

3. Решение Коллегии ЕЭК от 12 декабря 2012 г. № 273 «О применении метода сложения при определении таможенной стоимости товаров».

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДОК B2B ТИПА

Коноплева Е. М.

Научный руководитель: ст. преподаватель Лабкович О. Н.
Белорусский национальный технический университет

Внедрение цифровых технологий в сферу таможенных услуг представляет собой естественный этап в эволюции этой отрасли. Цифро-визация повышает прозрачность и снижает вероятность коррупции в таможенной сфере. Электронные технологии включают в себя использование электронных документов, автоматизацию процессов регистрации грузов, внедрение системы электронного декларирования и многие другие инновации.

В настоящее время довольно развита отрасль торговых площадок, всё больше людей предпочитают покупать товары онлайн, а не ходить по магазинам. Так и сфера бизнеса не стоит на месте, относительно недавно белорусские предприниматели познакомились с площадками B2B типа. Под термином «B2B» понимается любая деятельность одних компаний по обеспечению других производственных компаний услугами, товарами, сырьём и т. д.

Основные достоинства такой площадки:

- 1) все поставщики собраны в одном месте, что значительно экономит время, более того все вопросы решаются онлайн;
- 2) торговая площадка выступает в роли посредника, который защищает интересы обеих сторон сделки.
- 3) возможность сравнивать цены, отслеживать работу с клиентами можно прямо из личного кабинета на сайте площадки;
- 4) удобная система поиска нужных товаров по каталогу;
- 5) торговая площадка может предлагать услуги по перевозке товаров, что освобождает компании от необходимости искать перевозчика.

Подобная площадка способна упростить документооборот так как необходимые документы будут отправляться в таможенную централизованно, более того отслеживать таможенную стоимость товаров станет проще, так как предложения на товары размещаются на торговой площадке в открытом доступе.

Покупателем станет проще выбирать поставщика, так как на площадке будет несколько предложений от разных продавцов, так же торговая

площадка помимо упрощённого поиска поставщика предлагает логистические услуги и возможности использования смарт-контрактов, та-ким образом решается множество проблем с поиском посредников, пере-говорами и предоставлением услуг разными агентствами. У продавцов будет возможность определить надёжен ли его торговый партнёр и благо-даря предыдущей корзине, сформировать подходящие предложения. Од-нако основным недостатком в данной системе ведения бизнеса всё же бу-дет являться вы-сокая цена за создание и поддержание B2B-площадки.

Литература

1. HAY STUDIO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hay-studio.ru/blog/b2b-i-marketplacesy-kak-e-commerce-menyayet-mezhkorporativnuyu-torgovlyu>. – Дата доступа: 10.04.2024.
2. Ingopro [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ingopro.by/news/tsifrovaya-transformatsiya-v-tamozhennykh-uslugakh/>. – Дата доступа: 09.04.2024.
3. Грудинская, У. А. Электронные торговые площадки в логистике / У. А. Грудинская. – Минск : БНТУ, 2022. – 396-400 с.

ТАМОЖЕННЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВТО

Мойсюк А.В., Мойсюк М.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Лабкович О.Н.
Белорусский национальный технический университет

Генеральное соглашение (действующее до 1995 года)- это соглашение, которое включало в себя информацию, затрагивающую тему по торговле и тарифам.

В последующем из-за изменений в различных сферах данное соглашение было заменено организацией под названием Всемирная Торговая Организация (ВТО).

На сегодняшний день, организация является первостепенным регулятором международной торговли, имеющая в своём составе 164 страны. Все страны участницы должны следовать данным правилам.

Стоит отметить, что ВТО распространяет все правовые действия, связанные с торговлей в соглашениях, которые подписаны большинством стран.

Существует определённая категория задач, выполняемых ВТО:

- 1) Все постановления, которые вступают в силу, подлежат контролю.
- 2) Регулирование споров, возникающих по торговым вопросам.