободная экономическая зона (СЭЗ) – часть территории страны, на которой товары рассматриваются как объекты, находящиеся за пределами таможенной территории, и не подвергаются обычному таможенному контролю и налогообложению.

Налогообложение предприятий с иностранными инвестициями. Льготы по уплате таможенных пошлин и НДС. Льготы при расчете налога на доходы и прибыль предприятий с иностранными инвестициями. Установление норм амортизационных отчислений

Тема 3. Международные коммерческие операции.

Международная коммерческая деятельность представляет собой ряд взаимосвязанных операций, обслуживающих международный обмен

материальными ценностями и услугами.

Внешнеэкономический комплекс – совокупность отраслей, подотраслей, объединений, предприятий и организаций, систематически производящих и реализующих экспортные товары всех видов, потребляющих импортные товары и услуги и осуществляющих все виды внешнеэкономической деятельности.

Международная торговая сделка – договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, в котором устанавливаются согласованные условия поставки определенного количества товара и (или) оказания определенных услуг. Сделка считается международной, если в юридическом адресе партнеров по сделке указаны разные государства.

Контрагентами в международной торговле называются стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров или оказанию различного рода услуг.

Экспортные операции – деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту.

Импортные операции – деятельность по закупке и ввозу иностранных товаров для производственного потребления или для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны.

Резэкспортные операции – вывоз за границу ранее купленного на другом рынке товара, но не подвергнутого в реэкспортирующей стране какой-либо переработке.

Реимпортные операции – ввоз из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке. Ими могут быть товары, не проданные на аукционе, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем и др.

Тема 4. Подготовка международной торговой сделки.

Карта фирмы – анкета, содержание которой сгруппировано по основным вопросам, характеризующим различные стороны деятельности изучаемой фирмы.

Основные показатели деятельности зарубежных фирм:

- показатели оперативной и финансовой отчетности фирмы;
- показатели экономического потенциала фирм;
- показатели эффективности деятельности фирм;
- показатели конкурентоспособности фирм;
- платежеспособность фирмы.

Оферта – предложение продавца, направляемое потенциальному покупателю, о продаже партии товара на определенных продавцом условиях.

Твердая оферта – предложение, которое отправляется только одному возможному покупателю на данную партию товара с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением и не

может сделать аналогичное предложение другому покупателю.

Свободная оферта делается на одну и ту же партию товара несколькими покупателям.

Твердые цены согласовываются при заключении контракта и не подлежат изменению в ходе его выполнения.

Цены с последующей фиксацией устанавливаются в назначенные договором сроки на основании согласованных источников. В качестве источников цен в контракте могут быть предусмотрены цены, публикуемые в справочниках, отраслевых журналах, других официальных изданиях, а также биржевые котировки.

Скользящие цены применяются в контрактах с длительными сроками поставок, в течение которых экономические условия производства товаров могут существенно изменяться.

Конкурентный лист – сравнительная таблица предложений иностранных фирм по коммерческим и техническим условиям, анализируя и сопоставляя которые можно установить, какое из предложений является наиболее приемлемым и каков уровень цены предстоящей сделки.

Приведение цен – изучение цен конкурентов на аналогичные товары с внесением необходимых поправок на изменение технических характеристик, а также с учетом различий в коммерческих условиях сделок.

Тема 5. Структура и содержание внешнеторгового контракта.

Одним из основополагающих международных документов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность, является **Конвенция ООН от 11 апреля 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров** – международный документ, устраняющий расхождения в национальных законодательствах, регулирующих международную куплю-продажу товаров.

Положения Конвенции регламентируют:

- 1) заключение договора международной купли-продажи;
- 2) права и обязанности сторон договора;
- 3) ответственность сторон сделки за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору.

Положения Конвенции *не затрагивают содержания договора и вопроса права собственности на проданный товар (на территории Республики Беларусь Конвенция действует с 1 ноября 1990 года).*

Контракт купли-продажи – это основной коммерческий документ, определяющий права и обязанности участников внешнеторговой операции, в котором изложен комплекс действий по совершению торгового обмена.

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

Общими разделами контракта, как правило, являются:

- юридические лица;
- предмет контракта;
- срок поставки;
- цена и общая сумма контракта;
- количество;
- базисные условия поставок;
- качество товара;
- условия платежей;
- упаковка и маркировка;
- сдача и приемка;
- страхование;
- претензии;
- форс-мажор;
- санкции;
- решение споров;
- другие условия контракта.

Текст контракта должен начинаться с **преамбулы**, в которой указывается полное юридическое наименование сторон, заключающих договор, с обязательным указанием, какая из сторон является: продавцом – покупателем.

Срок поставки – это момент, когда продавец обязан передать товар покупателю. В контракте он устанавливается обычно определением календарного дня поставки, определением периода, в течение которого необходимо поставить товар (в течение, не позднее, ежеквартально и т. п.).

Базисные условия поставки – это специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товаров, устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя. Иными словами, базисные условия определяют, какие расходы несет стороны по транспортировке груза от экспортера к импортеру. Базисные условия поставок товаров осуществляются в соответствии с «Инкотермс-2010».

«Инкотермс-2010» – сборник толкований наиболее часто встречающихся торговых обычаев, дающих различные сочетания обязанностей, расходов и степени риска продавца и покупателя по внешнеэкономическому контракту.

Транспортные условия контрактов – это особый раздел, в котором подробно оговариваются обязанности и расходы сторон по организации доставки груза.

Базис цены устанавливает, входят ли транспортные, страховые и другие расходы по доставке в цену товара.

Цены контрактов выражаются в определенных валютах (валюта цены). Однако для платежа по контракту может быть выбрана и другая валюта (валюта платежа). Следует иметь в виду, что все расчеты белорусских организаций по внешнеторговым операциям осуществляются в иностранных валютах.

Способ платежа определяет, когда должна осуществиться оплата по отношению к его фактической поставке. К основным способам платежа

относятся наличный расчет, платеж с авансом и платеж в кредит. Возможно и сочетание этих способов платежа.

Формы расчетов – применяемые в международной практике: документарный аккредитив, инкассо, банковский перевод, чек, вексель.

Наиболее выгодной для белорусского экспортера формой расчетов является **безотзывный документарный аккредитив**, представляющий собой твердое платежное обязательство банка, его открывшего (банка эмитента), в пользу экспортера, обособленное от внешнеторгового контракта, на котором он основан.

Также выгодной для белорусского импортера формой расчетов является **инкассо** с платежом после получения документов банком импортера.

Форс-мажор – оговорка во внешнеторговом контракте об обстоятельствах непреодолимой силы. Она разрешает переносить срок исполнения обязательств либо вообще освобождает стороны от них в случае воздействия обстоятельств, не зависящих от воли сторон.

Обычно стороны стремятся решить возникающие разногласия путем **переговоров**. Однако контракты всегда предусматривают, что если сторонам не удастся решить разногласия путем переговоров, то разногласия передаются на рассмотрение **арбитражей**, решения которых являются окончательными и обжалованию не подлежат.

Тема 6. Транспортное обеспечение ВЭД.

Качество доставки грузов включает скорость и регулярность доставки грузов, безопасность перевозок, точность доставки, ее стоимость, уровень обслуживания, сохранность при перевозке.

Прямое сообщение – это перевозка грузов по одному документу, выполняющему функции договора перевозки, даже если груз перегружался в пути.

Смешанное сообщение – это перевозка грузов различными или одним и тем же видом транспорта, но с перегрузкой (например, с одного автомобиля в другой). Каждый раз при перегрузке товара заключается новый договор перевозки, определяющий отношения сторон по ее осуществлению.

Линейное судоходство – это такая форма организации работы флота, при которой обеспечивается движение судов по объявленному расписанию между заранее установленными портами.

Трамповое судоходство – это работа грузовых судов, не связанная с какими-либо постоянными районами плавания, портами погрузки/выгрузки, определенными видами грузов. Трамповое судоходство занимается перевозками массовых грузов (лес, уголь, руда, зерно, нефть и нефтепродукты, цемент, удобрения и т. д.).

Коносамент – документ, выдаваемый судовладельцем грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке морским путем.

Чартер – договор морской перевозки грузов в трамповом судоходстве.

Товаросопроводительные документы – документы, которые следуют с грузом от пункта отправления до пункта назначения. К ним относятся документы, входящие в группы коммерческих, транспортных и таможенных.

Отгрузочные документы – документы, составляемые в связи с отгрузкой товара (обычно они перечислены в контракте).

Товарные и расчетные документы – группа документов, дающих стоимостную, качественную и количественную характеристики товаров. Документы оформляет на своем бланке продавец, а покупатель против них производит оплату.

Сертификат (свидетельство) о происхождении товара – особый документ, выдаваемый компетентным органом в стране экспортера, в котором орган, уполномоченный выдавать его, четко удостоверяет, что товары, к которым относится данный сертификат, происходят из конкретной страны.

Консульская фактура – документ, подготовленный экспортером в своей стране и представляемый в дипломатическое представительство страны импортера для его утверждения против уплаты консульского сбора и затем представляемый импортером в связи с ввозом указанного в счете товара.

Ветеринарные, санитарные, фитосанитарные и карантинные свидетельства выдаются компетентными органами в стране экспортера в удостоверение того, что поставляемый за границу товар находится в здоровом состоянии.

Тема 7. Валютное регулирование ВЭД.

Валюта – денежные средства и денежные обязательства, выраженные в денежных единицах любой страны и используемые в расчетах.

Валютные ценности – ценности, в отношении которых установлен особый ограниченный режим обращения.

Валютный курс – цена единицы одной валюты, выраженная в количестве единиц другой валюты.

Валютные операции:

– сделки, предусматривающие использование иностранной валюты, ценных бумаг в иностранной валюте, платежных документов в иностранной валюте;

– сделки между резидентами и нерезидентами, предусматривающие использование белорусских рублей, ценных бумаг в белорусских рублях;

– ввоз и пересылка в Республику Беларусь, а также вывоз и пересылка из Республики Беларусь валютных ценностей;

– международные банковские переводы;

Срочные валютные сделки – договоры, согласно которым продавец обязуется продать обусловленную сумму валюты через определенный срок после заключения сделки по курсу, зафиксированному в момент заключения сделки, а покупатель обязуется ее принять по указанному курсу.

Наличные валютные сделки – сделки с иностранной валютой,

совершаемые немедленно, в противовес срочным валютным сделкам.

Форвардные валютные контракты – это обязательное для исполнения соглашение между банком и клиентом по покупке или продаже в определенный день в будущем определенной суммы иностранной валюты.

Хеджирование – любая процедура, с помощью которой устраняется или уменьшается нестабильность денежных поступлений компании в будущем.

Паспорт экспортной сделки – базовый документ для осуществления валютного контроля в сфере экспортных операций, который составляется экспортером по каждому заключенному им контракту и подписывается соответствующим уполномоченным банком.

Валютные ограничения включают государственный контроль за валютными операциями, сосредоточение валютных операций в уполномоченных банках, ограничения на вывоз капитала; введение паспортов сделок.

Валютное регулирование – деятельность государственных органов по установлению порядка обращения валютных ценностей, в том числе правил владения, пользования и распоряжения ими.

Валютный контроль – деятельность органов валютного контроля и агентов валютного контроля, направленная на обеспечение соблюдения резидентами и нерезидентами требований валютного законодательства Республики Беларусь.

Тема 8. Таможенное регулирование ВЭД.

Основные процедуры осуществления импортных операций:

- получение лицензии и разрешения (для отдельных товаров);
- таможенное оформление товара;
- уплата совокупного таможенного платежа;
- стандартизация и сертификация товаров;
- оформление паспорта импортной сделки.

Совокупный импортный таможенный платеж:

- импортная таможенная пошлина;
- налог на добавленную стоимость;
- акциз по подакцизным товарам;
- сбор за таможенное оформление;
- таможенные сборы за хранение и таможенное сопровождение товаров.

Таможенная пошлина определяет размер платежа, взимаемого таможенными органами при ввозе и вывозе товара.

Таможенный тариф – свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу.

Адвалорные пошлины исчисляются в процентах и таможенной стоимости.

Специфические пошлины исчисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара.

Комбинированные пошлины – одновременное установление и адвалорной, и специфической пошлины по отношению к одному товару, и в каждом конкретном случае применяются та из них, по которой должна быть уплачена большая денежная сумма.

Тарифная эскалация – повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки.

Таможенная стоимость товара – нормальная цена товара, складывающаяся на открытом рынке между независимыми продавцом и покупателем, по которой он может быть продан в стране назначения в момент подачи таможенной декларации.

Таможенное оформление – это совокупность таможенных операций, возникающих в связи с перемещением через таможенную границу товаров и транспортных средств, а также в случае смены таможенного режима.

Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС) – номенклатура, включающая в себя товарные позиции и субпозиции, и относящиеся к ним цифровые коды, сгруппированные по определенным признакам в группы и разделы.

ТН ВЭД ЕАЭС – Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза, применяется для осуществления таможенно-тарифного и нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности, ведения таможенной статистики внешней торговли на территории стран Евразийского экономического союза.

Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза (ЕТТ ЕАЭС) – свод ставок ввозных таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым на единую таможенную территорию Евразийского экономического союза из третьих стран, систематизированных в соответствии с единой Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТН ВЭД ЕАЭС).

Таможенный союз Республики Беларусь, Российской Федерации и Республики Казахстан – интеграционное объединение, созданное на базе «Евразийского экономического сообщества», отдельными его государствами-членами (Республика Беларусь, Российская Федерация, Республика Казахстан) в целях торгово-экономической интеграции, предполагающей создание единой таможенной территории и применение единых мер регулирования торговли с третьими странами. В 2015 году преобразован в Евразийский экономический союз.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) – международная организация региональной экономической интеграции, созданная в соответствии с Договором о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. В состав ЕАЭС входят: Кыргызская Республика, Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация. ЕАЭС призвана обеспечить свободу движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, проведение скоординированной, согласованной или единой политики в различных отраслях экономики.

Евразийская экономическая комиссия – постоянно действующий наднациональный регулирующий орган Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Основное назначение Евразийской экономической комиссии – обеспечение условий функционирования и развития ЕАЭС, разработка предложений по дальнейшему развитию интеграции.

Тема 9. Страхование во внешнеэкономической деятельности.

Страховщик – это юридическое лицо, принимающее на себя обязательство возместить убытки, возникшие при наступлении событий, от которых осуществлялось страхование.

Страхователь – сторона, которая страхует определенный имущественный интерес.

Разовый полис – подтверждает заключение договора страхования по отдельному внешнеторговому контракту или по отдельной отправке.

Генеральный полис – это договор, заключаемый между сторонами на определённый срок, по которому все грузы страхователя являются застрахованными в данной страховой компании на весь период действия договора страхования.

Франшиза – определенная часть убытков страхователя, не подлежащая возмещению в соответствии с условиями страхования.

Страхование «Карго» – это защита от различных убытков, связанных с грузом, являющимся предметом купли-продажи по внешнеторговому договору. Этот вид страхования осуществляет непосредственно владелец транспортных средств.

Страхование «Каско» применяется при страховании подвижного состава транспорта (автомобилей, судов, самолетов и т. д.), участвующего в международных перевозках.

Политические риски – страховые риски, связанные с неблагоприятным изменением политической и макроэкономической ситуации в стране местонахождения контрагента страхователя, полностью или частично препятствующие выполнению принятых данным контрагентом денежных обязательств по контракту (военные действия, обострение внутривнутриполитической ситуации в стране, национализация, введение эмбарго, отказ нового правительства выполнять принятые предшественниками обязательства и пр.).

Коммерческие риски – страховые риски, непосредственно связанные с финансово-экономическим состоянием контрагента страхователя и выраженные в его неплатежеспособности и невозможности выполнения им принятых по контракту денежных обязательств.

Торговые риски представляют собой риски, связанные с убытком по причине задержки платежей, отказа от платежа в период транспортировки товара, непоставки товара и т. п.

Транспортный риск – риск повреждения или утраты товара во время

транспортировки.

Валютные риски представляют собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой, при проведении внешнеторговых, кредитных и других валютных операций.

Витебский государственный технологический университет

5 МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Вопросы для подготовки к зачету

1. Сущность и значение ВЭД. Субъекты ВЭД.
2. Международные организации и их роль в содействии внешнеэкономической деятельности.
3. Органы управления ВЭД в Республике Беларусь, их функции.
4. Экономические методы государственного регулирования ВЭД.
5. Административные методы государственного регулирования ВЭД.
6. Внешняя торговля РБ: партнеры, структура экспорта и импорта.
7. Организация управления ВЭД на уровне предприятия.
8. Оценка эффективности ВЭД предприятия.
9. Сущность, формы и значение иностранных инвестиций.
10. Сущность и виды предприятий с иностранными инвестициями.
11. Порядок создания и деятельности совместных предприятий.
12. Сущность и методы осуществления международных коммерческих операций.
13. Международные операции купли-продажи товаров.
14. Международные операции купли-продажи услуг.
15. Международные операции купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.
16. Поиск и выбор контрагентов.
17. Правовая основа международной коммерческой сделки. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров.
18. Структура ВТК и классификация контрактных условий.
19. Типовые контракты.
20. Базисные условия поставки товара. Назначение и применение «Инкотермс».
21. Характеристика базисных условий поставки группы «Е» и «F» по «Инкотермс-2010».
22. Характеристика базисных условий поставки группы «С» по «Инкотермс-2010».
23. Характеристика базисных условий поставки группы «D» по «Инкотермс-2010».
24. Международные перевозки водным транспортом.
25. Международные перевозки железнодорожным транспортом.
26. Международные перевозки автомобильным транспортом.
27. Международные перевозки воздушным транспортом.
28. Валютные счета и порядок их открытия на территории Республики Беларусь и за границей.
29. Понятие валютной операции. Порядок проведения расчетов в валюте между субъектами хозяйствования.

30. Сущность, виды и порядок формирования и использования валютных фондов в Республике Беларусь.

31. Таможенные органы Республики Беларусь.

32. Таможенная политика. Правовые основы таможенного регулирования.

33. Таможенные процедуры, их сущность и порядок использования.

34. Международные товарные номенклатуры. Гармонизированная система описания и кодирования товаров.

35. Таможенное оформление товаров.

36. Таможенный контроль.

37. Виды рисков во внешнеэкономической деятельности.

38. Страхование валютных рисков.

39. Транспортное страхование грузов.

40. Страхование экспортных рисков.

Витебский государственный технологический университет

Приложение А

Классификация международных коммерческих операций по объекту торговли

Внешнеэкономические операции представляют собой комплекс основных и вспомогательных (обеспечивающих) видов коммерческой деятельности, т. е. набор технических приемов, последовательное применение которых обеспечивает реализацию либо приобретение товаров, работ, услуг. Таким образом, понятием «внешнеэкономические (внешнеторговые) операции» обозначается экономическая сущность коммерческой деятельности. Юридическим же оформлением внешнеэкономических операций являются внешнеэкономические сделки.

Внешнеэкономические операции могут оформляться одной или несколькими сделками.

Большинство внешнеэкономических операций относятся к одной из 3 основных категорий.

1. Купля-продажа товаров.
2. Купля-продажа услуг.
3. Купля-продажа объектов интеллектуальной собственности.

Как видно, все операции такого рода сводятся к **купле-продаже**, разница состоит только в ее объекте. Именно поэтому независимо от того, *что* продается – услуги, работы или лицензии (патенты), все эти сделки совершенно правомерно принято называть **торговыми**.

В любом внешнеторговом договоре одна сторона предоставляет определенного рода товар или услуги, а обязанности другой стороны сводятся в основном к их оплате. Сторона, которая предоставляет товар или услуги, – продавец, наймодатель, лицензиар, подрядчик и т. д. – является *основным исполнителем* по сделке. Действия именно этой стороны, как правило, дают наименование соответствующему договору (подряд, наем, заем и пр.). Другая сторона считается *неосновным исполнителем*. Этот момент очень важен для определения применимого к договору права, поскольку в большинстве стран к международной торговой сделке при отсутствии соглашения сторон применяют право страны, где имеет местонахождение основной исполнитель по сделке.

В *первой категории* (внешнеторговых операциях по **купле-продаже товаров**) различают:

- экспортные (реэкспортные) операции;
- импортные (реимпортные) операции;
- товарообменные операции.

Под *экспортом* понимается вывоз товаров за пределы таможенной территории страны. При этом в страну поступают денежные (валютные) ресурсы. Что касается реэкспорта, то это разновидность экспортных операций, при которой вывозу подлежит товар, ранее ввезенный в страну.

Категория «реэкспорт» имеет в большей степени экономическое, нежели правовое значение. Смысл введения данного понятия состоит в том, чтобы льготировать соответствующую операцию по таможенным или иным платежам. Дело в том, что если товар ввозится в страну для последующего экспорта, нецелесообразно приравнивать такую операцию по платежам к чисто экспортным.

Реэкспортные (реимпортные) операции могут осуществляться в следующих случаях:

- при использовании традиционных исторически сложившихся форм торговли, таких, как биржи, выставки, аукционы;
- при отказе покупателя (форс-мажор, банкротство и т. п.) или при иных обстоятельствах – так называемый вынужденный реэкспорт;
- реэкспорт (реимпорт) как составная часть более сложной операции (предпродажная подготовка товаров, ввезенных для импорта в другую страну и т. п.);
- реэкспорт с целью получения прибыли на разнице в ценах;
- реэкспорт через свободные зоны портов и др.

Товарообменные (встречные) операции предполагают два товарных потока – экспортный и импортный. Известно более десятка разновидностей товарообменных операций. Наиболее типичными в мировой деловой практике являются следующие.

1. *Бартер*. Бартерной называется единовременная эквивалентная разовая товарообменная сделка. В отношениях бартерного характера в контракте указывается как экспортируемый, так и импортируемый товар. Денежное сальдо при таких операциях не допускается. Договорные отношения носят разовый характер, т. е. речь в данном случае, как правило, не идет о стабильных хозяйственных связях. Бартер является наименее распространенной в международном торговом обороте операцией в силу своей примитивности и отсутствия валютных поступлений. В условиях проблемной экономики, при кризисах, валютных ограничениях и т. п. бартер получает значительное распространение.

2. *Торговая компенсация*. При торговых компенсационных сделках на момент заключения контракта определенно известен только товар, отправляющийся в одну сторону, как правило, на экспорт. При этом согласовывается оплата товаром, а не валютой.

В контракте указываются примерный ассортимент и цены товара, импортируемого в счет сделки. Поскольку количество, качество и иные характеристики указанного товара строго не определены, предусматривается возможность денежного сальдо, т. е. разницы между стоимостью экспортного и импортного товарных потоков. Указанные операции весьма распространены в торговых отношениях.

Именно на таких основаниях работают все ведущие торговые фирмы, осуществляющие оптовую и розничную продажу товара на национальных рынках.

3. *Промышленная компенсация.* Применяется, как правило, не в торговле, а в материальном производстве. При таких операциях, в основном, импортируются средства производства (станки, оборудование, технологические линии, возможно, услуги соответствующего характера), а на экспорт в качестве оплаты идет продукция предприятия. Это наиболее сложная с юридико-технической точки зрения товарообменная сделка, поскольку в контракте должны быть максимально подробно оговорены вопросы качества предоставляемых товаров и услуг, ответственности и т. д. В отношениях такого рода нередки случаи, когда ненадлежащее исполнение сделки экспортером непосредственно влечет за собой недостатки исполнения договора импортером.

Ко второй категории внешнеторговых операций относятся операции по **купле-продаже услуг**, в числе которых следующие виды:

1. *Операции по оказанию посреднических услуг.* Разновидностями посреднических операций являются договоры комиссии, консигнации, оказание дистрибьютерских услуг и т. д.

2. *Арендные сделки.* Наиболее распространенной во внешней торговле арендной операцией является *лизинг*.

Лизинг – это трехсторонний договор, в котором одна сторона (лизингодатель) предоставляет другой стороне (лизингополучателю) во временное или постоянное пользование имущество, купленное у третьей стороны (поставщика). Лизингополучатель обязуется при этом уплатить лизингодателю стоимость имущества либо арендную плату в зависимости от вида сделки. Различают *финансовый* и *оперативный* лизинг. В случае с финансовым лизингом лизингодатель приобретает имущество для последующей передачи в собственность лизингополучателя. При оперативном лизинге имущество приобретается для сдачи в аренду и по истечении срока договора возвращается лизингодателю, который впоследствии вправе заключать договоры аренды с иными субъектами.

Как и во всех аналогичных вопросах, следует помнить о том, что правовое регулирование договорных отношений в разных странах может сильно отличаться. Поэтому правовая квалификация договора и особенности его регулирования зависят от наличия международно-правовых договоров и от применимого к сделке права.

3. *Операции по оказанию производственно-технических услуг (инжиниринг).* В терминологии отечественного законодательства рассматриваемые отношения в большинстве случаев квалифицируются как «подряд». В деловой внешнеторговой практике распространены три основных вида инжиниринговых операций:

– консультативный инжиниринг – может иметь место, например, при покупке импортного оборудования, когда поставщик вместе с оборудованием предоставляет и услуги специалиста по обучению персонала навыкам работы с ним;

– технологический инжиниринг – например, в случаях, когда покупается

лицензия на производство определенного рода продукции, и специалист лицензиара осуществляет все работы, связанные с обеспечением производственного цикла, включая «ноу-хау», которые не могут быть переданы вместе с лицензией;

– строительный, или общий инжиниринг – услуги квалифицированных специалистов, осуществляемые в процессе капитального строительства производственных предприятий или иных объектов и пуско-наладочных работ.

В белорусском законодательстве подобные отношения регулируются главой 37 Гражданского кодекса «Подряд» и главой 38 ГК «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ». Для отношений внешнеэкономического характера в силу их специфики, а также ввиду значительных расхождений в законодательстве разных стран наиболее приемлемым является детальное урегулирование всех вопросов в индивидуальном контракте.

4. *Туристические услуги.* Как и в иных внешнеторговых операциях, различают экспорт и импорт туристических услуг. Об экспорте туризма говорят тогда, когда иностранные туристы приезжают в страну, и, соответственно, в стране остается валюта. Импорт туристических услуг – это выезд граждан за рубеж и сопутствующий этому отток валюты из страны. В последнее время появилось много новых в юридическом смысле туристических услуг, содержащих элементы других гражданско-правовых договоров: например, *тайм-шер*, при котором турист приобретает право аренды помещения в курортной зоне на определенный период времени ежегодно, и др.

5. *Консультационные услуги (консалтинг).* При **консалтинге** специалист соответствующего профиля и квалификации дает платные рекомендации заказчику по интересующим последнего вопросам.

Консалтинговые контракты должны содержать максимально подробное индивидуальное договорное регулирование, поскольку законодательно данные отношения урегулированы в Республике Беларусь весьма схематично. В случае применения белорусского права подобные договоры регулируются главой 39 ГК «Возмездное оказание услуг». Различают:

– аудиторский консалтинг. К услугам независимых аудиторов во внешнеэкономической деятельности прибегают, например, в случаях, когда необходимо подтвердить финансовое состояние партнера либо выяснить действительную стоимость приобретаемого в собственность объекта;

– юридический консалтинг. В данном случае речь идет об оказании юридических услуг по договору, т. е. специалистами, не состоящими в штате предприятия. Такие услуги могут оказываться как физическими, так и юридическими лицами при условии соблюдения необходимых квалификационных требований. Хозяйственным юридическим консалтингом занимаются зачастую специализированные фирмы, обслуживающие сразу несколько предприятий на постоянной основе за сравнительно невысокую стабильную оплату;

– бухгалтерский консалтинг. Может осуществляться и физическими

лицами, и специализированными фирмами на договорной основе, так же, как и юридический консалтинг;

– маркетинговый консалтинг. Суть его состоит в том, что одна сторона заказывает, а вторая осуществляет маркетинговые исследования. Последние представляют собой оценочные данные о том, какое количество товаров может быть продано на данном рынке, исходя из объема предлагаемых на нем аналогичных товаров, покупательной способности населения, культурных и национальных традиций и т. п.;

– консалтинг в сфере управления (менеджмента) и т. д.

6. *Операции по обслуживанию товарооборота.* К числу таких операций можно отнести:

– международные перевозки. Под **международной перевозкой** понимается договор перевозки груза, при котором пункт отправления и пункт назначения находятся в разных государствах либо на территории одного государства, но в процессе перевозки предусматривается остановка на территории другого государства. С международной перевозкой тесно связаны **транспортно-экспедиторские услуги**;

– услуги по **хранению** грузов;

– **страховые** услуги. Страхование как особый вид хозяйственной деятельности предполагает образование за счет взносов участников соответствующих экономических отношений целевых фондов для возмещения убытков, возникших в результате страхового случая. Выделяют *имущественное страхование*, *страхование ответственности перед третьими лицами* и *страхование рисков* (технических рисков, рисков неплатежа и так называемых некоммерческих рисков);

– операции по **международным расчетам** и т. п.

Третью категорию внешнеторговых операций составляют сделки по **купле-продаже объектов интеллектуальной собственности**. В соответствии с Конвенцией, учреждающей Всемирную организацию интеллектуальной собственности (1967 г.), под **интеллектуальной собственностью** понимаются права, относящиеся:

– к литературным, художественным и научным произведениям;

– к исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио- и телевизионным передачам;

– к изобретениям во всех областях человеческой деятельности;

– к научным открытиям;

– к промышленным образцам, товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям, коммерческим обозначениям;

– к защите против недобросовестной конкуренции;

– все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях.

Таким образом, интеллектуальная собственность определяется как **исключительные права** гражданина (юридического лица) на результаты его

творческой деятельности. Сущность этих прав состоит в том, что их использование третьими лицами осуществляется только с согласия обладателя исключительных прав. Такое согласие как раз и является, по сути, предметом сделки по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности.

В зависимости от системы охраны объектов интеллектуальной собственности все сделки по купле-продаже могут быть подразделены на 4 категории.

1. *Купля-продажа объектов авторского права.* Здесь речь идет о литературных, художественных произведениях, рекламе, аудио-, видеопродукции и т. п.

2. *Купля-продажа объектов патентного права* – изобретений, открытий, промышленных образцов, товарных знаков и т. п.

3. *Купля-продажа «ноу-хау» (know-how).*

4. *Купля-продажа программ для ЭВМ и т. п.*

С правовой точки зрения эти сделки различаются не только содержанием контракта и порядком защиты нарушенных прав, но и моментом вступления договора в силу. Так, например, сделки по купле-продаже объектов патентного права считаются действительными лишь при условии и с момента регистрации контракта в государственном патентном ведомстве.

Приложение Б

Краткая характеристика базисных условий поставки товаров согласно «Инкотермс-2010»

«Инкотермс-2010» (Incoterms-2010) – это международные правила, признанные правительственными органами, юридическими компаниями и коммерсантами по всему миру как толкование наиболее применимых в международной торговле терминов.

Сфера действия «Инкотермс-2010» распространяется на права и обязанности сторон по договору купли-продажи в части поставки товаров (условия поставки товаров).

Правила Incoterms-2010 отражают современные тенденции развития международной торговли, сложившиеся с момента выпуска последней редакции Правил в 2000 году. Среди таких тенденций – вопросы безопасности перевозок, а также расширение использования электронных средств при заключении коммерческих сделок.

Новый сборник Incoterms-2010 вступил в силу с 1 января 2011 г.

Incoterms-2010 содержит 11 основных терминов вместо 13 в Incoterms-2000. Так, исключены определения DAF (Delivered At Frontier), DES (Delivered Ex Ship), DEQ (Delivered Ex Quay) и DDU (Delivery Duty Unpaid).

Одновременно добавлены два новых термина: DAT (Delivered at Terminal – Поставка на терминале) и DAP (Delivered at Place – Поставка в пункте).

Одиннадцать терминов «Инкотермс-2010» можно разделить на две отдельные группы:

ПРАВИЛА ДЛЯ ЛЮБОГО ВИДА ИЛИ ВИДОВ ТРАНСПОРТА

EXW Ex Works	Франко завод
FCA Free Carrier	Франко перевозчик
CPT Carriage Paid to	Перевозка оплачена до
CIP Carriage and Insurance Paid to	Перевозка и страхование оплачены до
DAT Delivered at Terminal	Поставка на терминале
DAP Delivered at Place	Поставка в месте назначения
DDP Delivered Duty Paid	Поставка с оплатой пошлин

ПРАВИЛА ДЛЯ МОРСКОГО И ВНУТРЕННЕГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТА

FAS Free Alongside Ship	Свободно вдоль борта судна
FOB Free on Board	Свободно на борту
CFR Cost and Freight	Стоимость и фрахт
CIF Cost Insurance and Freight	Стоимость, страхование и фрахт

Первая группа включает семь терминов, которые могут быть

использованы независимо от избранного способа перевозки и независимо от того, используется один или несколько видов транспорта. Они могут быть использованы, даже если морская перевозка вообще отсутствует. Вместе с тем важно помнить, что эти термины могут быть применены, когда частично при перевозке используется судно.

Во второй группе терминов «Инкотермс-2010» оба – пункт поставки и место, до которого товар перевозится покупателем, являются портами, и поэтому эти термины именуются «морские и внутренние водные правила».

ГРУППА Е. ОТГРУЗКА

EXW

EX Works (... named place)

Франко завод (...название места)

Термин «Франко завод» означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например, на заводе, фабрике, складе и т. п.). Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенную очистку товара для экспорта.

Данный термин возлагает, таким образом, минимальные обязанности на продавца, и покупатель должен нести все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения. Этот термин не может применяться, когда покупатель не в состоянии выполнить прямо или косвенно экспортные формальности. В этом случае должен использоваться термин FCA, при условии, что продавец согласится нести расходы и риски за отгрузку товара.

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта. Он является подходящим для внутренней торговли, тогда как FCA (Франко перевозчик) обычно используется в международной торговле.

Сторонам настоятельно рекомендуется наиболее четко определить пункт в поименованном месте поставки, а также то, что до этого пункта расходы и риски лежат на продавце. Покупатель несет все расходы и риски, связанные с принятием товара в согласованном пункте (если таковой указан) в поименованном месте поставки.

ГРУППА F. ОСНОВНАЯ ПЕРЕВОЗКА НЕ ОПЛАЧЕНА ПРОДАВЦОМ

FCA

Free Carrier (...named place)

Франко перевозчик (...название места)

Термин «Франко перевозчик» означает, что продавец доставит прошедший таможенную очистку для экспорта товар указанному покупателем перевозчику до названного места. Следует отметить, что выбор места поставки повлияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара на данном месте.

Если поставка осуществляется в помещении продавца, то продавец несет ответственность за отгрузку. Если же поставка осуществляется в другое место, продавец за отгрузку товара ответственности не несет. Данный термин может быть использован при перевозке любым видом транспорта, включая смешенные перевозки.

Под словом «Перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта. Если покупатель доверяет другому лицу, не являющемуся перевозчиком, принять товар, то продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента передачи его данному лицу.

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

Сторонам настоятельно рекомендуется наиболее четко определить пункт в поименованном месте поставки, так как риск переходит на покупателя в этом пункте.

При намерении сторон осуществить передачу товара в помещениях продавца, они должны указать адрес этого помещения в согласованном месте поставки. С другой стороны, если стороны полагают, что товар должен быть передан в ином месте, они должны определить это особое место передачи.

Согласно FCA от продавца требуется выполнение формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

FAS

Free Alongside Ship (... named port of shipment)

Франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки)

Данный термин подлежит использованию только для морского и внутреннего водного транспорта.

Термин «Франко (свободно) вдоль борта судна» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в указанном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FAS на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Сторонам рекомендуется наиболее точно определить пункт погрузки в поименованном порту отгрузки, поскольку расходы и риски до этого пункта несет продавец, а такие расходы и сопутствующие расходы по обработке могут отличаться в соответствии с практикой порта.

Продавец обязан поставить товар либо путем размещения вдоль борта судна, либо путем обеспечения предоставления поставленного таким образом товара для погрузки. Указание на обязанность по «предоставлению» учитывает

многочисленные продажи по цепочке, которые применяются часто в торговле сырьевыми товарами.

При размещении товара в контейнерах типичным для продавца является передача товара перевозчику на терминале, а не путем размещения вдоль борта судна. В таких ситуациях нецелесообразно использование термина FAS и следует использовать термин FCA.

FAS требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

FOB

Free On Board (... named port of shipment)

Франко борт (... название порта отгрузки)

Данный термин подлежит использованию только для морского и внутреннего водного транспорта.

Термин «Свободно на борту» означает, что продавец поставляет товар на борт судна, номинированного покупателем в поименованном порту отгрузки, или обеспечивает предоставление поставленного таким образом товара. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар находится на борту судна, и с этого момента покупатель несет все расходы.

Продавец обязан либо поставить товар на борт судна, либо обеспечить предоставление поставленного таким образом товара для отгрузки. Указание на обязанность по «предоставлению» учитывает многочисленные продажи по цепочке, которые применяются часто в торговле сырьевыми товарами.

FOB может быть неподходящим, когда товар передается перевозчику до его размещения на борту судна, например товар в контейнерах, что типично для поставки на терминал. В таких ситуациях целесообразно использование термина FCA.

FOB требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

ГРУППА С. ОСНОВНАЯ ПЕРЕВОЗКА ОПЛАЧЕНА ПРОДАВЦОМ

CFR

Cost and Freight (... named port of destination)

Стоимость и фрахт (... название порта назначения)

Данный термин подлежит использованию только для морского или внутреннего водного транспорта.

Cost and Freight («Стоимость и фрахт») означает, что продавец поставляет товар на борт судна или предоставляет поставленный таким образом товар. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар находится на борту судна. Продавец обязан заключить договор и оплачивать все расходы и

фрахт, необходимые для доставки товара до поименованного порта назначения.

При использовании терминов CPT, CIP, CFR или CIF продавец выполняет свою обязанность по поставке, когда он передает товар перевозчику, а не когда товар достиг места назначения.

Данный термин содержит два критических пункта, поскольку риск и расходы переходят в двух различных местах. В то время как в договоре всегда определяется порт назначения, тем не менее, может не указываться порт отгрузки, когда риск переходит на покупателя. Если порт отгрузки представляет особый интерес для покупателя, сторонам рекомендуется наиболее четко определить его в договоре.

Сторонам также рекомендуется по возможности более точно определить пункт в согласованном порту назначения, поскольку расходы до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор.

Продавец обязан либо поставить товар на борт судна, либо обеспечить предоставление поставленного таким образом товара в месте назначения. Кроме того, продавец обязан либо заключить договор перевозки, либо обеспечить такой договор. Указание на обязанность по «предоставлению» учитывает многочисленные продажи по цепочке, которые часто применяются в торговле сырьевыми товарами.

CFR может быть неподходящим, когда товар передается перевозчику до его размещения на борту судна, например товар в контейнерах, что типично для поставки на терминал. В таких ситуациях целесообразно использование термина CPT.

CIF

Cost, Insurance and Freight (... named port of destination)

Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)

Данный термин подлежит использованию только для морского или внутреннего водного транспорта.

Cost, Insurance and Freight («Стоимость, страхование и фрахт») означает, что продавецставляет товар на борт судна или предоставляет поставленный таким образом товар. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар находится на борту судна. Продавец обязан заключить договор и оплачивать все расходы и фрахт, необходимые для доставки товара до поименованного порта назначения.

Продавец также заключает договор страхования, покрывающий риск утраты или повреждения товара во время перевозки. Покупателю следует учесть, что согласно CIF продавец обязан обеспечить страхование только с минимальным покрытием. При желании покупателя иметь больше защиты путем страхования, ему необходимо либо ясно согласовать это с продавцом, либо осуществить за свой счет дополнительное страхование.

При использовании терминов CPT, CIP, CFR или CIF продавец выполняет свою обязанность по поставке, когда он передает товар перевозчику

определенным в избранном термине способом, однако не тогда, когда товар достиг места назначения.

Данный термин содержит два критических пункта, поскольку риск и расходы переходят в двух различных местах. В то время как в договоре всегда определяется порт назначения, может не указываться порт отгрузки, когда риск переходит на покупателя. Если порт отгрузки представляет особый интерес для покупателя, сторонам рекомендуется наиболее четко определить его в договоре.

Сторонам также рекомендуется по возможности более точно определить пункт в согласованном порту назначения, поскольку расходы до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор.

Продавец обязан либо поставить товар на борт судна, либо обеспечить предоставление поставленного таким образом товара в месте назначения. Кроме того, продавец обязан либо заключить договор перевозки либо обеспечить такой договор. Указание на обязанность по «предоставлению» учитывает многочисленные продажи по цепочке, которые применяются часто в торговле сырьевыми товарами.

CIF может быть неподходящим, когда товар передается перевозчику до его размещения на борту судна, например, товар в контейнерах, что типично для поставки на терминал. В таких ситуациях целесообразно использование термина CIP.

CIF требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

CPT

Carriage Paid to (... named place of destination)

Перевозка оплачена до (...название места назначения)

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

Carriage paid to («Перевозка оплачена до...») означает, что продавец передает товар перевозчику или иному лицу, номинированному продавцом, в согласованном месте (если такое место согласовано сторонами), и что продавец обязан заключить договор перевозки и нести расходы по перевозке, необходимые для доставки товара в согласованное место назначения.

При использовании терминов CPT, CIP, CFR или CIF продавец выполняет свою обязанность по поставке, когда он передает товар перевозчику, а не когда товар достиг места назначения.

Данный термин содержит два критических пункта, поскольку риск и расходы переходят в двух различных местах. Сторонам рекомендуется по возможности наиболее четко определить в договоре место поставки товара, в котором риск переходит на покупателя, а также поименованное место

назначения, до которого продавец обязан заключить договор перевозки.

При использовании нескольких перевозчиков для перевозки товара по согласованному направлению и если сторонами не согласован конкретный пункт поставки, недостаток состоит в том, что риск переходит при передаче товара первому перевозчику в пункте, выбор которого полностью зависит от продавца и который находится вне контроля покупателя. При намерении сторон, чтобы переход риска осуществлялся на более поздней стадии (т. е. в океанском порту или в аэропорту), им необходимо определить это в их договоре купли-продажи.

Сторонам также рекомендуется по возможности наиболее точно определить пункт в согласованном месте назначения, поскольку расходы до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор.

СРТ требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

CIP

Carriage and Insurance Paid to (... named place of destination)

Перевозка и страхование оплачены до (...название места назначения)

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

Carriage and Insurance Paid to («Перевозка и страхование оплачены до...») означает, что продавец передает товар перевозчику или иному лицу, номинированному продавцом, в согласованном месте (если такое место согласовано сторонами) и что продавец обязан заключить договор перевозки и нести расходы по перевозке, необходимые для доставки товара в согласованное место назначения.

Продавец также заключает договор страхования, покрывающий риск утраты или повреждения товара во время перевозки. Покупателю следует учесть, что согласно CIP продавец обязан обеспечить страхование только с минимальным покрытием. При желании покупателя иметь больше защиты путем страхования, ему необходимо либо ясно согласовать это с продавцом или осуществить за свой счет дополнительное страхование.

При использовании терминов СРТ, CIP, CFR или CIF продавец выполняет свою обязанность по поставке, когда он передает товар перевозчику, а не когда товар достиг места назначения.

Данный термин содержит два критических пункта, поскольку риск и расходы переходят в двух различных местах. Сторонам рекомендуется по возможности наиболее точно определить в договоре место поставки товара, в котором риск переходит на покупателя, а также поименованное место назначения, до которого продавец обязан заключить договор перевозки.

При использовании нескольких перевозчиков для перевозки товара по

согласованному направлению и если сторонами не согласован конкретный пункт поставки, недостаток состоит в том, что риск переходит при передаче товара первому перевозчику в пункте, выбор которого полностью зависит от продавца, и который находится вне контроля покупателя. При намерении сторон, чтобы переход риска осуществлялся на более поздней стадии (т. е. в океанском порту или в аэропорту), им необходимо определить это в их договоре купли-продажи.

Сторонам также рекомендуется по возможности наиболее точно определить пункт в согласованном месте назначения, поскольку расходы до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор.

CIP требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

ГРУППА D. ПРИБЫТИЕ

DAT

Delivered At Terminal (... named place of destination)

Поставка на Терминале (...название терминала)

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

Delivered at Terminal («Поставка на терминале») означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар, разгруженный с прибывшего транспортного средства, предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале в поименованном порту или в месте назначения.

«Терминал» включает любое место, закрытое или нет, такое как причал, склад, контейнерный двор или автомобильный, железнодорожный или авиа карго терминал. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара и его разгрузкой на терминале в поименованном порту или в месте назначения.

Сторонам рекомендуется наиболее точно определить терминал и, по возможности, определенный пункт на терминале в согласованном порту или месте назначения, поскольку риски до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор.

При намерении сторон возложить на продавца риски и расходы по перевозке и перемещению товара с терминала в иное место, целесообразно использовать термины DAP и DDP.

DAT требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

DAP

Delivered At Place (... named place of destination)

Поставка в Месте Назначения (...название места назначения)

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

Delivered at Place («Поставка в месте назначения») означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовым к разгрузке, в согласованном месте назначения. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара в поименованное место.

Сторонам рекомендуется наиболее точно определить пункт в согласованном месте назначения, поскольку риски до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор.

DAP требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе. При намерении сторон возложить на продавца выполнение таможенных формальностей для ввоза, уплату любых импортных пошлин и выполнение иных таможенных формальностей для ввоза, целесообразно использование термина DDP.

DDP

Delivered Duty Paid (... named place of destination)

Поставка с Оплатой Пошлин (...название места назначения)

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

Delivered Duty Paid («Поставка с оплатой пошлин») означает, что продавец осуществляет поставку, когда в распоряжение покупателя предоставлен товар, очищенный от таможенных пошлин, необходимых для ввоза, на прибывшем транспортном средстве, готовом для разгрузки в поименованном месте назначения. Продавец несет все расходы и риски, связанные с доставкой товара в место назначения, и обязан выполнить таможенные формальности, необходимые не только для вывоза, но и для ввоза, уплатить любые сборы, взимаемые при вывозе и ввозе, и выполнить все таможенные формальности.

DDP возлагает на продавца максимальные обязанности.

Сторонам рекомендуется наиболее точно определить пункт в согласованном месте назначения, поскольку расходы и риски до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор.

Сторонам не рекомендуется использовать DDP, если продавец прямо или косвенно не в состоянии обеспечить выполнение таможенных формальностей для ввоза (импортную очистку).

При желании сторон возложить на покупателя все риски и расходы по выполнению таможенных формальностей для ввоза целесообразно использовать термин DAP.

Любой НДС или иные налоги, подлежащие уплате при импорте, осуществляются за счет продавца, если иное не согласовано в ясной форме в договоре купли-продажи.

Витебский государственный технологический университет

Приложение В

Сравнительная характеристика таможенных процедур согласно Таможенному кодексу Евразийского экономического союза (ТК ЕАЭС)

Таможенная процедура – совокупность норм, определяющих для целей таможенного регулирования условия и порядок использования товаров на таможенной территории Союза или за ее пределами.

В зависимости от целей нахождения и использования товаров на таможенной территории Союза, их вывоза с таможенной территории Союза и (или) нахождения и использования за пределами таможенной территории Союза в отношении товаров применяются следующие **таможенные процедуры**:

- 1) выпуск для внутреннего потребления;
- 2) экспорт;
- 3) таможенный транзит;
- 4) таможенный склад;
- 5) переработка на таможенной территории;
- 6) переработка вне таможенной территории;
- 7) переработка для внутреннего потребления;
- 8) свободная таможенная зона;
- 9) свободный склад;
- 10) временный ввоз (допуск);
- 11) временный вывоз;
- 12) реимпорт;
- 13) реэкспорт;
- 14) беспошлинная торговля;
- 15) уничтожение;
- 16) отказ в пользу государства;
- 17) специальная таможенная процедура.

Краткая характеристика таможенных процедур согласно ТК ЕАЭС:

1) выпуск для внутреннего потребления – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой товары находятся и используются на таможенной территории Союза без ограничений по владению, пользованию и (или) распоряжению ими, если иное не установлено ТК ЕАЭС;

2) экспорт – таможенная процедура, применяемая в отношении товаров Союза, в соответствии с которой такие товары вывозятся с таможенной территории Союза для постоянного нахождения за ее пределами;

3) таможенный транзит – таможенная процедура, в соответствии с которой товары перевозятся (транспортируются) от таможенного органа отправления до таможенного органа назначения без уплаты таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин

при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру;

4) таможенный склад – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой такие товары хранятся на таможенном складе без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой;

5) переработка на таможенной территории – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой с такими товарами совершаются операции по переработке на таможенной территории Союза в целях получения продуктов их переработки, предназначенных для последующего вывоза с таможенной территории Союза, без уплаты в отношении таких иностранных товаров ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой;

6) переработка вне таможенной территории – таможенная процедура, применяемая в отношении товаров Союза, в соответствии с которой такие товары вывозятся с таможенной территории Союза в целях получения в результате совершения операций по переработке вне таможенной территории Союза продуктов их переработки, предназначенных для последующего ввоза на таможенную территорию Союза, без уплаты в отношении таких товаров Союза вывозных таможенных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой;

7) переработка для внутреннего потребления – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой с такими товарами совершаются операции по переработке для внутреннего потребления в целях получения продуктов их переработки, предназначенных для последующего помещения под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления, без уплаты в отношении таких иностранных товаров ввозных таможенных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой;

8) свободная таможенная зона – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров и товаров Союза, в соответствии с которой такие товары размещаются и используются в пределах территории СЭЗ или ее части без уплаты таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой;

9) свободный склад – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров и товаров Союза, в соответствии с которой такие товары размещаются и используются на свободном складе без уплаты таможенных

пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин, при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой;

10) временный ввоз (допуск) – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой такие товары временно находятся и используются на таможенной территории Союза при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой, с частичной уплатой ввозных таможенных пошлин, налогов и без уплаты специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин либо без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без уплаты специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин;

11) временный вывоз – таможенная процедура, применяемая в отношении товаров Союза, в соответствии с которой такие товары вывозятся с таможенной территории Союза для их временного нахождения и использования за ее пределами без уплаты вывозных таможенных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой;

12) реимпорт – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой такие товары, ранее вывезенные с таможенной территории Союза, ввозятся на таможенную территорию Союза без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру;

13) реэкспорт – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров и товаров Союза, в соответствии с которой иностранные товары вывозятся с таможенной территории Союза без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин и (или) с возвратом (зачетом) сумм таких пошлин и налогов, а товары Союза – без уплаты вывозных таможенных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру;

14) беспошлинная торговля – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров и товаров Союза, в соответствии с которой такие товары находятся и реализуются в розницу в магазинах беспошлинной торговли без уплаты в отношении иностранных товаров ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой;

15) уничтожение – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой такие товары уничтожаются без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под такую таможенную процедуру;

16) отказ в пользу государства – таможенная процедура, применяемая в

отношении иностранных товаров, в соответствии с которой такие товары безвозмездно передаются в собственность (доход) государства-члена без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру;

17) специальная таможенная процедура – таможенная процедура, применяемая в отношении отдельных категорий иностранных товаров и товаров Союза, в соответствии с которой такие товары перемещаются через таможенную границу Союза, находятся и (или) используются на таможенной территории Союза или за ее пределами без уплаты таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и (или) их использования в соответствии с такой таможенной процедурой.

Товары, помещенные под таможенную процедуру, могут помещаться под иные таможенные процедуры, либо такую же таможенную процедуру:

1) для завершения действия таможенной процедуры, под которую помещены товары;

2) для приостановления действия таможенной процедуры, под которую помещены товары;

3) для перевозки (транспортировки) товаров по таможенной территории Союза и (или) для перевозки с одной части таможенной территории Союза на другую часть таможенной территории Союза через территории государств, не являющихся членами Союза, и (или) морем в соответствии с ТК ЕАЭС.

Содержание таможенных процедур и положения, регулирующие порядок применения таможенных процедур, определяются соответствующими главами ТК ЕАЭС, а в случаях, предусмотренных ТК ЕАЭС, Комиссией и (или) законодательством государств-членов о таможенном регулировании.

Учебное издание

**УПРАВЛЕНИЕ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

Методические указания

Составитель:
Чёрный Владислав Павлович

Редактор *Т.А. Осипова*
Корректор *А.В. Пухальская*
Компьютерная верстка *В.П. Чёрный*

Подписано к печати _____. Формат _____. Усл. печ. листов _____.
Уч.-изд. листов _____. Тираж _____ экз. Заказ № _____.

Учреждение образования «Витебский государственный технологический университет»
210038, г. Витебск, Московский пр., 72.

Отпечатано на ризографе учреждения образования

«Витебский государственный технологический университет».

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

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