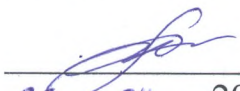


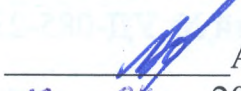
Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»

Факультет экономический
Кафедра логистики и маркетинга

СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой

 Е.П. Колеснёва
28. 04. 2026 г.

СОГЛАСОВАНО
Декан факультета

 А.В. Ковтунов
28. 04. 2026 г.

**ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

для специальностей 6-05-0412-03 Логистика;
6-05-0412-04 Маркетинг;
6-05-0231-03 Лингвистическое обеспечение
межкультурной коммуникации (с указанием языков)

Составитель: Акунец В.П., доцент кафедры логистики и маркетинга
учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный
университет «МИТСО», кандидат экономических наук

Рассмотрено и рекомендовано к утверждению на заседании кафедры
гражданско-правовых дисциплин и профсоюзной работы учреждения
образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет
«МИТСО»

10.03.2023, протокол № 10

Утверждено на заседании научно-методического совета учреждения
образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет
«МИТСО»

14.07.2023, протокол № 8

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Кафедра экономики и организации предприятий АПК Белорусского государственного аграрного технического университета (заведующий кафедрой Сапун О.Л., канд.пед.наук, доцент);

Масленкова Е.В., заведующий кафедрой экономики и менеджмента учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО», кандидат экономических наук

Регистрационный № УД-085-23/э

Регистрационное свидетельство № 1062335500 от 10.08.2023

актуализ. 20.04.2026

АКТУАЛИЗИРОВАН

заседание кафедры логистики и маркетинга учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО»
28.04.2026 г., протокол №9

заседание научно-методического совета учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО»

28.05.2026, протокол № 5

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.....	7
УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ.....	9
Учебная программа для специальности «Логистика»	9
Учебная программа для специальности «Маркетинг».....	32
Учебная программа для специальности «Лингвистическое обеспечение межкультурной коммуникации (с указанием языков)»	51
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	72
1. Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей	72
1.1. Современные тенденции мирового экономического развития.....	72
1.2. Внешняя торговля в Республике Беларусь.....	73
1.3. Иностранные инвестиции и оценка инвестиционного климата	75
2. Международные организации и их роль в развитии международной торговли	76
2.1. Международные экономические организации	76
2.2. Всемирная торговая организация и регулирование международной торговли	77
2.3. Принципы деятельности Всемирной торговой организации	78
2.4. Торговые раунды переговоров	78
2.5. Структура управления Всемирной торговой организацией.....	79
2.6. Порядок присоединения к Всемирной торговой организации	80
3. Внешнеторговые операции и техника их осуществления	81
3.1. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров	81
3.2. Структура и содержание внешнеторгового контракта.	82
4. Подготовка и заключение международных торговых сделок.....	88
4.1. Понятия «международная торговая сделка», «коммерсант»	88
4.2. Виды международных коммерческих операций	89
4.3. Участники внешнеэкономической деятельности	90
4.4. Поиск и выбор контрагентов на мировом рынке	93
4.5. Коммерческие предложения.....	94
4.6. Обоснование цен внешнеторговых сделок	95
5. Международные операции купли-продажи услуг.....	96
5.1. Понятие и классификация услуг	96
5.2. Международный инжиниринг	97

5.3. Международный лизинг	98
5.4. Международный туризм	99
6. Внешнеторговые посреднические операции.....	100
6.1. Понятие внешнеторгового посредничества	100
6.2. Выбор посредника	100
6.3. Виды внешнеторговых посредников	101
6.4. Договоры с внешнеторговыми посредниками.....	102
6.5. Понятие и виды франчайзинга	103
6.6. Преимущества и недостатки франчайзинга	103
6.7. Договор франчайзинга.....	106
7. Международные встречные операции.....	107
7.1. Понятие и значение встречной торговли	107
7.2. Виды операций встречной торговли.....	107
7.3. Понятие способов обеспечения исполнения обязательств.....	108
7.4. Условия контракта, обеспечивающие исполнение обязательств сделок	110
7.5. Страхование валютных рисков.....	111
7.6. Принудительный порядок выполнения обязательств	111
8. Международная торговля результатами интеллектуальной собственности.....	112
8.1. Понятие интеллектуальной собственности.....	112
8.2. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности – ТРИПС (Trade-RelatedAspectsofIntellectualPropertyRights – TRIPS)	112
8.3. Международные лицензионные соглашения.....	112
9. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	114
9.1. Понятие таможенного тарифа, его виды	114
9.2. Методы определения таможенной стоимости товара.....	115
9.3. Таможенные режимы.....	115
9.4. Нетарифные меры регулирования.....	116
9.5. Международные товарные номенклатуры	117
9.6. Упрощение таможенных процедур в Европейском Союзе	118
10. Роль государства в управлении внешнеэкономической деятельностью .	120
10.1. Роль государства в современной экономике.....	120
10.2. Международные торгово-экономические договоры.....	121

10.3. Показатели эффективности экспортно-импортной деятельности страны.....	121
11. Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь	123
11.1. Система государственных органов управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь.....	123
11.2. Ключевые министерства и ведомства, регулирующие внешнеэкономическую деятельность в Республике Беларусь.....	124
11.3. Белорусская торгово-промышленная палата	124
11.4. Зарубежные торгово-экономические службы Р. Б.	125
12. Международные переговоры.....	126
12.1. Система органов управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии.....	126
12.2. Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия.....	126
12.3. Предпринимательство и управление компаниями через свободные экономические зоны	130
2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	132
Планы семинарских занятий.....	132
Тема: Внешнеэкономическая деятельность как направление развития национальной экономики.....	132
Тема: Международные организации и их роль в развитии международной торговли	133
Тема: Внешнеторговые операции и техника их осуществления	134
Тема: Подготовка и заключение внешнеторговых сделок.....	137
Тема: Международные операции купли-продажи услуг.....	139
Тема: Внешнеторговые посреднические операции.....	141
Тема: Международные встречные операции	143
Тема: Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности.....	145
Задания для обсуждения на практических занятиях.....	147
Управляемая самостоятельная работа	152
Методические рекомендации по выполнению УСР	152
Методические рекомендации по выполнению реферата.....	152
Темы заданий УСР	153
3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ.....	155
Вопросы для самоконтроля.....	155

Тестовые задания	161
4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ.....	184
Список рекомендуемой литературы	184
Глоссарий	191
Список наиболее употребляемых сокращений.....	215

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Электронный учебно-методический комплекс (далее – ЭУМК) по учебной дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность» создан в соответствии с требованиями Постановления Министерства образования Республики Беларусь 08.11.2022 № 427 и предназначен для обучающихся, получающих общее высшее образование.

Основной целью ЭУМК по учебной дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность» является овладение студентами механизмом внешнеторговых экспортно-импортных операций и научно-технического сотрудничества как средства реализации внешнеполитического курса государства и укрепления отечественной экономики. Формирование у студентов профессиональных знаний и умений по вопросам организации и управления внешнеэкономической деятельностью (ВЭД) субъектов хозяйствования Республики Беларусь, техники подготовки, заключения и выполнения внешнеторговых сделок.

Для достижения поставленной цели предусматривается решение следующих **задач**:

- формирование у студентов необходимой теоретической базы в области организации и управления ВЭД для последующего прикладного применения;

- привитие навыков самостоятельной работы с литературными источниками, исходя из содержания дисциплины и задач по управлению ВЭД;

- овладение методами системного анализа управленческих ситуаций в сфере ВЭД и умениями находить оптимальные решения для успешного осуществления ВЭД Республики Беларусь.

- освоение техники ведения международного коммерческого дела, исследование тенденций развития мирового хозяйства и специфики осуществления внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.

Содержание разделов ЭУМК отвечает образовательным стандартам высшего образования данной специальности. Главная цель ЭУМК – оказание методической помощи студентам в освоении и систематизации учебного материала в процессе подготовки к аттестации по курсу «Внешнеэкономическая деятельность».

Основными структурными элементами ЭУМК являются:

- учебные программы по дисциплине;

- теоретический раздел, включающий конспект лекций для теоретического изучения учебной дисциплины;

- практический раздел, содержащий учебно-методические материалы для поведения практических занятий;

- раздел контроля знаний, в котором представлены задания для самостоятельной управляемой работы студентов, контрольные вопросы и задания по всем предусмотренным учебной программой темам, тесты, вопросы для подготовки к итоговому контролю знаний;

вспомогательный раздел, в котором представлен список учебных изданий и информационно-аналитических материалов, рекомендуемых для изучения учебной дисциплины.

Студентам рекомендуется использовать материалы ЭУМК для осуществления активной самостоятельной работы при изучении дисциплины, подготовки к аудиторным занятиям и для подготовки к промежуточному контролю знаний.

Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе
учреждения образования Федерации
профсоюзов Беларуси «Международный
университет «МИТСО»

М.А.Юрочкин

2024 г.

Регистрационный № УД- 005/02-24 уч.



ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальности

6-05-0412 03 Логистика

2024 г.

Контрольный экземпляр

Учебная программа составлена на основе Образовательного стандарта высшего образования ОСВО 6-05-0412-03-2022 (общее высшее образование), для специальности 6-05-0412-03 Логистика, утвержденного Постановлением Министерства образования Республики Беларусь 10.08.2023 г. № 246 и учебных планов учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО» по специальности «Логистика», утвержденных 01.03.2023, регистрационные номера № 6-05-0412-03/уч. (для очной формы получения высшего образования), № 6-05-0412-03/уч/з (для заочной формы), № 6-05-0412-03/уч/зс (для заочной сокращенной формы)

СОСТАВИТЕЛЬ:

Акунец В.П., доцент кафедры логистики и маркетинга учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО», кандидат экономических наук

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой логистики и маркетинга учреждения образования Федерации профсоюзов «Международный университет «МИТСО»
(протокол № 4/1 от 19.12.2024)

Научно-методическим советом учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО»
(протокол № 3 от 20.12.2024)

СОГЛАСОВАНО

Декан экономического факультета
_____ А.В.Ковтунов

Заведующий библиотекой
_____ О.О.Бабарикина

Нормоконтроль

ведущий специалист УМУ
_____ Г.Д.Лагунович

I. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Целью изучения курса «Внешнеэкономическая деятельность» является овладение студентами механизмом внешнеторговых экспортно-импортных операций и научно-технического сотрудничества как средства реализации внешнеполитического курса государства и укрепления отечественной экономики. Формирование у студентов профессиональных знаний и умений по вопросам организации и управления внешнеэкономической деятельностью (ВЭД) субъектов хозяйствования Республики Беларусь, техники подготовки, заключения и выполнения внешнеторговых сделок.

Задачи изучения дисциплины:

формирование у студентов необходимой теоретической базы в области организации и управления ВЭД для последующего прикладного применения;

привитие навыков самостоятельной работы с литературными источниками, исходя из содержания дисциплины и задач по управлению ВЭД;

овладение методами системного анализа управленческих ситуаций в сфере ВЭД и умениями находить оптимальные решения для успешного осуществления ВЭД Республики Беларусь.

освоение техники ведения международного коммерческого дела, исследование тенденций развития мирового хозяйства и специфики осуществления внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.

В результате изучения дисциплины студенты должны

знать:

сущность и значение внешнеэкономической деятельности на уровне государства и на уровне предприятия;

приоритетные направления развития ВЭД с точки зрения обеспечения экономической безопасности страны;

организационные формы и основные направления ВЭД, принципы и методы ее регулирования;

внешнеторговый потенциал, товарную структуру и основных партнеров во внешней торговле Республики Беларусь, особенности ее организации и регулирования;

систему управления ВЭД в Республике Беларусь;

функции управления ВЭД предприятия;

теоретические аспекты технологии осуществления внешнеторговых операций разных видов;

методы сбора и обработки коммерческой информации о зарубежных партнерах, критерии и принципы выбора партнера по внешнеторговой сделке;

особенности подготовки, заключения и исполнения внешнеторгового договора;

критерии оценки эффективности внешнеэкономической деятельности и показатели эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия,

уметь:

анализировать состояние и перспективы развития внешней торговли как одной из основных форм ВЭД;

различать типы структур организации внешнеэкономических служб предприятия;

характеризовать особенности и организацию встречных операций во ВЭД;

оценивать целесообразность привлечения посредников при работе на зарубежных рынках;

составлять контракты купли-продажи с учётом специфики торговли различными товарами и услугами;

обосновывать цены внешнеторговых сделок и определять базисные условия поставки;

вести деловую переписку;

анализировать проблемы и ситуации, складывающиеся в области управления ВЭД республики на уровне государства и на уровне предприятия;

оценивать эффективность ВЭД предприятия,

иметь навыки:

использования знаний по эффективному управлению ВЭД;

оценки и решения конкретных ситуаций с учетом реального положения во ВЭД и, особенно, во внешней торговле Республики Беларусь при заключении внешнеэкономических сделок;

составления и заключения внешнеторгового договора, учитывая собственные интересы и гарантии успешного осуществления внешнеторговой сделки.

иметь представление о применении основных принципов и методов управления ВЭД в ежедневной практической деятельности, практической работе во внешнеторговых фирмах и в органах управления внешнеэкономической деятельностью.

Освоение учебной дисциплины «Внешеэкономическая деятельность» должно обеспечить у обучающихся формирование следующих **специализированных компетенций**: реализовывать ценовую политику на внешних рынках, выявлять виды цен мирового рынка, использовать методы определения внешнеторговых цен; производить расчеты трансфертных цен, цен на бартерных операциях, цен на импортируемую и экспортируемую продукцию; осуществлять экономическое обоснование различных видов ценовых скидок.

Распределение аудиторных часов по видам занятий и семестрам.
Виды и формы аттестации

Семестр	Количество академических часов							Самост. работа	Форма промежуточной аттестации
	Всего	Аудит.	Из них						
			Лекции	Лабор. занятия	Практ. занятия	Семинары	УСР ¹		
Очная (дневная) форма получения высшего образования									
5	180	70	36	8	14		12	110	экз.
Всего	180	70	36	8	14		12	110	
Заочная форма получения высшего образования									
6	180	8	8					162	экз.
7		10	2	2	6				
Всего	180	18	10	2	6			162	
Заочная (сокращенная) форма получения высшего образования									
4	180	10	10					162	экз.
5		8		2	6				
Всего	180	18	10	2	6			162	

¹ Управляемая самостоятельная работа

II. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей

Предмет, задачи и структура дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность». Сущность и содержание понятий «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность». Условия и предпосылки развития внешнеэкономических отношений государств. Факторы расширения внешнеэкономических связей в условиях глобализации. Влияние ВЭД на развитие национальных экономик. Роль внешнеэкономических связей в повышении эффективности экономики. Место Республики Беларусь в мировом хозяйстве.

Функции государства как субъекта ВЭД. Категория «внешнеэкономическая политика», принципы внешнеэкономической политики Республики Беларусь. Приоритеты внешнеэкономической политики Республики Беларусь на современном этапе. Субъекты внешнеэкономической деятельности, их функции и полномочия.

Формы внешнеэкономических связей, их характеристика.

Понятия «внешняя торговля» и «внешнеторговая деятельность». Внешняя торговля как основная форма ВЭД. Внешнеторговый потенциал и внешнеторговая квота. Тенденции и пути развития внешней и международной торговли.

Межгосударственные торгово-экономические соглашения: их виды и содержание. Торговые режимы: не дискриминации, наибольшего благоприятствования, национальный, преференциальный и др. Заключение, вступление в силу международных договоров.

Объем, товарная и региональная структура, динамика внешней торговли Республики Беларусь, основные партнеры, торговый баланс. Проблемы и пути развития экспортного потенциала Республики Беларусь.

Тема 2. Международные организации и их роль в развитии международной торговли

Роль международных экономических организаций в регулировании мирохозяйственных связей, решении глобальных проблем. Основные направления деятельности международных экономических организаций и их функции. Критерии классификации, принципы деятельности международных экономических организаций. Порядок создания и формирования структуры международных организаций. Специализированные учреждения ООН, осуществляющие деятельность в экономической и финансовой сферах. Международный валютный фонд (МВФ), группа Всемирного банка.

Цели, задачи и направления деятельности экономического и социального совета ООН (ЭКОСОС), Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Программы развития ООН (ПРООН), Комиссии ООН по праву международной

торговли (ЮНСИТРАЛ). Международная торговая палата (МТП). Всемирная таможенная организация.

Цель, задачи и основные направления деятельности Всемирной торговой организации (ВТО). Принципы и механизм деятельности ВТО в области регулирования международной торговли, раунды торговых переговоров. Процедура присоединения к ВТО. Преимущества многосторонней торговой системы ВТО. Основные соглашения ВТО. Проблемы и перспективы вхождения Республики Беларусь в ВТО.

Тема 3. Внешнеторговые операции и техника их осуществления

Содержание и связь понятий «внешнеторговая сделка» и «внешнеторговая операция». Классификация международных коммерческих операций. Основные и вспомогательные операции. Прямой и косвенный методы осуществления операций, их преимущества и недостатки, возможности использования. Унификация правил международных торговых сделок. Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 г. (Венская конвенция). Цели и основные принципы. Структура Венской конвенции, область её применения и значение. Действие Венской конвенции на территории Республики Беларусь.

Способы установления контактов с зарубежными контрагентами. Процедура подготовки экспортной сделки. Документы по подготовке экспортной сделки. Содержание понятия оферта. Твердые и свободные оферты. Сходство и различие. Особенности оформления оферт. Коммерческие предложения продавца.

Международные товарные номенклатуры. Гармонизированная система описания и кодирования товаров. Таможенно-статистический учет экспортно-импортных операций и его унификация на многосторонней основе.

Особенности организации торговли основными товарными группами.

Тема 4. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок

Порядок осуществления внешнеторговой сделки и содержание основных этапов. Факторы, учитываемые при выборе контрагентов на рынках зарубежных стран. Фирменное досье. Подготовка к заключению сделки. Их роль в заключении сделок. Процедура подготовки импортной сделки. Документы по подготовке импортной сделки. Коммерческие запросы и заказы. Особенности оформления. Способы и формы заключения сделок. Виды и характеристика документации, подтверждающей заключение и исполнение сделки. Типовые документы по оформлению сделки в процессе унификации международного документооборота.

Виды коммерческих предложений покупателя. Сбор и обобщение ценовой информации. Виды публикуемых цен. Этапы анализа при выборе ценовой политики фирмы и определении уровня цены товара.

Понятие внешнеторгового договора. Договор – юридический документ по оформлению внешнеторговой сделки. Типовые договоры. Требования и

рекомендации по оформлению и составлению договора. Основные правила заключения сделок. Виды договоров. Факторы, влияющие на структуру и содержание договора. Существенные и несущественные условия.

Понятие договора купли-продажи, его отличие от других внешнеторговых договоров. Правовые аспекты регулирования внешнеторговых договоров купли-продажи. Структура и содержание внешнеторгового договора купли-продажи. Коммерческие и юридические условия внешнеторговых договоров купли-продажи. Особенности оформления, постатейные комментарии и примеры для различных видов товаров. Законодательство Республики Беларусь о заключении внешнеторговых договоров купли-продажи. Особенности внешнеторговой практики в Республике Беларусь.

Базисные условия поставки. Содержание понятия «базисные условия поставки». Распределение обязанностей продавца и покупателя по доставке товара.

Тема 5. Международные операции купли-продажи услуг

Понятие и классификация услуг. Способы международной торговли услугами. Классификация услуг в соответствии с положением ВТО. Международное регулирование торговли услугами. Основные формы торговли услугами. Особенности заключения договоров на международные услуги.

Услуги международного туризма. Транспортные услуги в международной экономике. Рекламные услуги. Информационные услуги.

Услуги международного лизинга. Виды инженерно-технических услуг. Понятие лизинга. Виды лизинга. Расчет лизингового платежа. Содержание понятия «международный инжиниринг».

Банковские услуги. Международное страхование.

Тема 6. Внешнеторговые посреднические операции

Понятие торгово-посреднических операций. Функции, выполняемые посредниками в современной международной коммерческой практике, виды предоставляемых услуг. Целесообразность привлечения посредников при работе на зарубежных рынках. Виды и характеристика торгово-посреднических операций в международной торговле. Методы осуществления международных коммерческих операций. Операции по перепродаже. Комиссионные и консигнационные операции. Виды консигнации. Агентские операции и особенности их правового регулирования. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками. Условия работы посредников на внешних рынках. Вознаграждение посредников. Организационные формы торгово-посреднических операций. Особенности деятельности зарубежных торгово-посреднических фирм в современных условиях. Виды договоров с внешнеторговыми посредниками и их условия.

Тема 7. Международные встречные операции

Содержание понятия «встречная торговля». Особенности международной встречной торговли. Причины активизации и перспективы развития международной встречной торговли в современных условиях. Правовое руководство по международным встречным сделкам» (ЮНСИТРАЛ). Классификации форм международной встречной торговли. Виды международных встречных сделок. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе. Компенсационные сделки на коммерческой основе. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.

Особенности товарообменных (бартерных) операций. Простые компенсационные соглашения. Сложные компенсационные соглашения. Операции с давальческим сырьем. Авансовые и встречные закупки. Особенности сделок «о разделе продукции», «развитие-импорт».

Роль встречной торговли во внешнеэкономических связях Республики Беларусь.

Тема 8. Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности

Понятие и объекты интеллектуальной собственности. Содержание, особенности и характерные черты международного технологического обмена. Технология как товар на мировом рынке. Виды технологий. Формы международного обмена научно-техническими знаниями. Международная лицензионная торговля. Содержание понятий «патент», «лицензия». Объекты лицензий. Виды лицензий и их характеристики. Виды, структура и содержание международных лицензионных соглашений. Лицензионные платежи. Особенности торговли товарными знаками, знаками обслуживания, наименованием мест происхождения. Франшиза и ее виды.

Организация и регулирование внешней торговли лицензиями в Республике Беларусь. Национальный центр интеллектуальной собственности Республики Беларусь. Национальная стратегия Беларуси в сфере интеллектуальной собственности. Перспективы развития лицензионной торговли в Республике Беларусь в современных условиях.

Тема 9. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности

Принципы и методы регулирования ВЭД: мировой опыт. Роль государства в регулировании ВЭД в условиях рынка, необходимость такого регулирования для обеспечения экономической безопасности. Эволюция политики протекционизма и свободной торговли.

Методы регулирования. Классификация методов регулирования согласно ГАТТ/ВТО. Характеристика экономических методов. Таможенно-тарифное регулирование. Таможенный тариф как инструмент торговой политики. Понятие нетарифных ограничений. Количественные ограничения. Таможенные и

административные импортные формальности. Технические барьеры, стандарты и требования к товару. Государственное субсидирование и др. меры.

Государственное регулирование ВЭД в Республике Беларусь. Организация государственного регулирования и контроля ВЭД в Республике Беларусь: система органов регулирования, основные задачи и функции законодательных и исполнительных органов. Роль министерств и ведомств в государственном регулировании ВЭД Республики Беларусь.

Таможенная система Республики Беларусь. Законодательная основа таможенного регулирования. Таможенные процедуры. Таможенные документы. Грузовая таможенная декларация. Таможенное оформление товаров, таможенный контроль.

Тарифные и нетарифные методы регулирования ВЭД в Республике Беларусь: налоги, пошлины, субсидии, дотации, кредиты, валютное регулирование, страхование, государственный заказ, квотирование, лицензирование, таможенное регулирование и контроль, нетарифные ограничения. Государственные целевые программы регулирования экспорта и импорта. Нормативная правовая база регулирования и контроля ВЭД в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь №178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций», Законы Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», «Об экспортном контроле», «О таможенном тарифе» и др., Постановление Совета Министров Республики Беларусь №1739 «О некоторых вопросах лицензирования в сфере внешней торговли», Соглашение о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран от 25.01.2009 г. и др.

Регулирование внешнеэкономической деятельности в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС).

Тема 10. Международные переговоры: технология подготовки и проведения

Правовые основы ведения переговоров с иностранными партнерами. Планирование деловых встреч. Техника подготовки переговоров по экспорту и импорту. Стратегия проведения переговоров. Базовые принципы переговоров. Анализ наиболее известных моделей переговоров. Правила проведения переговоров. Порядок и тактика ведения деловых переговоров. Оформление результатов переговоров Система показателей оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Очная (дневная) форма получения высшего образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Всего часов	Количество аудиторных часов					Самостоятельная работа	Литература	Форма контроля
			Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество часов УСР			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
5 семестр										
1	Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей	18	4	2			2	10	[1, 17]	УО, Р
2	Международные организации и их роль в развитии международной торговли	16	4	2				10	[1]	УО
3	Внешнеторговые операции и техника их осуществления	20	2			8		10	[1, 2]	УО, РПЗ
4	Подготовка и заключение внешнеторговых сделок	18	6				2	10	[2, 3]	УО, Р
5	Международные операции купли-продажи услуг	16	2	2			2	10	[1, 2]	КР(ТА) ²
6	Внешнеторговые посреднические операции	16	2	2			2	10	[1, 17]	УО, Р
7	Международные встречные операции	16	2	2			2	10	[1, 2]	УО, Р
8	Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности	16	4	2				10	[1, 17]	УО
9	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	32	8	2			2	20	[1, 15]	КР(ТА)
10	Международные переговоры: технология подготовки и проведения	12	2					10	[17]	УО
		180	36	14		8	12	110		экз.

² Текущая аттестация

Заочная форма получения высшего образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Всего часов	Количество аудиторных часов				Самостоятельная работа	Литература	Форма контроля
			Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6-7 семестр									
1	Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей	24	2	2			20	[1, 17]	УО, Р
2	Международные организации и их роль в развитии международной торговли	20					20	[1]	
3	Внешнеторговые операции и техника их осуществления	22				2	20	[1, 2]	УО, РПЗ
4	Подготовка и заключение внешнеторговых сделок	20					20	[2, 3]	
5	Международные операции купли-продажи услуг	24	2	2			20	[1, 2]	УД, Р
6	Внешнеторговые посреднические операции	12	2				10	[1, 17]	УО, Р
7	Международные встречные операции	10					10	[1, 2]	
8	Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности	24	2	2			20	[1, 17]	УД, Р
9	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	14	2				12	[1, 15]	УО, Р
10	Международные переговоры: технология подготовки и проведения	10					10	[17]	
		180	10	6		2	162		экз.

Заочная (сокращенная) форма получения высшего образования
Заочная форма получения высшего образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Всего часов	Количество аудиторных часов				Самостоятельная работа	Литература	Форма контроля
			Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4-5 семестр									
1	Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей	24	2	2			20	[1, 17]	УО, Р
2	Международные организации и их роль в развитии международной торговли	20					20	[1]	
3	Внешнеторговые операции и техника их осуществления	22				2	20	[1, 2]	УО, РПЗ
4	Подготовка и заключение внешнеторговых сделок	20					20	[2, 3]	
5	Международные операции купли-продажи услуг	24	2	2			20	[1, 2]	УД, Р
6	Внешнеторговые посреднические операции	12	2				10	[1, 17]	УО, Р
7	Международные встречные операции	10					10	[1, 2]	
8	Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности	24	2	2			20	[1, 17]	УД, Р
9	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	14	2				12	[1, 15]	УО, Р
10	Международные переговоры: технология подготовки и проведения	10					10	[17]	
		180	10	6		2	162		экз.

IV. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Пашуто, В. П. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. пособие для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / В. П. Пашуто., О. В. Пашуто. – Минск : ИВЦ. Минфина, 2022. – 360 с.
2. Соркин, С. Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление : учеб. пособие / С. Л. Соркин. – Минск : Современ. шк., 2018. – 283 с.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

3. Алехнович, А. В. Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь : практ. пособие / А. В. Алехнович. – Минск : Амалфея, 2015. – 416 с.
4. Банковский кодекс Республики Беларусь. – Минск : Амалфея, 2013. – 260 с.
5. Бровкова, Е. Г. Внешнеэкономическая деятельность / Е. Г. Бровкова, И. П. Подиус. – М. : МТ-Пресс, 2021. – 186 с.
6. Войтович, А. И. Внешнеэкономическая деятельность : учеб.-метод. пособие / А. И. Войтович. – Минск : БГЭУ, 2015. – 87 с.
7. Войтович, А. И. Организация внешнеэкономической деятельности на предприятии : учеб.-метод. пособие / А. И. Войтович. – Минск : БГУ, 2019. – 72 с.
8. Гражданский кодекс Республики Беларусь. – Минск : Амалфея, 2012. – 752 с.
9. Драганов, В. Г. Основы таможенного дела: учебник / В. Г. Драганов. – М. : Экономика, 2018. – 675 с.
10. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь. – Минск : Амалфея, 2010. – 84 с.
11. Карбанович, И. И. Международные автомобильные перевозки : учеб. пособие / И. И. Карбанович. – 7-е изд., перераб. и доп. – Минск : Юнипак, 2019. – 234 с.
12. Костюков, М. Е. Международный коммерческий контракт. Понятие. Техника написания. Примерные формы на рус. и англ. языках / М. Е. Костюков. – Минск : Асобны Дах, 2021. – 120 с.
13. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Е. Ф. Прокушев. – М. : Изд.-торг. Корпорация «Дашков и К», 2021. – 500 с.
14. Розенберг, М. Г. Международная купля-продажа товаров. Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров / М. Г. Розенберг. – М. : Статут, 2020. – 464 с.
15. Руденков, В. М. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / В. М. Руденков. – Минск : МГЭИ, 2015. – 484 с.

16. Таможенный кодекс Республики Беларусь. – Минск : Амалфея, 2009. – 416 с.
17. Турбан Г.В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / Г.В. Турбан. – Минск: БГЭУ, 2007 -319с.
18. Учредительный договор о Евразийском экономическом союзе: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.http://online.zakon.kz](http://online.zakon.kz) -Дата доступа: 02.02.2015 г.
19. Функ, Я. Инкотермс 2020: комментарий / Я. Функ. – Минск : Амалфея, 2021. – 52с.

СРЕДСТВА ОБУЧЕНИЯ

1. Система дистанционного обучения "Moodle".
2. Электронный учебно-методический комплекс «Внешнеэкономическая деятельность», регистр. свидетельство № 1062335500 от 10.08.2023.
3. Учебная литература.
4. Интернет-ресурсы.

СРЕДСТВА ДИАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Диагностика результатов образовательной деятельности обучающихся осуществляется в ходе проведения всех видов занятий, самостоятельной работы и текущей аттестации по учебной дисциплине.

Основными формами контроля знаний по учебной дисциплине являются:

устный опрос	УО;
письменный опрос	ПО;
контрольная работа	КР;
устный доклад	УД;
решение практических задач	РПЗ;
реферат	Р.

Текущая аттестация обучающихся проводится в течение семестра в целях периодического контроля и оценки результатов их учебной деятельности по учебной дисциплине с выставлением отметок.

Текущий контроль проводится строго в соответствии с учебно-методической картой дисциплины. Обучающийся должен в обязательном порядке участвовать во всех контрольных мероприятиях текущего контроля, предусмотренных учебной программой дисциплины.

Форма текущей аттестации по учебной дисциплине:

Контрольная работа	КР.
--------------------	-----

К промежуточной аттестации по учебной дисциплине, модулю обучающиеся допускаются при условии успешного прохождения текущей аттестации, предусмотренной учебной программой в текущем семестре.

Формой промежуточной аттестации является:

экзамен	ЭКЗ.
---------	------

ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Целью практических занятий является закрепление теоретического курса, приобретение навыков решения задач, активизация самостоятельной работы студентов.

Тема 1. Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей

Практическое занятие 1.

Рассматриваемые вопросы:

1. Условия и предпосылки развития внешнеэкономических отношений государств. Факторы расширения внешнеэкономических связей в условиях глобализации.

2. Роль внешнеэкономических связей в повышении эффективности экономики. Место Республики Беларусь в мировом хозяйстве.

3. Категория «внешнеэкономическая политика», принципы внешнеэкономической политики Республики Беларусь.

4. Приоритеты внешнеэкономической политики Республики Беларусь на современном этапе. Субъекты внешнеэкономической деятельности, их функции и полномочия.

5. Внешнеторговый потенциал и внешнеторговая квота. Тенденции и пути развития внешней и международной торговли.

6. Объем, товарная и региональная структура, динамика внешней торговли Республики Беларусь, основные партнеры, торговый баланс. Проблемы и пути развития экспортного потенциала Республики Беларусь.

Содержание (студенты на данном ПЗ делают доклады с презентацией).

Обеспеченность занятия – основная и дополнительная литература.

Тема 2. Международные организации и их роль в развитии международной торговли

Практическое занятие 2.

Рассматриваемые вопросы:

1. Основные направления деятельности международных экономических организаций и их функции.

2. Специализированные учреждения ООН, осуществляющие деятельность в экономической и финансовой сферах.

3. Международный валютный фонд (МВФ), группа Всемирного банка.

4. Цели, задачи и направления деятельности экономического и социального совета ООН (ЭКОСОС), Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Программы развития ООН (ПРООН), Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Международная торговая палата (МТП). Всемирная таможенная организация.

5. Принципы и механизм деятельности Всемирной торговой организации (ВТО) в области регулирования международной торговли, раунды торговых переговоров. Процедура присоединения к ВТО. Преимущества многосторонней

торговой системы ВТО. Основные соглашения ВТО. Проблемы и перспективы вхождения Республики Беларусь в ВТО.

Тема 5. Международные операции купли-продажи услуг

Практическое занятие 3.

Рассматриваемые вопросы:

1. Способы международной торговли услугами.
2. Классификация услуг в соответствии с положением ВТО.
3. Услуги международного туризма. Транспортные услуги в международной экономике. Рекламные услуги. Информационные услуги.
4. Услуги международного лизинга.
5. Банковские услуги. Международное страхование.

Тема 6. Внешнеторговые посреднические операции

Практическое занятие 4.

Рассматриваемые вопросы:

1. Понятие торгово-посреднических операций.
2. Виды и характеристика торгово-посреднических операций в международной торговле.
3. Методы осуществления международных коммерческих операций.
4. Особенности деятельности зарубежных торгово-посреднических фирм в современных условиях.

Тема 7. Международные встречные операции

Практическое занятие 5.

Рассматриваемые вопросы:

1. Особенности международной встречной торговли.
2. Классификации форм международной встречной торговли. Виды международных встречных сделок. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе. Компенсационные сделки на коммерческой основе. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.
3. Особенности товарообменных (бартерных) операций.
4. Роль встречной торговли во внешнеэкономических связях Республики Беларусь.

Тема 8. Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности

Практическое занятие 6.

Рассматриваемые вопросы:

1. Содержание, особенности и характерные черты международного технологического обмена.
2. Технология как товар на мировом рынке. Виды технологий.

3. Виды лицензий и их характеристики. Виды, структура и содержание международных лицензионных соглашений.

4. Организация и регулирование внешней торговли лицензиями в Республике Беларусь.

Тема 9. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности

Практическое занятие 7.

Рассматриваемые вопросы:

1. Принципы и методы регулирования ВЭД: мировой опыт.
2. Методы регулирования. Классификация методов регулирования согласно ГАТТ/ВТО.
3. Государственное регулирование ВЭД в Республике Беларусь.
4. Таможенная система Республики Беларусь.
5. Тарифные и нетарифные методы регулирования ВЭД в Республике Беларусь.
6. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС).

ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ

Основная цель проведения лабораторных занятий состоит в закреплении теоретического материала курса, приобретении навыков выполнения эксперимента, обработки экспериментальных данных, анализа результатов, грамотного оформления отчетов.

Тема 1. Внешнеторговые операции и техника их осуществления

Лабораторная работа 1. Оптимизация торговых связей между странами во внешнеэкономической деятельности.

Содержание занятия 1:

Ознакомление с постановкой задачи. Изучение сущности экономико-математической модели. (2 часа)

Содержание занятия 2:

Выдача исходной информации, Построение матрицы совокупных затрат. (2 часа)

Содержание занятия 3:

Определение расчетной матрицы. Определение совокупных затрат. (2 часа)

Содержание занятия 4:

Определение альтернативных вариантов расчетной матрицы. Определение величины экономии. Выводы.

Обеспеченность занятия: учебная литература [1], [3]. [15].

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ЗАДАНИЙ И КОНТРОЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ УСР

№ темы, (раздела)	Тема УСР	Кол-во часов	Метод. обеспечение	Форма контроля
3 курс, 5 семестр (12 часов)				
1.	Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей	2	Учебная литература, Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
4.	Подготовка и заключение внешнеторговых сделок	2	Учебная литература, Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
5.	Международные операции купли-продажи услуг	2	Учебная литература, Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
6.	Внешнеторговые посреднические операции	2	Учебная литература, Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
7.	Международные встречные операции	2	Учебная литература, Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
9.	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	2	Учебная литература, Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

1. Тенденции развития экономики Республики Беларусь.
2. Внешняя торговля Республики Беларусь.
3. Внешнеэкономические связи и формы их осуществления.
4. Международная торговая сделка.
5. Виды международных коммерческих операций.
6. Особенности международного сотрудничества объектами интеллектуальной собственности.
7. Коммерческие предложения во внешнеэкономической деятельности.
8. Обоснование вариантов внешнеторговых сделок.
9. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров.
10. Внешнеторговый контракт купли-продажи: структура и содержание.
11. Классификация международных коммерческих операций.
12. Понятие и классификация услуг.
13. Международный инжиниринг и его виды и особенности.
14. Международный лизинг и его виды.
15. Международный туризм и его роль в экономике. Туризм в Республике Беларусь.
16. Международные переговоры, понятие и виды.
17. Международные операции купли-продажи информации.
18. Понятие встречной торговли.
19. Понятие бартерной сделки и ее особенности.
20. Торговые компенсационные сделки.
21. Промышленные компенсационные сделки.

22. Понятие способов обеспечения исполнения обязательств внешнеторговых сделок.
23. Условия контракта как способ обеспечения исполнения обязательств.
24. Сущность и этапы внешнеторговых операций
25. Понятие внешнеторгового посредничества. Функции посредников.
26. Выбор посредника во внешнеэкономической деятельности.
27. Виды внешнеторговых посредников.
28. Особенности работы с посредником во внешнеэкономической деятельности.
29. Таможенный тариф: понятие и цели использования.
30. Таможенные пошлины: сущность, функции, классификация.
31. Методы определения таможенной стоимости.
32. Тарифные методы регулирования: понятие и практическое применение в Республике Беларусь.
33. Нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности и их применение в Республике Беларусь.
34. Принципы внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.
35. Высшие органы управления внешнеэкономической деятельностью.
36. Сущность внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.
37. Показатели эффективности внешнеэкономической деятельности.
38. Особенности проведения международных переговоров.
39. Международные организации и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.
40. МВФ и его роль в регулировании международной торговли.
41. Всемирный банк: основные направления деятельности и специализированные межправительственные организации.
42. Система регулирования внешнеэкономической деятельности.
43. Роль ВТО в регулировании международной торговли.
44. Порядок присоединения и преимущества членства в ВТО.
45. Основное содержание функций ВТО.
46. Показатели эффективности внешнеэкономической деятельности государства.
47. Система органов государственного управления ВЭД в Республике Беларусь.
48. Ключевые министерства и ведомства Республики Беларусь и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.
49. Роль Правительства и Национального собрания в регулировании внешнеэкономической деятельности.
50. Методика проведения международных переговоров.

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

51. Современные тенденции развития экономики Республики Беларусь.
52. Внешняя торговля Республики Беларусь.
53. Внешнеэкономические связи и формы их осуществления.
54. Международная торговая сделка.
55. Виды международных коммерческих операций.
56. Особенности международного сотрудничества объектами интеллектуальной собственности.
57. Коммерческие предложения во внешнеэкономической деятельности.
58. Обоснование вариантов внешнеторговых сделок.
59. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров.
60. Внешнеторговый контракт купли-продажи: структура и содержание.
61. Классификация международных коммерческих операций.
62. Понятие и классификация услуг.
63. Международный инжиниринг и его виды и особенности.
64. Международный лизинг и его виды.
65. Международный туризм и его роль в экономике. Туризм в Республике Беларусь.
66. Международные переговоры, понятие и виды.
67. Международные операции купли-продажи информации.
68. Понятие встречной торговли.
69. Понятие бартерной сделки и ее особенности.
70. Торговые компенсационные сделки.
71. Промышленные компенсационные сделки.
72. Понятие способов обеспечения исполнения обязательств внешнеторговых сделок.
73. Условия контракта как способ обеспечения исполнения обязательств.
74. Сущность и этапы внешнеторговых операций
75. Понятие внешнеторгового посредничества. Функции посредников.
76. Выбор посредника во внешнеэкономической деятельности.
77. Виды внешнеторговых посредников.
78. Особенности работы с посредником во внешнеэкономической деятельности.
79. Таможенный тариф: понятие и цели использования.
80. Таможенные пошлины: сущность, функции, классификация.
81. Методы определения таможенной стоимости.
82. Тарифные методы регулирования: понятие и практическое применение в Республике Беларусь.
83. Нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности и их применение в Республике Беларусь.
84. Принципы внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.

85. Высшие органы управления внешнеэкономической деятельностью
86. Сущность внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.
87. Показатели эффективности внешнеэкономической деятельности.
88. Особенности проведения международных переговоров.
89. Международные организации и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.
90. МВФ и его роль в регулировании международной торговли.
91. Всемирный банк: основные направления деятельности и специализированные межправительственные организации.
92. Система регулирования внешнеэкономической деятельности.
93. Роль ВТО в регулировании международной торговли.
94. Порядок присоединения и преимущества членства в ВТО.
95. Основное содержание функций ВТО.
96. Показатели эффективности внешнеэкономической деятельности государства.
97. Система органов государственного управления ВЭД в Республике Беларусь.
98. Ключевые министерства и ведомства Республики Беларусь и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.
99. Роль Правительства и Национального собрания в регулировании внешнеэкономической деятельности.
100. Методика проведения международных переговоров.

V. ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УВО

Название дисциплины, с которой требуется согласование	Кафедра, обеспечивающая изучение этой дисциплины	Предложения об изменениях в содержании учебной программы по изучаемой дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей рабочую программу (с указанием даты и номера протокола)
Микроэкономика	Кафедра экономики и менеджмента	Согласовано	протокол №4/1 от 19.12.2024
Национальная экономика Беларуси	Кафедра экономики и менеджмента	Согласовано	протокол №4/1 от 19.12.2024

Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»

В.М.Поздняков

Доля документов

04. 2025 г.

Регистрационный № УД-008/01-25/уч.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальности

6-05-0412-04 Маркетинг

2025 г.

Контрольный экземпляр

Учебная программа составлена на основе Образовательного стандарта высшего образования ОСВО 6-05-0412-04-2022 (общее высшее образование) для специальности 6-05-0412-04 «Маркетинг», утвержденного Постановлением Министерства образования Республики Беларусь 10.08.2023 г. № 246, учебного плана учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО» по специальности 6-05-0412-04 «Маркетинг», утвержденного 01.03.2023, регистрац. № 6-05-0412-04/уч.

СОСТАВИТЕЛЬ:

Акунец В.П., доцент кафедры логистики и маркетинга учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО», кандидат экономических наук

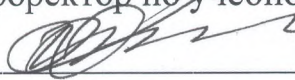
РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой логистики и маркетинга учреждения образования Федерации профсоюзов «Международный университет «МИТСО» (протокол № 10 от 30.05.2025);

Научно-методическим советом учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО» (протокол № 8 от 04.04.2025)

СОГЛАСОВАНО

Проректор по учебной работе

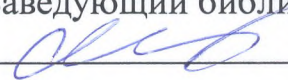
 М.А. Юрочкин

СОГЛАСОВАНО

Декан экономического факультета

 А.В. Ковтунов

Заведующий библиотекой

 О.О. Бабарикина

Нормоконтроль

ведущий специалист УМУ

 Г.Д. Лагунович

I. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Целью изучения курса «Внешнеэкономическая деятельность» является овладение студентами механизмом внешнеторговых экспортно-импортных операций и научно-технического сотрудничества как средства реализации внешнеполитического курса государства и укрепления отечественной экономики. Формирование у студентов профессиональных знаний и умений по вопросам организации и управления внешнеэкономической деятельностью (ВЭД) субъектов хозяйствования Республики Беларусь, техники подготовки, заключения и выполнения внешнеторговых сделок.

Задачи изучения дисциплины:

формирование у студентов необходимой теоретической базы в области организации и управления ВЭД для последующего прикладного применения;

привитие навыков самостоятельной работы с литературными источниками, исходя из содержания дисциплины и задач по управлению ВЭД;

овладение методами системного анализа управленческих ситуаций в сфере ВЭД и умениями находить оптимальные решения для успешного осуществления ВЭД Республики Беларусь.

освоение техники ведения международного коммерческого дела, исследование тенденций развития мирового хозяйства и специфики осуществления внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.

В результате изучения дисциплины студенты должны

знать:

сущность и значение внешнеэкономической деятельности на уровне государства и на уровне предприятия;

приоритетные направления развития ВЭД с точки зрения обеспечения экономической безопасности страны;

организационные формы и основные направления ВЭД, принципы и методы ее регулирования;

внешнеторговый потенциал, товарную структуру и основных партнеров во внешней торговле Республики Беларусь, особенности ее организации и регулирования;

систему управления ВЭД в Республике Беларусь;

функции управления ВЭД предприятия;

теоретические аспекты технологии осуществления внешнеторговых операций разных видов;

методы сбора и обработки коммерческой информации о зарубежных партнерах, критерии и принципы выбора партнера по внешнеторговой сделке;

особенности подготовки, заключения и исполнения внешнеторгового договора;

критерии оценки эффективности внешнеэкономической деятельности и показатели эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия;

уметь:

анализировать состояние и перспективы развития внешней торговли как одной из основных форм ВЭД;

различать типы структур организации внешнеэкономических служб предприятия;

характеризовать особенности и организацию встречных операций во ВЭД;

оценивать целесообразность привлечения посредников при работе на зарубежных рынках;

составлять контракты купли-продажи с учётом специфики торговли различными товарами и услугами;

обосновывать цены внешнеторговых сделок и определять базисные условия поставки;

вести деловую переписку;

анализировать проблемы и ситуации, складывающиеся в области управления ВЭД республики на уровне государства и на уровне предприятия;

оценивать эффективность ВЭД предприятия,

иметь навыки:

использования знаний по эффективному управлению ВЭД;

оценки и решения конкретных ситуаций с учетом реального положения во ВЭД и, особенно, во внешней торговле Республики Беларусь при заключении внешнеэкономических сделок;

составления и заключения внешнеторгового договора, учитывая собственные интересы и гарантии успешного осуществления внешнеторговой сделки.

иметь представление о применения основных принципов и методов управления ВЭД в ежедневной практической деятельности, практической работе во внешнеторговых фирмах и в органах управления внешнеэкономической деятельностью.

Освоение учебной дисциплины «Внешеэкономическая деятельность» должно обеспечить у обучающихся формирование следующих **специализированных компетенций**: реализовывать ценовую политику на внешних рынках, выявлять виды цен мирового рынка, использовать методы определения внешнеторговых цен; производить расчет трансфертных цен, цен при толлинговых и бартерных операциях, цен на импортируемую и экспортируемую продукцию; осуществлять экономическое обоснование различных видов ценовых скидок.

Распределение аудиторных часов по видам занятий и семестрам.

Виды и формы аттестации

Семестр	Количество академических часов							Самост. работа	Форма промежуточной аттестации
	Всего	Аудит.	Из них						
			Лекции	Лабор. занятия	Практ. занятия	Семинары	УСР ¹		
Очная (дневная) форма получения высшего образования									
6	120	54	20			20	14	66	зач.
Всего	120	54	20			20	14	66	

¹ Управляемая самостоятельная работа

II. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей

Предмет, задачи и структура дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность». Сущность и содержание понятий «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность». Условия и предпосылки развития внешнеэкономических отношений государств. Факторы расширения внешнеэкономических связей в условиях глобализации. Влияние ВЭД на развитие национальных экономик. Роль внешнеэкономических связей в повышении эффективности экономики. Место Республики Беларусь в мировом хозяйстве.

Функции государства как субъекта ВЭД. Категория «внешнеэкономическая политика», принципы внешнеэкономической политики Республики Беларусь. Приоритеты внешнеэкономической политики Республики Беларусь на современном этапе. Субъекты внешнеэкономической деятельности, их функции и полномочия.

Формы внешнеэкономических связей, их характеристика.

Понятия «внешняя торговля» и «внешнеторговая деятельность». Внешняя торговля как основная форма ВЭД. Внешнеторговый потенциал и внешнеторговая квота. Тенденции и пути развития внешней и международной торговли.

Межгосударственные торгово-экономические соглашения: их виды и содержание. Торговые режимы: не дискриминации, наибольшего благоприятствования, национальный, преференциальный и др. Заключение, вступление в силу международных договоров.

Объем, товарная и региональная структура, динамика внешней торговли Республики Беларусь, основные партнеры, торговый баланс. Проблемы и пути развития экспортного потенциала Республики Беларусь.

Тема 2. Международные организации и их роль в развитии международной торговли

Роль международных экономических организаций в регулировании мирохозяйственных связей, решении глобальных проблем. Основные направления деятельности международных экономических организаций и их функции. Критерии классификации, принципы деятельности международных экономических организаций. Порядок создания и формирования структуры международных организаций. Специализированные учреждения ООН, осуществляющие деятельность в экономической и финансовой сферах. Международный валютный фонд (МВФ), группа Всемирного банка.

Цели, задачи и направления деятельности экономического и социального совета ООН (ЭКОСОС), Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Программы развития ООН (ПРООН), Комиссии ООН по праву международной

торговли (ЮНСИТРАЛ). Международная торговая палата (МТП). Всемирная таможенная организация.

Цель, задачи и основные направления деятельности Всемирной торговой организации (ВТО). Принципы и механизм деятельности ВТО в области регулирования международной торговли, раунды торговых переговоров. Процедура присоединения к ВТО. Преимущества многосторонней торговой системы ВТО. Основные соглашения ВТО. Проблемы и перспективы вхождения Республики Беларусь в ВТО.

Тема 3. Внешнеторговые операции и техника их осуществления

Содержание и связь понятий «внешнеторговая сделка» и «внешнеторговая операция». Классификация международных коммерческих операций. Основные и вспомогательные операции. Прямой и косвенный методы осуществления операций, их преимущества и недостатки, возможности использования. Унификация правил международных торговых сделок. Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 г. (Венская конвенция). Цели и основные принципы. Структура Венской конвенции, область её применения и значение. Действие Венской конвенции на территории Республики Беларусь.

Способы установления контактов с зарубежными контрагентами. Процедура подготовки экспортной сделки. Документы по подготовке экспортной сделки. Содержание понятия оферта. Твердые и свободные оферты. Сходство и различие. Особенности оформления оферт. Коммерческие предложения продавца.

Международные товарные номенклатуры. Гармонизированная система описания и кодирования товаров. Таможенно-статистический учет экспортно-импортных операций и его унификация на многосторонней основе.

Особенности организации торговли основными товарными группами.

Тема 4. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок

Порядок осуществления внешнеторговой сделки и содержание основных этапов. Факторы, учитываемые при выборе контрагентов на рынках зарубежных стран. Фирменное досье. Подготовка к заключению сделки. Их роль в заключении сделок. Процедура подготовки импортной сделки. Документы по подготовке импортной сделки. Коммерческие запросы и заказы. Особенности оформления. Способы и формы заключения сделок. Виды и характеристика документации, подтверждающей заключение и исполнение сделки. Типовые документы по оформлению сделки в процессе унификации международного документооборота.

Виды коммерческих предложений покупателя. Сбор и обобщение ценовой информации. Виды публикуемых цен. Этапы анализа при выборе ценовой политики фирмы и определении уровня цены товара.

Понятие внешнеторгового договора. Договор – юридический документ по оформлению внешнеторговой сделки. Типовые договоры. Требования и

рекомендации по оформлению и составлению договора. Основные правила заключения сделок. Виды договоров. Факторы, влияющие на структуру и содержание договора. Существенные и несущественные условия.

Понятие договора купли-продажи, его отличие от других внешнеторговых договоров. Правовые аспекты регулирования внешнеторговых договоров купли-продажи. Структура и содержание внешнеторгового договора купли-продажи. Коммерческие и юридические условия внешнеторговых договоров купли-продажи. Особенности оформления, постатейные комментарии и примеры для различных видов товаров. Законодательство Республики Беларусь о заключении внешнеторговых договоров купли-продажи. Особенности внешнеторговой практики в Республике Беларусь.

Базисные условия поставки. Содержание понятия «базисные условия поставки». Распределение обязанностей продавца и покупателя по доставке товара.

Тема 5. Международные операции купли-продажи услуг

Понятие и классификация услуг. Способы международной торговли услугами. Классификация услуг в соответствии с положением ВТО. Международное регулирование торговли услугами. Основные формы торговли услугами. Особенности заключения договоров на международные услуги.

Услуги международного туризма. Транспортные услуги в международной экономике. Рекламные услуги. Информационные услуги.

Услуги международного лизинга. Виды инженерно-технических услуг. Понятие лизинга. Виды лизинга. Расчет лизингового платежа. Содержание понятия «международный инжиниринг».

Банковские услуги. Международное страхование.

Тема 6. Внешнеторговые посреднические операции

Понятие торгово-посреднических операций. Функции, выполняемые посредниками в современной международной коммерческой практике, виды предоставляемых услуг. Целесообразность привлечения посредников при работе на зарубежных рынках. Виды и характеристика торгово-посреднических операций в международной торговле. Методы осуществления международных коммерческих операций. Операции по перепродаже. Комиссионные и консигнационные операции. Виды консигнации. Агентские операции и особенности их правового регулирования. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками. Условия работы посредников на внешних рынках. Вознаграждение посредников. Организационные формы торгово-посреднических операций. Особенности деятельности зарубежных торгово-посреднических фирм в современных условиях. Виды договоров с внешнеторговыми посредниками и их условия.

Тема 7. Международные встречные операции

Содержание понятия «встречная торговля». Особенности международной встречной торговли. Причины активизации и перспективы развития международной встречной торговли в современных условиях. Правовое руководство по международным встречным сделкам» (ЮНСИТРАЛ). Классификации форм международной встречной торговли. Виды международных встречных сделок. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе. Компенсационные сделки на коммерческой основе. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.

Особенности товарообменных (бартерных) операций. Простые компенсационные соглашения. Сложные компенсационные соглашения. Операции с давальческим сырьем. Авансовые и встречные закупки. Особенности сделок «о разделе продукции», «развитие-импорт».

Роль встречной торговли во внешнеэкономических связях Республики Беларусь.

Тема 8. Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности

Понятие и объекты интеллектуальной собственности. Содержание, особенности и характерные черты международного технологического обмена. Технология как товар на мировом рынке. Виды технологий. Формы международного обмена научно-техническими знаниями. Международная лицензионная торговля. Содержание понятий «патент», «лицензия». Объекты лицензий. Виды лицензий и их характеристики. Виды, структура и содержание международных лицензионных соглашений. Лицензионные платежи. Особенности торговли товарными знаками, знаками обслуживания, наименованием мест происхождения. Франшиза и ее виды.

Организация и регулирование внешней торговли лицензиями в Республике Беларусь. Национальный центр интеллектуальной собственности Республики Беларусь. Национальная стратегия Беларуси в сфере интеллектуальной собственности. Перспективы развития лицензионной торговли в Республике Беларусь в современных условиях.

Тема 9. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности

Принципы и методы регулирования ВЭД: мировой опыт. Роль государства в регулировании ВЭД в условиях рынка, необходимость такого регулирования для обеспечения экономической безопасности. Эволюция политики протекционизма и свободной торговли.

Методы регулирования. Классификация методов регулирования согласно ГАТТ/ВТО. Характеристика экономических методов. Таможенно-тарифное регулирование. Таможенный тариф как инструмент торговой политики. Понятие нетарифных ограничений. Количественные ограничения. Таможенные и

административные импортные формальности. Технические барьеры, стандарты и требования к товару. Государственное субсидирование и др. меры.

Государственное регулирование ВЭД в Республике Беларусь. Организация государственного регулирования и контроля ВЭД в Республике Беларусь: система органов регулирования, основные задачи и функции законодательных и исполнительных органов. Роль министерств и ведомств в государственном регулировании ВЭД Республики Беларусь.

Таможенная система Республики Беларусь. Законодательная основа таможенного регулирования. Таможенные процедуры. Таможенные документы. Грузовая таможенная декларация. Таможенное оформление товаров, таможенный контроль.

Тарифные и нетарифные методы регулирования ВЭД в Республике Беларусь: налоги, пошлины, субсидии, дотации, кредиты, валютное регулирование, страхование, государственный заказ, квотирование, лицензирование, таможенное регулирование и контроль, нетарифные ограничения. Государственные целевые программы регулирования экспорта и импорта. Нормативная правовая база регулирования и контроля ВЭД в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь №178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций», Законы Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», «Об экспортном контроле», и др., Постановление Совета Министров Республики Беларусь №1739 «О некоторых вопросах лицензирования в сфере внешней торговли», Соглашение о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран от 25.01.2009 г. и др.

Регулирование внешнеэкономической деятельности в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС).

Тема 10. Международные переговоры: технология подготовки и проведения

Правовые основы ведения переговоров с иностранными партнерами. Планирование деловых встреч. Техника подготовки переговоров по экспорту и импорту. Стратегия проведения переговоров. Базовые принципы переговоров. Анализ наиболее известных моделей переговоров. Правила проведения переговоров. Порядок и тактика ведения деловых переговоров. Оформление результатов переговоров Система показателей оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Очная (дневная) форма получения высшего образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Всего часов	Количество аудиторных часов					Самостоятельная работа	Литература	Форма контроля
			Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество часов УСР			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
5 семестр										
1	Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей		2		2		2	6	[1, 17]	УО, Р
2	Международные организации и их роль в развитии международной торговли		2		2			6	[1]	УО
3	Внешнеторговые операции и техника их осуществления		2					6	[1, 2]	УО, РПЗ
4	Подготовка и заключение внешнеторговых сделок		2				2	6	[2, 3]	УО, Р
5	Международные операции купли-продажи услуг		2		2		2	8	[1, 2]	КР(ТА) ²
6	Внешнеторговые посреднические операции		2		2		2	6	[1, 17]	УО, Р
7	Международные встречные операции		2		2		2	8	[1, 2]	УО, Р
8	Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности		2		4			6	[1, 17]	УО
9	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности		2		6		4	8	[1, 15]	КР(ТА)
10	Международные переговоры: технология подготовки и проведения		2					6	[17]	УО
		120	20		20		14	66		ЭКЗ.

² Текущая аттестация

IV. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Сенотрусова, С. В. Внешнеэкономическая деятельность организации : учебник для вузов / С. В. Сенотрусова. - Москва : Юрайт, 2025. - 198 с. - (Высшее образование)

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

2. Пашуто, В. П. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. пособие для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / В. П. Пашуто., О. В. Пашуто. – Минск : ИВЦ Минфина, 2022. – 360 с.
3. Соркин, С. Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление : учеб. пособие / С. Л. Соркин. – Минск : Соврем. шк., 2018. – 283 с.
4. Бровкова, Е. Г. Внешнеэкономическая деятельность / Е. Г. Бровкова, И. П. Подиус. – М. : МТ-Пресс, 2021. – 186 с.
5. Войтович, А. И. Внешнеэкономическая деятельность : учеб.-метод. пособие / А. И. Войтович. – Минск : БГЭУ, 2015. – 87 с.
6. Войтович, А. И. Организация внешнеэкономической деятельности на предприятии : учеб.-метод. пособие / А. И. Войтович. – Минск : БГУ, 2019. – 72 с.
7. Драганов, В. Г. Основы таможенного дела: учебник / В. Г. Драганов. – М. : Экономика, 2018. – 675 с.
8. Карбанович, И. И. Международные автомобильные перевозки : учеб. пособие / И. И. Карбанович. – 7-е изд., перераб. и доп. – Минск : Юнипак, 2019. – 234 с.
9. Костюков, М. Е. Международный коммерческий контракт. Понятие. Техника написания. Примерные формы на рус. и англ. языках / М. Е. Костюков. – Минск : Асобны Дах, 2021. – 120 с.
10. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Е. Ф. Прокушев. – М. : Изд.-торг. Корпорация «Дашков и К», 2021. – 500 с.
11. Розенберг, М. Г. Международная купля-продажа товаров. Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров / М. Г. Розенберг. – М. : Статут, 2020. – 464 с.
12. Руденков, В. М. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / В. М. Руденков. – Минск : МГЭИ, 2015. – 484 с.
13. Турбан Г.В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие /Г.В. Турбан. –Минск: БГЭУ, 2007 -319с.

НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ

14. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности : Закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004г. № 347-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 12.07.2023 № 280-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H10400347> (дата обращения: 28.05.2025).

15. Об экспортном контроле : Закон Республики Беларусь от 11 мая 2016 г. №363-З : в ред. Закона Республики Беларусь от 6 марта 2023 г. № 257-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11600363> (дата обращения: 28.05.2025).

16. Об изменении законов по вопросам налогообложения : Закон Республики Беларусь от 8 мая 2025 г. № 72-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=H12500072> (дата обращения: 28.05.2025).

17. О повышении роли нанимателей в области внешней трудовой миграции : Указ Президента Республики Беларусь от 21 мая 2025 г. № 202 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=P32500202> (дата обращения: 28.05.2025).

18. О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций : Указ Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 (в ред. Указа Президента Республики Беларусь от 26.07.2022 № 258) // ЭТАЛОН : информ.-поисковая система (дата обращения: 28.05.2025).

19. Договор о Евразийском экономическом союзе : ратифицирован Законом Республики Беларусь от 9 октября 2014 года «О ратификации Договора о Евразийском экономическом союзе» : с изм. и доп. вступившими в силу 21 ноября 2023 г. и 1 июня 2024 г. // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=f01400176> (дата обращения: 28.05.2025).

СРЕДСТВА ОБУЧЕНИЯ

1. Система дистанционного обучения "Moodle".
2. Электронный учебно-методический комплекс «Внешнеэкономическая деятельность», регистр. свидетельство № 1062335500 от 10.08.2023.
3. Учебная литература.
4. Интернет-ресурсы.

СРЕДСТВА ДИАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Диагностика результатов образовательной деятельности обучающихся осуществляется в ходе проведения всех видов занятий, самостоятельной работы и текущей аттестации по учебной дисциплине.

Основными формами контроля знаний по учебной дисциплине являются:

устный опрос	УО;
письменный опрос	ПО;
контрольная работа	КР;
устный доклад	УД;
решение практических задач	РПЗ;
реферат	Р.

Текущая аттестация обучающихся проводится в течение семестра в целях периодического контроля и оценки результатов их учебной деятельности по учебной дисциплине с выставлением отметок.

Текущий контроль проводится строго в соответствии с учебно-методической картой дисциплины. Обучающийся должен в обязательном порядке участвовать во всех контрольных мероприятиях текущего контроля, предусмотренных учебной программой дисциплины.

Форма текущей аттестации по учебной дисциплине:

Контрольная работа

КР.

К промежуточной аттестации по учебной дисциплине, модулю обучающиеся допускаются при условии успешного прохождения текущей аттестации, предусмотренной учебной программой в текущем семестре.

Формой промежуточной аттестации является:

зачет

зач.

ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ И ВОПРОСОВ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Целью практических занятий является закрепление теоретического курса, приобретение навыков решения задач, активизация самостоятельной работы студентов.

Тема 1. Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей

Семинарское занятие 1.

Рассматриваемые вопросы:

1. Условия и предпосылки развития внешнеэкономических отношений государств. Факторы расширения внешнеэкономических связей в условиях глобализации.

2. Роль внешнеэкономических связей в повышении эффективности экономики. Место Республики Беларусь в мировом хозяйстве.

3. Категория «внешнеэкономическая политика», принципы внешнеэкономической политики Республики Беларусь.

4. Приоритеты внешнеэкономической политики Республики Беларусь на современном этапе. Субъекты внешнеэкономической деятельности, их функции и полномочия.

5. Внешнеторговый потенциал и внешнеторговая квота. Тенденции и пути развития внешней и международной торговли.

6. Объем, товарная и региональная структура, динамика внешней торговли Республики Беларусь, основные партнеры, торговый баланс. Проблемы и пути развития экспортного потенциала Республики Беларусь.

Содержание (студенты на данном ПЗ делают доклады с презентацией).

Обеспеченность занятия – основная и дополнительная литература.

Тема 2. Международные организации и их роль в развитии международной торговли

Семинарское занятие 2.

Рассматриваемые вопросы:

1. Основные направления деятельности международных экономических организаций и их функции.

2. Специализированные учреждения ООН, осуществляющие деятельность в экономической и финансовой сферах.

3. Международный валютный фонд (МВФ), группа Всемирного банка.

4. Цели, задачи и направления деятельности экономического и социального совета ООН (ЭКОСОС), Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Программы развития ООН (ПРООН), Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Международная торговая палата (МТП). Всемирная таможенная организация.

5. Принципы и механизм деятельности Всемирной торговой организации (ВТО) в области регулирования международной торговли, раунды торговых переговоров. Процедура присоединения к ВТО. Преимущества многосторонней торговой системы ВТО. Основные соглашения ВТО. Проблемы и перспективы вхождения Республики Беларусь в ВТО.

Тема 5. Международные операции купли-продажи услуг

Семинарское занятие 3.

Рассматриваемые вопросы:

1. Способы международной торговли услугами.
2. Классификация услуг в соответствии с положением ВТО.
3. Услуги международного туризма. Транспортные услуги в международной экономике. Рекламные услуги. Информационные услуги.
4. Услуги международного лизинга.
5. Банковские услуги. Международное страхование.

Тема 6. Внешнеторговые посреднические операции

Семинарское занятие 4.

Рассматриваемые вопросы:

1. Понятие торгово-посреднических операций.
2. Виды и характеристика торгово-посреднических операций в международной торговле.
3. Методы осуществления международных коммерческих операций.
4. Особенности деятельности зарубежных торгово-посреднических фирм в современных условиях.

Тема 7. Международные встречные операции

Семинарское занятие 5.

Рассматриваемые вопросы:

1. Особенности международной встречной торговли.
2. Классификации форм международной встречной торговли. Виды международных встречных сделок. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе. Компенсационные сделки на коммерческой основе. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.
3. Особенности товарообменных (бартерных) операций.
4. Роль встречной торговли во внешнеэкономических связях Республики Беларусь.

Тема 8. Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности

Семинарское занятие 6.

Рассматриваемые вопросы:

1. Содержание, особенности и характерные черты международного технологического обмена.
2. Технология как товар на мировом рынке. Виды технологий.
3. Виды лицензий и их характеристики. Виды, структура и содержание международных лицензионных соглашений.
4. Организация и регулирование внешней торговли лицензиями в Республике Беларусь.

Тема 9. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности

Семинарское занятие 7.

Рассматриваемые вопросы:

1. Принципы и методы регулирования ВЭД: мировой опыт.
2. Методы регулирования. Классификация методов регулирования согласно ГАТТ/ВТО.
3. Государственное регулирование ВЭД в Республике Беларусь.
4. Таможенная система Республики Беларусь.
5. Тарифные и нетарифные методы регулирования ВЭД в Республике Беларусь.
6. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС).

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ЗАДАНИЙ И КОНТРОЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ УСП

№ темы, (раздела)	Тема УСП	Кол-во часов	Метод. обеспечение	Форма контроля
3 курс, 6 семестр (14 часов)				
1.	Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей	2	Учебная литература, Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
4.	Подготовка и заключение внешнеторговых сделок	2	Учебная литература, Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
5.	Международные операции купли-продажи услуг	2	Учебная литература, Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
6.	Внешнеторговые посреднические операции	2	Учебная литература, Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
7.	Международные встречные операции	2	Учебная литература, Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
9.	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	4	Учебная литература, Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

1. Тенденции развития экономики Республики Беларусь.
2. Внешняя торговля Республики Беларусь.
3. Внешнеэкономические связи и формы их осуществления.
4. Международная торговая сделка.
5. Виды международных коммерческих операций.
6. Особенности международного сотрудничества объектами интеллектуальной собственности.
7. Коммерческие предложения во внешнеэкономической деятельности.
8. Обоснование вариантов внешнеторговых сделок.
9. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров.
10. Внешнеторговый контракт купли-продажи: структура и содержание.
11. Классификация международных коммерческих операций.
12. Понятие и классификация услуг.
13. Международный инжиниринг и его виды и особенности.
14. Международный лизинг и его виды.
15. Международный туризм и его роль в экономике. Туризм в Республике Беларусь.
16. Международные переговоры, понятие и виды.
17. Международные операции купли-продажи информации.
18. Понятие встречной торговли.
19. Понятие бартерной сделки и ее особенности.
20. Торговые компенсационные сделки.
21. Промышленные компенсационные сделки.
22. Понятие способов обеспечения исполнения обязательств внешнеторговых сделок.
23. Условия контракта как способ обеспечения исполнения обязательств.
24. Сущность и этапы внешнеторговых операций
25. Понятие внешнеторгового посредничества. Функции посредников.
26. Выбор посредника во внешнеэкономической деятельности.
27. Виды внешнеторговых посредников.
28. Особенности работы с посредником во внешнеэкономической деятельности.
29. Таможенный тариф: понятие и цели использования.
30. Таможенные пошлины: сущность, функции, классификация.
31. Методы определения таможенной стоимости.
32. Тарифные методы регулирования: понятие и практическое применение в Республике Беларусь.
33. Нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности и их применение в Республике Беларусь.
34. Принципы внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.
35. Высшие органы управления внешнеэкономической деятельностью.

36. Сущность внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.
37. Показатели эффективности внешнеэкономической деятельности.
38. Особенности проведения международных переговоров.
39. Международные организации и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.
40. МВФ и его роль в регулировании международной торговли.
41. Всемирный банк: основные направления деятельности и специализированные межправительственные организации.
42. Система регулирования внешнеэкономической деятельности.
43. Роль ВТО в регулировании международной торговли.
44. Порядок присоединения и преимущества членства в ВТО.
45. Основное содержание функций ВТО.
46. Показатели эффективности внешнеэкономической деятельности государства.
47. Система органов государственного управления ВЭД в Республике Беларусь.
48. Ключевые министерства и ведомства Республики Беларусь и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.
49. Роль Правительства и Национального собрания в регулировании внешнеэкономической деятельности.
50. Методика проведения международных переговоров.

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

1. Современные тенденции развития экономики Республики Беларусь.
2. Внешняя торговля Республики Беларусь.
3. Внешнеэкономические связи и формы их осуществления.
4. Международная торговая сделка.
5. Виды международных коммерческих операций.
6. Особенности международного сотрудничества объектами интеллектуальной собственности.
7. Коммерческие предложения во внешнеэкономической деятельности.
8. Обоснование вариантов внешнеторговых сделок.
9. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров.
10. Внешнеторговый контракт купли-продажи: структура и содержание.
11. Классификация международных коммерческих операций.
12. Понятие и классификация услуг.
13. Международный инжиниринг и его виды и особенности.
14. Международный лизинг и его виды.
15. Международный туризм и его роль в экономике. Туризм в Республике Беларусь.
16. Международные переговоры, понятие и виды.
17. Международные операции купли-продажи информации.
18. Понятие встречной торговли.
19. Понятие бартерной сделки и ее особенности.
20. Торговые компенсационные сделки.
21. Промышленные компенсационные сделки.
22. Понятие способов обеспечения исполнения обязательств внешнеторговых сделок.
23. Условия контракта как способ обеспечения исполнения обязательств.
24. Сущность и этапы внешнеторговых операций
25. Понятие внешнеторгового посредничества. Функции посредников.
26. Выбор посредника во внешнеэкономической деятельности.
27. Виды внешнеторговых посредников.
28. Особенности работы с посредником во внешнеэкономической деятельности.
29. Таможенный тариф: понятие и цели использования.
30. Таможенные пошлины: сущность, функции, классификация.
31. Методы определения таможенной стоимости.
32. Тарифные методы регулирования: понятие и практическое применение в Республике Беларусь.
33. Нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности и их применение в Республике Беларусь.
34. Принципы внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.

V. ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УВО

Название дисциплины, с которой требуется согласование	Кафедра, обеспечивающая изучение этой дисциплины	Предложения об изменениях в содержании учебной программы по изучаемой дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей рабочую программу (с указанием даты и номера протокола)
Макроэкономика	Кафедра экономики и менеджмента	Согласовано	протокол № 10 от 30.05.2025
Национальная экономика Беларуси	Кафедра экономики и менеджмента	Согласовано	протокол № 10 от 30.05.2025

Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»

В.М.Поздняков



Для 07. 2025 г.

Регистрационный № УД-003/01-25/уч.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальности

6-05-0231-03 Лингвистическое обеспечение межкультурной
коммуникации (с указанием языков);

2025 г.

Контрольный экземпляр

Учебная программа составлена на основе Образовательного стандарта высшего образования ОСВО 6-05-0231-03-2022 (общее высшее образование) для специальности 6-05-0231-03 «Лингвистическое обеспечение межкультурной коммуникации (с указанием языков)», утвержденного Постановлением Министерства образования Республики Беларусь 01.08.2023 г. № 220 и учебного плана учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО» по специальности «Лингвистическое обеспечение межкультурной коммуникации (с указанием языков)», утвержденного 01.03.2023, регистрац. № 6-05-0231-03/уч.

СОСТАВИТЕЛЬ:

Акунец В.П., доцент кафедры логистики и маркетинга учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО», кандидат экономических наук

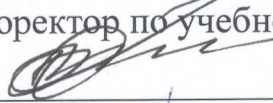
РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой логистики и маркетинга учреждения образования Федерации профсоюзов «Международный университет «МИТСО» (протокол № 10 от 30.05.2025);

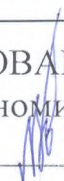
Научно-методическим советом учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО» (протокол № 8 от 07.07. 2025)

СОГЛАСОВАНО

Проректор по учебной работе

 М.А. Юрочкин**СОГЛАСОВАНО**

Декан экономического факультета

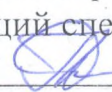
 А.В.Ковтунов

Заведующий библиотекой

 О.О.Бабарикина

Нормоконтроль

ведущий специалист УМУ

 Г.Д.Лагунович

I. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Целью изучения курса «Внешнеэкономическая деятельность» является овладение студентами механизмом внешнеторговых экспортно-импортных операций и научно-технического сотрудничества как средства реализации внешнеполитического курса государства и укрепления отечественной экономики. Формирование у студентов профессиональных знаний и умений по вопросам организации и управления внешнеэкономической деятельностью (ВЭД) субъектов хозяйствования Республики Беларусь, техники подготовки, заключения и выполнения внешнеторговых сделок.

Задачи изучения дисциплины:

формирование у студентов необходимой теоретической базы в области организации и управления ВЭД для последующего прикладного применения;

привитие навыков самостоятельной работы с литературными источниками, исходя из содержания дисциплины и задач по управлению ВЭД;

овладение методами системного анализа управленческих ситуаций в сфере ВЭД и умениями находить оптимальные решения для успешного осуществления ВЭД Республики Беларусь.

освоение техники ведения международного коммерческого дела, исследование тенденций развития мирового хозяйства и специфики осуществления внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.

В результате изучения дисциплины студенты должны

знать:

сущность и значение внешнеэкономической деятельности на уровне государства и на уровне предприятия;

приоритетные направления развития ВЭД с точки зрения обеспечения экономической безопасности страны;

организационные формы и основные направления ВЭД, принципы и методы ее регулирования;

внешнеторговый потенциал, товарную структуру и основных партнеров во внешней торговле Республики Беларусь, особенности ее организации и регулирования;

систему управления ВЭД в Республике Беларусь;

функции управления ВЭД предприятия;

теоретические аспекты технологии осуществления внешнеторговых операций разных видов;

методы сбора и обработки коммерческой информации о зарубежных партнерах, критерии и принципы выбора партнера по внешнеторговой сделке;

особенности подготовки, заключения и исполнения внешнеторгового договора;

критерии оценки эффективности внешнеэкономической деятельности и показатели эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия,

уметь:

анализировать состояние и перспективы развития внешней торговли как одной из основных форм ВЭД;

различать типы структур организации внешнеэкономических служб предприятия;

характеризовать особенности и организацию встречных операций во ВЭД;

оценивать целесообразность привлечения посредников при работе на зарубежных рынках;

составлять контракты купли-продажи с учётом специфики торговли различными товарами и услугами;

обосновывать цены внешнеторговых сделок и определять базисные условия поставки;

вести деловую переписку;

анализировать проблемы и ситуации, складывающиеся в области управления ВЭД республики на уровне государства и на уровне предприятия;

оценивать эффективность ВЭД предприятия,

иметь навыки:

использования знаний по эффективному управлению ВЭД;

оценки и решения конкретных ситуаций с учетом реального положения во ВЭД и, особенно, во внешней торговле Республики Беларусь при заключении внешнеэкономических сделок;

составления и заключения внешнеторгового договора, учитывая собственные интересы и гарантии успешного осуществления внешнеторговой сделки.

иметь представление о применения основных принципов и методов управления ВЭД в ежедневной практической деятельности, практической работе во внешнеторговых фирмах и в органах управления внешнеэкономической деятельностью.

Освоение учебной дисциплины «Внешеэкономическая деятельность» должно обеспечить у обучающихся формирование следующих **специализированных компетенций**: использовать знания по определению эффективной стратегии проникновения товаров и фирм на рынки зарубежных стран, принимать решения по оценке величины затрат на совершение внешнеэкономической сделки с зарубежным контрагентом.

Распределение аудиторных часов по видам занятий и семестрам.

Виды и формы аттестации

Семестр	Количество академических часов							Самост. работа	Форма промежуточной аттестации
	Всего	Аудит.	Из них						
			Лекции	Лабор. занятия	Практ. занятия	Семинары	УСР ¹		
Очная (дневная) форма получения высшего образования									
5	198	82	36		36		10	116	экз.
Всего	198	82	36		36		10	116	

¹ Управляемая самостоятельная работа

II. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей

Предмет, задачи и структура дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность». Сущность и содержание понятий «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность». Условия и предпосылки развития внешнеэкономических отношений государств. Факторы расширения внешнеэкономических связей в условиях глобализации. Влияние ВЭД на развитие национальных экономик. Роль внешнеэкономических связей в повышении эффективности экономики. Место Республики Беларусь в мировом хозяйстве.

Функции государства как субъекта ВЭД. Категория «внешнеэкономическая политика», принципы внешнеэкономической политики Республики Беларусь. Приоритеты внешнеэкономической политики Республики Беларусь на современном этапе. Субъекты внешнеэкономической деятельности, их функции и полномочия.

Формы внешнеэкономических связей, их характеристика.

Понятия «внешняя торговля» и «внешнеторговая деятельность». Внешняя торговля как основная форма ВЭД. Внешнеторговый потенциал и внешнеторговая квота. Тенденции и пути развития внешней и международной торговли.

Межгосударственные торгово-экономические соглашения: их виды и содержание. Торговые режимы: не дискриминации, наибольшего благоприятствования, национальный, преференциальный и др. Заключение, вступление в силу международных договоров.

Объем, товарная и региональная структура, динамика внешней торговли Республики Беларусь, основные партнеры, торговый баланс. Проблемы и пути развития экспортного потенциала Республики Беларусь.

Тема 2. Международные организации и их роль в развитии международной торговли

Роль международных экономических организаций в регулировании мирохозяйственных связей, решении глобальных проблем. Основные направления деятельности международных экономических организаций и их функции. Критерии классификации, принципы деятельности международных экономических организаций. Порядок создания и формирования структуры международных организаций. Специализированные учреждения ООН, осуществляющие деятельность в экономической и финансовой сферах. Международный валютный фонд (МВФ), группа Всемирного банка.

Цели, задачи и направления деятельности экономического и социального совета ООН (ЭКОСОС), Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Программы развития ООН (ПРООН), Комиссии ООН по праву международной

торговли (ЮНСИТРАЛ). Международная торговая палата (МТП). Всемирная таможенная организация.

Цель, задачи и основные направления деятельности Всемирной торговой организации (ВТО). Принципы и механизм деятельности ВТО в области регулирования международной торговли, раунды торговых переговоров. Процедура присоединения к ВТО. Преимущества многосторонней торговой системы ВТО. Основные соглашения ВТО. Проблемы и перспективы вхождения Республики Беларусь в ВТО.

Тема 3. Внешнеторговые операции и техника их осуществления

Содержание и связь понятий «внешнеторговая сделка» и «внешнеторговая операция». Классификация международных коммерческих операций. Основные и вспомогательные операции. Прямой и косвенный методы осуществления операций, их преимущества и недостатки, возможности использования. Унификация правил международных торговых сделок. Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 г. (Венская конвенция). Цели и основные принципы. Структура Венской конвенции, область её применения и значение. Действие Венской конвенции на территории Республики Беларусь.

Способы установления контактов с зарубежными контрагентами. Процедура подготовки экспортной сделки. Документы по подготовке экспортной сделки. Содержание понятия оферта. Твердые и свободные оферты. Сходство и различие. Особенности оформления оферт. Коммерческие предложения продавца.

Международные товарные номенклатуры. Гармонизированная система описания и кодирования товаров. Таможенно-статистический учет экспортно-импортных операций и его унификация на многосторонней основе.

Особенности организации торговли основными товарными группами.

Тема 4. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок

Порядок осуществления внешнеторговой сделки и содержание основных этапов. Факторы, учитываемые при выборе контрагентов на рынках зарубежных стран. Фирменное досье. Подготовка к заключению сделки. Их роль в заключении сделок. Процедура подготовки импортной сделки. Документы по подготовке импортной сделки. Коммерческие запросы и заказы. Особенности оформления. Способы и формы заключения сделок. Виды и характеристика документации, подтверждающей заключение и исполнение сделки. Типовые документы по оформлению сделки в процессе унификации международного документооборота.

Виды коммерческих предложений покупателя. Сбор и обобщение ценовой информации. Виды публикуемых цен. Этапы анализа при выборе ценовой политики фирмы и определении уровня цены товара.

Понятие внешнеторгового договора. Договор – юридический документ по оформлению внешнеторговой сделки. Типовые договоры. Требования и

рекомендации по оформлению и составлению договора. Основные правила заключения сделок. Виды договоров. Факторы, влияющие на структуру и содержание договора. Существенные и несущественные условия.

Понятие договора купли-продажи, его отличие от других внешнеторговых договоров. Правовые аспекты регулирования внешнеторговых договоров купли-продажи. Структура и содержание внешнеторгового договора купли-продажи. Коммерческие и юридические условия внешнеторговых договоров купли-продажи. Особенности оформления, постатейные комментарии и примеры для различных видов товаров. Законодательство Республики Беларусь о заключении внешнеторговых договоров купли-продажи. Особенности внешнеторговой практики в Республике Беларусь.

Базисные условия поставки. Содержание понятия «базисные условия поставки». Распределение обязанностей продавца и покупателя по доставке товара.

Тема 5. Международные операции купли-продажи услуг

Понятие и классификация услуг. Способы международной торговли услугами. Классификация услуг в соответствии с положением ВТО. Международное регулирование торговли услугами. Основные формы торговли услугами. Особенности заключения договоров на международные услуги.

Услуги международного туризма. Транспортные услуги в международной экономике. Рекламные услуги. Информационные услуги.

Услуги международного лизинга. Виды инженерно-технических услуг. Понятие лизинга. Виды лизинга. Расчет лизингового платежа. Содержание понятия «международный инжиниринг».

Банковские услуги. Международное страхование.

Тема 6. Внешнеторговые посреднические операции

Понятие торгово-посреднических операций. Функции, выполняемые посредниками в современной международной коммерческой практике, виды предоставляемых услуг. Целесообразность привлечения посредников при работе на зарубежных рынках. Виды и характеристика торгово-посреднических операций в международной торговле. Методы осуществления международных коммерческих операций. Операции по перепродаже. Комиссионные и консигнационные операции. Виды консигнации. Агентские операции и особенности их правового регулирования. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками. Условия работы посредников на внешних рынках. Вознаграждение посредников. Организационные формы торгово-посреднических операций. Особенности деятельности зарубежных торгово-посреднических фирм в современных условиях. Виды договоров с внешнеторговыми посредниками и их условия.

Тема 7. Международные встречные операции

Содержание понятия «встречная торговля». Особенности международной встречной торговли. Причины активизации и перспективы развития международной встречной торговли в современных условиях. Правовое руководство по международным встречным сделкам» (ЮНСИТРАЛ). Классификации форм международной встречной торговли. Виды международных встречных сделок. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе. Компенсационные сделки на коммерческой основе. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.

Особенности товарообменных (бартерных) операций. Простые компенсационные соглашения. Сложные компенсационные соглашения. Операции с давальческим сырьем. Авансовые и встречные закупки. Особенности сделок «о разделе продукции», «развитие-импорт».

Роль встречной торговли во внешнеэкономических связях Республики Беларусь.

Тема 8. Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности

Понятие и объекты интеллектуальной собственности. Содержание, особенности и характерные черты международного технологического обмена. Технология как товар на мировом рынке. Виды технологий. Формы международного обмена научно-техническими знаниями. Международная лицензионная торговля. Содержание понятий «патент», «лицензия». Объекты лицензий. Виды лицензий и их характеристики. Виды, структура и содержание международных лицензионных соглашений. Лицензионные платежи. Особенности торговли товарными знаками, знаками обслуживания, наименованием мест происхождения. Франшиза и ее виды.

Организация и регулирование внешней торговли лицензиями в Республике Беларусь. Национальный центр интеллектуальной собственности Республики Беларусь. Национальная стратегия Беларуси в сфере интеллектуальной собственности. Перспективы развития лицензионной торговли в Республике Беларусь в современных условиях.

Тема 9. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности

Принципы и методы регулирования ВЭД: мировой опыт. Роль государства в регулировании ВЭД в условиях рынка, необходимость такого регулирования для обеспечения экономической безопасности. Эволюция политики протекционизма и свободной торговли.

Методы регулирования. Классификация методов регулирования согласно ГАТТ/ВТО. Характеристика экономических методов. Таможенно-тарифное регулирование. Таможенный тариф как инструмент торговой политики. Понятие нетарифных ограничений. Количественные ограничения. Таможенные и

административные импортные формальности. Технические барьеры, стандарты и требования к товару. Государственное субсидирование и др. меры.

Государственное регулирование ВЭД в Республике Беларусь. Организация государственного регулирования и контроля ВЭД в Республике Беларусь: система органов регулирования, основные задачи и функции законодательных и исполнительных органов. Роль министерств и ведомств в государственном регулировании ВЭД Республики Беларусь.

Таможенная система Республики Беларусь. Законодательная основа таможенного регулирования. Таможенные процедуры. Таможенные документы. Грузовая таможенная декларация. Таможенное оформление товаров, таможенный контроль.

Тарифные и нетарифные методы регулирования ВЭД в Республике Беларусь: налоги, пошлины, субсидии, дотации, кредиты, валютное регулирование, страхование, государственный заказ, квотирование, лицензирование, таможенное регулирование и контроль, нетарифные ограничения. Государственные целевые программы регулирования экспорта и импорта. Нормативная правовая база регулирования и контроля ВЭД в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь №178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций», Законы Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», «Об экспортном контроле» и др., Постановление Совета Министров Республики Беларусь №1739 «О некоторых вопросах лицензирования в сфере внешней торговли», Соглашение о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран от 25.01.2009 г. и др.

Регулирование внешнеэкономической деятельности в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС).

Тема 10. Международные переговоры: технология подготовки и проведения

Правовые основы ведения переговоров с иностранными партнерами. Планирование деловых встреч. Техника подготовки переговоров по экспорту и импорту. Стратегия проведения переговоров. Базовые принципы переговоров. Анализ наиболее известных моделей переговоров. Правила проведения переговоров. Порядок и тактика ведения деловых переговоров. Оформление результатов переговоров Система показателей оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Очная (дневная) форма получения высшего образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Всего часов	Количество аудиторных часов					Самостоятельная работа	Литература	Форма контроля
			Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество часов УСР			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
5 семестр										
1	Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей		4	4				10	[1, 17]	УО, Р
2	Международные организации и их роль в развитии международной торговли		4	6				12	[1]	УО
3	Внешнеторговые операции и техника их осуществления		2					10	[1, 2]	УО, РПЗ
4	Подготовка и заключение внешнеторговых сделок		6				2	12	[2, 3]	УО, Р
5	Международные операции купли-продажи услуг		2	4			2	10	[1, 2]	КР(ТА) ²
6	Внешнеторговые посреднические операции		2	4			2	10	[1, 17]	УО, Р
7	Международные встречные операции		2	4			2	10	[1, 2]	УО, Р
8	Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности		4	4				12	[1, 17]	УО
9	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности		8	10			2	20	[1, 15]	КР(ТА)
10	Международные переговоры: технология подготовки и проведения		2					10	[17]	УО
		198	36	36			10	116		экз.

² Текущая аттестация

IV. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Сенотрусова, С. В. Внешнеэкономическая деятельность организации : учебник для вузов / С. В. Сенотрусова. - Москва : Юрайт, 2025. - 198 с. - (Высшее образование)

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

2. Пашуто, В. П. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. пособие для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / В. П. Пашуто., О. В. Пашуто. – Минск : ИВЦ. Минфина, 2022. – 360 с.
3. Соркин, С. Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление : учеб. пособие / С. Л. Соркин. – Минск : Современ. шк., 2018. – 283 с.
4. Алехнович, А. В. Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь : практ. пособие / А. В. Алехнович. – Минск : Амалфея, 2015. – 416 с.
5. Бровкова, Е. Г. Внешнеэкономическая деятельность / Е. Г. Бровкова, И. П. Подиус. – М. : МТ-Пресс, 2021. – 186 с.
6. Войтович, А. И. Внешнеэкономическая деятельность : учеб.-метод. пособие / А. И. Войтович. – Минск : БГЭУ, 2015. – 87 с.
7. Войтович, А. И. Организация внешнеэкономической деятельности на предприятии : учеб.-метод. пособие / А. И. Войтович. – Минск : БГУ, 2019. – 72 с.
8. Драганов, В. Г. Основы таможенного дела: учебник / В. Г. Драганов. – М. : Экономика, 2018. – 675 с.
9. .
10. Карбанович, И. И. Международные автомобильные перевозки : учеб. пособие / И. И. Карбанович. – 7-е изд., перераб. и доп. – Минск : Юнипак, 2019. – 234 с.
11. Костюков, М. Е. Международный коммерческий контракт. Понятие. Техника написания. Примерные формы на рус. и англ. языках / М. Е. Костюков. – Минск : Асобны Дах, 2021. – 120 с.
12. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Е. Ф. Прокушев. – М. : Изд.-торг. Корпорация «Дашков и К», 2021. – 500 с.
13. Розенберг, М. Г. Международная купля-продажа товаров. Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров / М. Г. Розенберг. – М. : Статут, 2020. – 464 с.
14. Руденков, В. М. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / В. М. Руденков. – Минск : МГЭИ, 2015. – 484 с.
15. Турбан Г.В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / Г.В. Турбан. – Минск: БГЭУ, 2007 -319с.

НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ

16. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности : Закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004г. № 347-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 12.07.2023 № 280-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H10400347> (дата обращения: 28.05.2025).

17. Об экспортном контроле : Закон Республики Беларусь от 11 мая 2016 г. №363-З : в ред. Закона Республики Беларусь от 6 марта 2023 г. № 257-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11600363> (дата обращения: 28.05.2025).

18. Об изменении законов по вопросам налогообложения : Закон Республики Беларусь от 8 мая 2025 г. № 72-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=H12500072> (дата обращения: 28.05.2025).

19. О повышении роли нанимателей в области внешней трудовой миграции : Указ Президента Республики Беларусь от 21 мая 2025 г. № 202 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=P32500202> (дата обращения: 28.05.2025).

20. О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций : Указ Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 (в ред. Указа Президента Республики Беларусь от 26.07.2022 № 258) // ЭТАЛОН : информ.-поисковая система (дата обращения: 28.05.2025).

21. Договор о Евразийском экономическом союзе : ратифицирован Законом Республики Беларусь от 9 октября 2014 года «О ратификации Договора о Евразийском экономическом союзе» : с изм. и доп. вступившими в силу 21 ноября 2023 г. и 1 июня 2024 г. // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=f01400176> (дата обращения: 28.05.2025).

СРЕДСТВА ОБУЧЕНИЯ

1. Система дистанционного обучения "Moodle".
2. Электронный учебно-методический комплекс «Внешнеэкономическая деятельность», регистр. свидетельство № 1062335500 от 10.08.2023.
3. Учебная литература.
4. Интернет-ресурсы.

СРЕДСТВА ДИАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Диагностика результатов образовательной деятельности обучающихся осуществляется в ходе проведения всех видов занятий, самостоятельной работы и текущей аттестации по учебной дисциплине.

Основными формами контроля знаний по учебной дисциплине являются:

устный опрос	УО;
письменный опрос	ПО;
контрольная работа	КР;
устный доклад	УД;
решение практических задач	РПЗ;
реферат	Р.

Текущая аттестация обучающихся проводится в течение семестра в целях периодического контроля и оценки результатов их учебной деятельности по учебной дисциплине с выставлением отметок.

Текущий контроль проводится строго в соответствии с учебно-методической картой дисциплины. Обучающийся должен в обязательном порядке участвовать во всех контрольных мероприятиях текущего контроля, предусмотренных учебной программой дисциплины.

Форма текущей аттестации по учебной дисциплине:

Контрольная работа	КР.
--------------------	-----

К промежуточной аттестации по учебной дисциплине, модулю обучающиеся допускаются при условии успешного прохождения текущей аттестации, предусмотренной учебной программой в текущем семестре.

Формой промежуточной аттестации является:

экзамен	ЭКЗ.
---------	------

ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Целью практических занятий является закрепление теоретического курса, приобретение навыков решения задач, активизация самостоятельной работы студентов.

Тема 1. Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей

Практическое занятие 1.

Рассматриваемые вопросы:

1. Условия и предпосылки развития внешнеэкономических отношений государств. Факторы расширения внешнеэкономических связей в условиях глобализации.

2. Роль внешнеэкономических связей в повышении эффективности экономики. Место Республики Беларусь в мировом хозяйстве.

3. Категория «внешнеэкономическая политика», принципы внешнеэкономической политики Республики Беларусь.

4. Приоритеты внешнеэкономической политики Республики Беларусь на современном этапе. Субъекты внешнеэкономической деятельности, их функции и полномочия.

5. Внешнеторговый потенциал и внешнеторговая квота. Тенденции и пути развития внешней и международной торговли.

6. Объем, товарная и региональная структура, динамика внешней торговли Республики Беларусь, основные партнеры, торговый баланс. Проблемы и пути развития экспортного потенциала Республики Беларусь.

Содержание (студенты на данном ПЗ делают доклады с презентацией).

Обеспеченность занятия – основная и дополнительная литература.

Тема 2. Международные организации и их роль в развитии международной торговли

Практическое занятие 2.

Рассматриваемые вопросы:

1. Основные направления деятельности международных экономических организаций и их функции.

2. Специализированные учреждения ООН, осуществляющие деятельность в экономической и финансовой сферах.

3. Международный валютный фонд (МВФ), группа Всемирного банка.

4. Цели, задачи и направления деятельности экономического и социального совета ООН (ЭКОСОС), Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Программы развития ООН (ПРООН), Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Международная торговая палата (МТП). Всемирная таможенная организация.

5. Принципы и механизм деятельности Всемирной торговой организации (ВТО) в области регулирования международной торговли, раунды торговых переговоров. Процедура присоединения к ВТО. Преимущества многосторонней

торговой системы ВТО. Основные соглашения ВТО. Проблемы и перспективы вхождения Республики Беларусь в ВТО.

Тема 5. Международные операции купли-продажи услуг

Практическое занятие 3.

Рассматриваемые вопросы:

1. Способы международной торговли услугами.
2. Классификация услуг в соответствии с положением ВТО.
3. Услуги международного туризма. Транспортные услуги в международной экономике. Рекламные услуги. Информационные услуги.
4. Услуги международного лизинга.
5. Банковские услуги. Международное страхование.

Тема 6. Внешнеторговые посреднические операции

Практическое занятие 4.

Рассматриваемые вопросы:

1. Понятие торгово-посреднических операций.
2. Виды и характеристика торгово-посреднических операций в международной торговле.
3. Методы осуществления международных коммерческих операций.
4. Особенности деятельности зарубежных торгово-посреднических фирм в современных условиях.

Тема 7. Международные встречные операции

Практическое занятие 5.

Рассматриваемые вопросы:

1. Особенности международной встречной торговли.
2. Классификации форм международной встречной торговли. Виды международных встречных сделок. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе. Компенсационные сделки на коммерческой основе. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.
3. Особенности товарообменных (бартерных) операций.
4. Роль встречной торговли во внешнеэкономических связях Республики Беларусь.

Тема 8. Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности

Практическое занятие 6.

Рассматриваемые вопросы:

1. Содержание, особенности и характерные черты международного технологического обмена.
2. Технология как товар на мировом рынке. Виды технологий.

3. Виды лицензий и их характеристики. Виды, структура и содержание международных лицензионных соглашений.

4. Организация и регулирование внешней торговли лицензиями в Республике Беларусь.

Тема 9. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности

Практическое занятие 7.

Рассматриваемые вопросы:

1. Принципы и методы регулирования ВЭД: мировой опыт.
2. Методы регулирования. Классификация методов регулирования согласно ГАТТ/ВТО.
3. Государственное регулирование ВЭД в Республике Беларусь.
4. Таможенная система Республики Беларусь.
5. Тарифные и нетарифные методы регулирования ВЭД в Республике Беларусь.
6. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС).

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ЗАДАНИЙ И КОНТРОЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ УСР

№ темы, (раздела)	Тема УСР	Кол-во часов	Метод. обеспечение	Форма контроля
3 курс, 5 семестр (10 часов)				
4.	Подготовка и заключение внешнеторговых сделок	2	Учебная литература, Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
5.	Международные операции купли-продажи услуг	2	Учебная литература, Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
6.	Внешнеторговые посреднические операции	2	Учебная литература, Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
7.	Международные встречные операции	2	Учебная литература, Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
9.	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	2	Учебная литература, Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

1. Тенденции развития экономики Республики Беларусь.
2. Внешняя торговля Республики Беларусь.
3. Внешнеэкономические связи и формы их осуществления.
4. Международная торговая сделка.
5. Виды международных коммерческих операций.
6. Особенности международного сотрудничества объектами интеллектуальной собственности.
7. Коммерческие предложения во внешнеэкономической деятельности.

8. Обоснование вариантов внешнеторговых сделок.
9. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров.
10. Внешнеторговый контракт купли-продажи: структура и содержание.
11. Классификация международных коммерческих операций.
12. Понятие и классификация услуг.
13. Международный инжиниринг и его виды и особенности.
14. Международный лизинг и его виды.
15. Международный туризм и его роль в экономике. Туризм в Республике Беларусь.
16. Международные переговоры, понятие и виды.
17. Международные операции купли-продажи информации.
18. Понятие встречной торговли.
19. Понятие бартерной сделки и ее особенности.
20. Торговые компенсационные сделки.
21. Промышленные компенсационные сделки.
22. Понятие способов обеспечения исполнения обязательств внешнеторговых сделок.
23. Условия контракта как способ обеспечения исполнения обязательств.
24. Сущность и этапы внешнеторговых операций
25. Понятие внешнеторгового посредничества. Функции посредников.
26. Выбор посредника во внешнеэкономической деятельности.
27. Виды внешнеторговых посредников.
28. Особенности работы с посредником во внешнеэкономической деятельности.
29. Таможенный тариф: понятие и цели использования.
30. Таможенные пошлины: сущность, функции, классификация.
31. Методы определения таможенной стоимости.
32. Тарифные методы регулирования: понятие и практическое применение в Республике Беларусь.
33. Нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности и их применение в Республике Беларусь.
34. Принципы внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.
35. Высшие органы управления внешнеэкономической деятельностью.
36. Сущность внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.
37. Показатели эффективности внешнеэкономической деятельности.
38. Особенности проведения международных переговоров.
39. Международные организации и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.
40. МВФ и его роль в регулировании международной торговли.
41. Всемирный банк: основные направления деятельности и специализированные межправительственные организации.
42. Система регулирования внешнеэкономической деятельности.
43. Роль ВТО в регулировании международной торговли.

- 44. Порядок присоединения и преимущества членства в ВТО.
- 45. Основное содержание функций ВТО.
- 46. Показатели эффективности внешнеэкономической деятельности государства.
- 47. Система органов государственного управления ВЭД в Республике Беларусь.
- 48. Ключевые министерства и ведомства Республики Беларусь и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.
- 49. Роль Правительства и Национального собрания в регулировании внешнеэкономической деятельности.
- 50. Методика проведения международных переговоров.

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

1. Современные тенденции развития экономики Республики Беларусь.
2. Внешняя торговля Республики Беларусь.
3. Внешнеэкономические связи и формы их осуществления.
4. Международная торговая сделка.
5. Виды международных коммерческих операций.
6. Особенности международного сотрудничества объектами интеллектуальной собственности.
7. Коммерческие предложения во внешнеэкономической деятельности.
8. Обоснование вариантов внешнеторговых сделок.
9. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров.
10. Внешнеторговый контракт купли-продажи: структура и содержание.
11. Классификация международных коммерческих операций.
12. Понятие и классификация услуг.
13. Международный инжиниринг и его виды и особенности.
14. Международный лизинг и его виды.
15. Международный туризм и его роль в экономике. Туризм в Республике Беларусь.
16. Международные переговоры, понятие и виды.
17. Международные операции купли-продажи информации.
18. Понятие встречной торговли.
19. Понятие бартерной сделки и ее особенности.
20. Торговые компенсационные сделки.
21. Промышленные компенсационные сделки.
22. Понятие способов обеспечения исполнения обязательств внешнеторговых сделок.
23. Условия контракта как способ обеспечения исполнения обязательств.
24. Сущность и этапы внешнеторговых операций
25. Понятие внешнеторгового посредничества. Функции посредников.
26. Выбор посредника во внешнеэкономической деятельности.
27. Виды внешнеторговых посредников.
28. Особенности работы с посредником во внешнеэкономической деятельности.
29. Таможенный тариф: понятие и цели использования.
30. Таможенные пошлины: сущность, функции, классификация.
31. Методы определения таможенной стоимости.
32. Тарифные методы регулирования: понятие и практическое применение в Республике Беларусь.
33. Нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности и их применение в Республике Беларусь.
34. Принципы внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.
35. Высшие органы управления внешнеэкономической деятельностью

36. .
37. Сущность внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.
38. Показатели эффективности внешнеэкономической деятельности.
39. Особенности проведения международных переговоров.
40. Международные организации и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.
41. МВФ и его роль в регулировании международной торговли.
42. Всемирный банк: основные направления деятельности и специализированные межправительственные организации.
43. Система регулирования внешнеэкономической деятельности.
44. Роль ВТО в регулировании международной торговли.
45. Порядок присоединения и преимущества членства в ВТО.
46. Основное содержание функций ВТО.
47. Показатели эффективности внешнеэкономической деятельности государства.
48. Система органов государственного управления ВЭД в Республике Беларусь.
49. Ключевые министерства и ведомства Республики Беларусь и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.
50. Роль Правительства и Национального собрания в регулировании внешнеэкономической деятельности.
51. Методика проведения международных переговоров.

V. ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УВО

Название дисциплины, с которой требуется согласование	Кафедра, обеспечивающая изучение этой дисциплины	Предложения об изменениях в содержании учебной программы по изучаемой дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей рабочую программу (с указанием даты и номера протокола)
Мировая экономика	Кафедра экономики и менеджмента	Предложений нет	протокол № 10 от 30.05.2025
Экономика зарубежных стран	Кафедра экономики и менеджмента	Предложений нет	протокол № 10 от 30.05.2025
Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности	Кафедра международного права	Предложений нет	протокол № 10 от 30.05.2025

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1. РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

1.1. Современные тенденции мирового экономического развития

Развитие мировой экономики начала XXI века характеризуется достаточно сложными процессами, вызванными принципиально меняющейся экономической и социальной средой в глобальном масштабе.

Глобализация отражает интеграцию мировой экономики и рассматривает международное партнерство как наилучший способ управления изменениями, затрагивающими потоки товаров, услуг, капитала, рабочей силы и идей, а также решение глобальных экологических проблем.

Локализация отражает растущее стремление широких масс играть более значительную роль в управлении своей жизнью, проявляется в усилении местной автономии и в передаче власти «вниз». Правительства отдельных стран начинают все активнее работать с регионами и городами, что является наилучшим способом управления переменами.

Глобализация непосредственно влияет на управление внешнеэкономической деятельностью на межгосударственном, государственном, региональном уровнях, а также отдельно взятого предприятия, фирмы.

Одной из основных тенденций глобализации мирового хозяйства является развитие процесса **регионализации**, проявляющегося в **интеграции**, усилении взаимозависимости и взаимодействия национальных экономик.

В современной мировой экономике структурно оформились три ведущих региональных торгово-экономических блока, фактически разделившие государства планеты на три крупнейшие зоны перемещения капиталов, услуг и рабочей силы:

- *Западноевропейский;*
- *Североамериканский;*
- *Азиатско-Тихоокеанский.*

"Вершинами" этого экономического треугольника являются Европейский союз, США и Япония.

Интеграционные процессы характерны для многих регионов и стран мира. Главной целью интеграционных союзов является – расширение рынков за счет снятия таможенных, валютных и других барьеров, использование преимущества экономики масштаба. Образование интеграционных союзов преследует и внешние политические цели, основная из которых – создание благоприятной внешнеэкономической среды для экономики союза.

Глобализация экономики в значительной мере связана с феноменом *ТНК* и операциями, осуществляемыми между их филиалами. Этот сложный и многоплановый процесс Всемирный банк характеризует как **«новый регионализм»**: формирование макрорегиональных пространств, умножение социально-экономических коалиций и союзов.

Процесс глобализации в настоящее время характеризуется *локализацией*. Процесс локализации непосредственно связан с демократизацией общества, когда все больше полномочий, доходов и инвестиций передается от центральных органов управления к местным, находящимся ближе к тем, кого непосредственно затрагивают принимаемые решения.

Централизованное управление экономикой на практике показало свою несостоятельность и тем самым дало толчок для развития локализации. Локализация предполагает возможность политического самовыражения регионов. Это обусловлено такими факторами как:

- неудовлетворенность возможностью государства реализовывать намеченные программы развития;
- усиление территориального самовыражения в условиях улучшения качества образования, увеличения доли городского населения, развития коммуникаций;
- стремление найти свое место в мире, в котором глобализация уравнивает различия в культурах;
- обострение внутригосударственной конкуренции между регионами, наряду с нежеланием более богатых субъектов делиться своими ресурсами с менее обеспеченными субъектами.

Если глобализация объединяет страны мира, то локализация меняет баланс сил внутри них. Локализация может принимать различные формы, включая замену однопартийной системы многопартийной, повышение степени свободы региональных единиц, вовлечение общественности и неправительственных организаций в процесс управления. При этом глобализация и локализация не являются противоборствующими силами, а нередко усиливают друг друга.

Глобализация и локализация вызывают как *положительную*, так и *отрицательную* реакцию, но это реально существующее явление, которое невозможно игнорировать.

1.2. Внешняя торговля в Республике Беларусь

Стратегически важной целью для Республики Беларусь является определение ее внешнеторгового потенциала, места в международном разделении труда и обеспечение плавности вхождения в мирохозяйственные связи.

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

Внешиноэкономическая деятельность – одна из сфер экономической деятельности государства, региона, предприятия, включающая внешнюю

торговлю товарами, услугами, интеллектуальным продуктом, иностранное инвестирование, осуществление совместных с другими странами проектов.

В структуре внешнеэкономической деятельности наибольшую долю занимает внешняя торговля.

Внешняя торговля – торговля с другими странами, экспорт и импорт товаров, услуг, результатов интеллектуальной деятельности.

Республика Беларусь имеет экспортно-импортные связи более чем со 140 странами мира и поставляет на экспорт более 1000 наименований изделий. Основные внешнеторговые партнеры республики – Россия, Великобритания, Нидерланды, Польша, Украина, Германия, Литва, Латвия и др.

В сложившейся структуре белорусского экспорта преобладает высокая доля промышленной продукции. Основными группами белорусского экспорта являются:

- минеральные продукты;
- машины, оборудование и транспортные средства;
- продукция химической промышленности;
- черные и цветные металлы и изделия из них;
- продукция пищевой промышленности и сырье для ее производства.

Ведущие позиции в белорусском экспорте занимают такие товары как нефтепродукты, нефть сырая, калийные удобрения, тракторы и седельные тягачи, грузовые автомобили, холодильники и морозильники, сахар, шины и др.

Поскольку товарная структура белорусского экспорта, в целом, соответствует структуре мировой торговли, Республики Беларусь обладает определенными возможностями расширения своего участия в международных экономических связях. Помимо основных экспортных товаров, в качестве перспективной продукции, обладающей хорошим экспортным потенциалом можно рассматривать картофель, льноволокно, цемент, мягкие кровельные материалы.

Основными импортерами белорусской продукции являются Россия, Германия, Украина, Польша, Италия и др.

Основными группами белорусского импорта являются:

- минеральные продукты;
- машины, оборудование и транспортные средства;
- черные и цветные металлы и изделия из них;
- продукция химической промышленности.

Ведущие позиции в белорусском импорте занимают такие товары как нефть сырая, газы нефтяные, лекарственные средства, двигатели внутреннего сгорания и др.

Внешнеторговые связи становятся все более важным фактором экономического развития республики.

1.3. Иностранные инвестиции и оценка инвестиционного климата

Иностранные инвестиции – это финансовые и материальные средства, а также права на имущественную и интеллектуальную собственность, вывезенные из одного государства и вложенные в предприятие (или дело) на территории другого государства с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта.

В переводе с английского (investments) «инвестиции» означают «капиталовложения».

От внутренних инвестиций иностранные отличаются источником их происхождения и тем, кто является их собственником.

Объекты иностранных инвестиций определяются законодательством страны заемщика. Ими могут быть предприятия, здания, сооружения, земля, акции, научно-техническая продукция, права на интеллектуальные ценности.

Иностранные инвестиции подразделяются:

- по форме – на товарные, денежные и интеллектуальные;
- в зависимости от того, кто их предоставляет, – на частные, государственные и международных организаций;
- по целевому назначению – на связанные инвестиции (строго целевого назначения) и финансовые (используемые на любые цели);
- в зависимости от срока, на который предоставляются – краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные;
- по степени контроля за вложенным капиталом – на портфельные и прямые

Под **прямыми инвестициями** понимают прежде всего капиталовложения в создаваемые за рубежом предприятия. Они предполагают контроль западного партнера над предоставленными капиталовложениями и его участие в инвестиционном проекте.

Под **портфельными инвестициями** понимаются капиталовложения, которые не дают право контроля над вложенным за рубежом капиталом.

Портфельные инвестиции осуществляются, как правило, в денежной форме, тогда как прямые чаще всего – в форме поставки товаров, сырья, оборудования, технологий, в виде управленческого опыта.

Инвестиции международных организаций и иностранных правительств осуществляется обычно в виде *кредитов*.

Выделяют следующие особенности процесса иностранного инвестирования:

- предпочтение отдается прямым инвестициям по сравнению с портфельными;
- изменение географической направленности зарубежных инвестиций: основные потоки инвестиций направляются не в страны третьего мира, а в промышленно развитые страны;

- концентрация большей части прямых иностранных инвестиций в обрабатывающей промышленности;
- переход развивающихся стран от политики ограничения иностранных инвестиций к созданию специальной системы льгот для иностранных инвесторов с целью привлечения зарубежных инвестиций;

Принимая решение о капиталовложениях в какую-либо страну иностранный инвестор оценивает ее инвестиционный климат. Индикатор риска рассчитывается на базе политических, социальных, финансово-экономических и коммерческих факторов. При этом используется несколько подходов: экономический и статистический анализ, бальная экспертная оценка, регулярный анализ большого числа данных с использованием анкет. Существуют также методики оценки по обобщающим индексам.

2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

2.1. Международные экономические организации

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

- Международный валютный фонд;
- Всемирный банк;
- Всемирная торговая организация;
- Система Организации Объединенных наций.

Международный валютный фонд, организация которого явилась ответом на нерешенные финансовые проблемы, способствовавшие возникновению и затягиванию Великой депрессии 30-х годов (внезапные, непредсказуемые изменения курсов национальных валют и широко распространенное нежелание правительств разрешать обмен национальной валюты на иностранные) трансформировался в наиболее влиятельную организацию, регулирующую международную макроэкономику.

Всемирный банк предоставляет развивающимся странам и странам с переходной экономикой средне- и долгосрочные кредиты, направленные на обеспечение экономического роста и интеграцию национальных хозяйств в систему мирохозяйственных связей.

Всемирная торговая организация занимает центральное место в регулировании международных экономических отношений, а установленные данной организацией нормы фактически являются международным торговым законом.

Организация объединенных наций была создана в 1945 году на Учредительной конференции по вопросу о создании международных организаций в Сан-Франциско. Основной целью деятельности ООН является превращение ее в центр согласованных усилий наций для поддержания международного мира и безопасности; развития дружественных отношений

между нациями на основе принципов равноправия и самоопределения народов; обеспечения сотрудничества по разрешению международных экономических, социальных, культурных и гуманитарных проблем и уважения прав человека.

2.2. Всемирная торговая организация и регулирование международной торговли

Всемирная торговая организация (ВТО, WORLD TRADE ORGANIZATION – WTO) – это ключевая международная организация, занимающаяся вопросами сокращения торговых барьеров в торговле товарами, услугами, интеллектуальной собственностью и регулирования международных торговых отношений. Ее документы используются как основа при разработке и практическом применении национальных законодательных и нормативных актов в сфере торговли. ВТО является тем форумом, где формируются торговые отношения между странами в процессе коллективных обсуждений и переговоров.

Всемирная торговая организация является преемницей **Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ, GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE – GATT)**, которое было заключено на временной основе после окончания Второй мировой войны вместе с созданием других новых международных организаций – Всемирного банка и Международного валютного фонда. ГАТТ являлось многосторонним торговым соглашением, но без образования юридического лица.

Деятельность ГАТТ была построена в виде «торговых раундов» переговоров. Самым продолжительным был Уругвайский раунд (1986-1994 гг).

ВТО, являясь преемницей ГАТТ, принципиально отличается от него:

- ГАТТ – это комплекс правил, зафиксированных в международном соглашении, которое не предусматривало создание какой-либо организационной основы. Деятельность ГАТТ обслуживалась лишь небольшим секретариатом. ВТО является постоянно действующей организацией со статусом юридического лица, которая имеет собственный секретариат.

- ГАТТ применялось на «временной основе». Обязательства ВТО носят полномасштабный характер и являются постоянными.

- Правила ГАТТ распространялись на торговлю товарами, сферой регулирования ВТО являются товары, услуги, а также связанные с торговлей аспекты прав на интеллектуальную собственность.

- Хотя ГАТТ и являлся международным соглашением, к восьмидесятым годам XX столетия к нему добавилось много новых соглашений, заключенных между ограниченным числом стран. Практически все соглашения, которые лежат в основе ВТО, являются многосторонними.

2.3. Принципы деятельности Всемирной торговой организации

Основными принципами, на которых строится многосторонняя система регулирования торгово-экономических отношений ВТО, являются:

- *Торговля без дискриминации*
- *Либерализация международной торговли по средствам проведения многосторонних переговоров по прогрессивному снижению таможенных тарифов (tariffnegotiations: progressivereductioninprotection) и устранению других препятствий на пути международной торговли.*
- *Отказ от использования количественных ограничений (prohibitionofqualitative restrictions).*
- *Предсказуемость и транспарентность (прозрачность) торговой политики*
- *Содействие конкуренции через отказ стран от использования несправедливых методов ведения торговой политики, таких как демпинг и экспортные субсидии.*
- *Специальный и дифференцированный режим для развивающихся стран.*
- *Разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров.*

2.4. Торговые раунды переговоров

За время существования ГАТТ было проведено восемь переговорных конференций. Восьмая конференция — Уругвайский раунд трансформировала ГАТТ в ВТО.

Переговорные конференции в рамках ГАТТ/ВТО

№	Место открытия	Период времени	Число участвующих стран	Главные направления переговоров	Название раунда переговоров
1	Женева (Швейцария)	1947	23	Снижение тарифов	Женевская конференция 1947 года
2	Аннесси (Франция)	1949	13	Снижение тарифов	Конференция в Аннесси
3	Торки (Англия)	1950	38	Снижение тарифов	Конференция в Торки
4	Женева (Швейцария)	1956	26	Снижение тарифов	Женевская конференция 1956 года
5	Женева (Швейцария)	1960-1961	26	Снижение тарифов	Раунд Диллона
6	Женева (Швейцария)	1964-1967	62	Снижение тарифов, антидемпинговые меры	Раунд Кеннеди
7	Токио (Япония)	1973-1979	102	Снижение тарифов, нетарифные меры и «рамочные соглашения»	Токийский раунд

№	Место открытия	Период времени	Число участвующих стран	Главные направления переговоров	Название раунда переговоров
8	Пунто-дель-Эсте (Уругвай)	1986-1994	125	Снижение тарифов, нетарифные меры, торговля услугами, права интеллектуальной собственности, текстиль и одежда, сельское хозяйство, создание ВТО	Уругвайский раунд
9	Доха (Катар)	2002-	150(на 1.01.2006)	Снижение тарифов, вопросы ТРИПС, правила ВТО (субсидии, антидемпинг, региональные торговые соглашения), сельское хозяйство	Раунд развития

2.5. Структура управления Всемирной торговой организацией

Высшим органом ВТО является **Министерская конференция** (MinisterialConference), объединяющая представителей всех участников организации. Эта конференция обладает всеми правами ВТО. Сессии конференции проходят не реже одного раза в два года.

В перерывах между сессиями Министерских конференций по мере необходимости (8-10 раз в год) ее функции выполняет **Генеральный Совет** (GeneralCouncil), состоящий из представителей всех участников организации. Штаб-квартира Генерального Совета находится в Женеве. В ведении Генерального совета также находятся два специальных органа: по обзору торговой политики (TradePolicyReviewBody) и по урегулированию споров (DisputeSettlementBody).

Совет по торговле товарами наблюдает за реализацией многосторонних соглашений по торговле товарами (фактически это ГАТТ—1994, сохранившее свою автономию в рамках ВТО).

Совет по торговле услугами следит за выполнением ГАТС. В его составе находятся Комитет по торговле финансовыми услугами и Рабочая группа по профессиональным услугам.

Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности наблюдает за действием соглашения ТРИПС, также занимается вопросами предотвращения возникновения конфликтов, связанных с международной торговлей поддельными товарами.

В составе ВТО работают Комитет по торговле и развитию, Комитет по ограничениям в целях обеспечения равновесия платежного баланса, Комитет по бюджету, финансам и администрации, а также Комитет по торговле и окружающей среде, Комитет по региональным торговым соглашениям и ряд других органов.

Министерская конференция назначает **Генерального директора ВТО**. Срок его полномочий – три года. С 1 сентября 2005 г. на данной должности работает Паскаль Лами, бывший торговый комиссар ЕС.

Исполнительным органом организации является **Секретариат ВТО**

(Secretariat) в Женеве (Швейцария), в структурных подразделениях которого занято 500 человек. Рабочие языки ВТО – английский, французский и испанский. Секретариат ВТО возглавляет Генеральный директор, который наделен полномочиями назначать других сотрудников Секретариата и определять круг их функций.

2.6. Порядок присоединения к Всемирной торговой организации

В соответствии с Марракешским решением министров о принятии Соглашения об учреждении ВТО присоединяющиеся страны делятся на несколько групп.

Участницы ГАТТ, чтобы быть членами ВТО, должны были принять многосторонние торговые соглашения, развивающие ГАТТ (помимо ГАТТ—1994), а также Генеральное Соглашение по Торговле Услугами (ГАТС) и Соглашение по Торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

Страны-участницы Уругвайского раунда, но не члены ГАТТ, чтобы стать членами ВТО, должны были сначала завершить переговоры о вступлении в ГАТТ-1947, представить перечень своих тарифных уступок по ГАТТ и конкретных обязательств по ГАТС. Примерно в таком же положении находились развивающиеся страны, фактически применявшие положения ГАТТ.

Кроме того, в июле 1993 года Комитет по торговым переговорам постановил, что страны и территории, ведущие переговоры в ГАТТ, но не имеющие статуса участника Уругвайского раунда, могли принимать участие в Раунде и начинать переговоры об условиях присоединения к ВТО.

В соглашении о ВТО говорится, что любое государство может присоединиться к ВТО на условиях, которые будут согласованы между этим государством и ВТО. Решение о присоединении принимает Министерская конференция двумя третями голосов членов ВТО.

Процедура присоединения к Всемирной торговой организации, выработанная за полвека существования ГАТТ/ВТО, многопланова и состоит из нескольких этапов.

Присоединяющаяся страна извещает Генерального директора ВТО о своем намерении присоединиться к ВТО и передает Меморандум о внешнеторговом режиме (по товарам и услугам). После этого вопрос об условиях присоединения рассматривает Рабочая группа, которую создает Генеральный Совет ВТО. Участвовать в работе группы могут все члены ВТО. Рабочая группа изучает внешнеторговый режим страны, ее законодательство и практику его применения. Значительная часть работы в группе отводится на неформальные встречи и консультации, в ходе которых постепенно вырабатываются условия присоединения страны к ВТО. Одновременно ведутся двусторонние переговоры о взаимном снижении торговых барьеров, результатом которых должны стать три протокола, содержащие перечень уступок и обязательств (протокол по тарифным обязательствам, протокол по сельскому хозяйству, протокол по доступу на рынок услуг).

В свою очередь, присоединяющаяся страна, как правило, получает права, которыми обладают и все другие члены ВТО, что практически будет означать прекращение ее дискриминации на внешних рынках. В случае противоправных действий со стороны какого-либо члена организации, любая страна сможет обращаться с соответствующей жалобой в Орган по разрешению споров (ОРС), решения которого обязательны для безусловного исполнения на национальном уровне каждым участником ВТО.

Итогом заседаний Рабочей группы становится доклад Группы Генеральному Совету ВТО, содержащий краткое содержание дискуссии и выводы Рабочей группы. Одновременно готовятся проект решения Генерального Совета ВТО, протоколы о доступе на рынок и протокол о присоединении. Доклад Рабочей группы и протокол о присоединении должны быть одобрены Генеральным Советом ВТО 2/3 голосов. Решение о присоединении страны к ВТО вступает в силу через 30 дней после его принятия (ратификации) присоединяющейся страной.

3. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ И ТЕХНИКА ИХ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ

3.1. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров

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

В Конвенции предусмотрено, что стороны сделки имеют право отступать от любого из ее положений или изменять его действие, указав на это в контракте.

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

Значение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров состоит в:

- устранении существенных расхождений в национальных законодательствах, регулирующих международную куплю-продажу товаров;
- определении признаков международного характера договора;
- определении перечня объектов купли-продажи, в отношении которых настоящая Конвенция не применяется;
- установлении перечня видов договоров и услуг, на которые не распространяется ее действие;
- определении основных прав и обязанностей сторон по договору;
- установлении формы контракта купли-продажи;

- регулировании порядка заключения договоров путем направления коммерческих предложений;
- определении средств правовой защиты в случае нарушения договора продавцом или покупателем и порядка исчисления убытков;
- регулировании отношения сторон по договорам в случае возникновения споров между продавцом и покупателем, когда хотя бы одна из сторон представляет государство, не присоединившееся к Конвенции.

3.2. Структура и содержание внешнеторгового контракта.

Контракт купли-продажи – это документ, свидетельствующий о том, что одна сторона сделки (продавец) обязуется поставить товар в собственность другой стороне (покупателю), которая в свою очередь обязуется принять его и уплатить цену за товар.

Основная обязанность продавца при выполнении договора – поставить товар, передать относящиеся к нему документы и право собственности на товар в соответствии с требованиями соглашения.

Основная обязанность покупателя – принять товар и уплатить цену за него.

Контракт купли-продажи считается заключенным, если в нем указаны юридические адреса сторон и он должным образом подписан.

Содержание контракта определяется сторонами сделки. Формулировки статей они выбирают самостоятельно в зависимости от предмета договора, торговых обычаев, наличия международных соглашений, а также от длительности знакомства. Кроме того при составлении контрактов необходимо учитывать требования национального законодательства сторон сделки в области валютного, таможенного, нетарифного регулирования.

Будучи индивидуальными по содержанию, контракты схожи по структуре.

Каждому контракту присваивается индивидуальный номер. Текст его начинается с преамбулы, в которой указываются дата и место заключения договора, полное юридическое наименование сторон. Традиционно первым указывается наименование фирмы продавца, затем – покупателя. После этого, как правило, расположены следующие разделы:

- *предмет контракта;*
- *качество товара;*
- *срок и дата поставки;*
- *базисные условия поставки;*
- *цена;*
- *условия платежа;*
- *упаковка и маркировка;*
- *порядок сдачи-приемки;*
- *условия о гарантиях;*
- *рекламации;*
- *штрафные санкции и возмещения убытков;*
- *форс-мажорные обстоятельства;*

- *арбитражная оговорка;*
- *другие условия контракта;*
- *юридические адреса сторон;*
- *подписи продавца и покупателя.*

Базисные условия поставки (Инкотермс 2010)

Инкотермс (базисными условиями поставки) называют международные коммерческие термины, которые определяют

- 1) обязанности продавца и покупателя при различных вариантах поставки товара,
- 2) момент перехода риска потери или повреждения товара с продавца на покупателя.

Международно признанным документом, содержащим толкование базисных условий поставки, является Инкотермс (англ. Incoterms), разработанный Международной торговой палатой.

Основная цель Инкотермс – обеспечение международных правил толкования наиболее часто встречающихся во внешней торговле условий поставки. Как следствие – это позволит избежать или, по крайней мере, в значительной степени сократить различия в интерпретации терминов в отдельных странах.

Все редакции Инкотермс предназначались для использования при заключении международных торговых сделок, когда поставка товара предполагала пересечение национальной границы. На практике к Инкотермс прибегали и при продаже товаров на внутренних рынках.

При выборе и применении любого условия поставки следует принимать во внимание следующие положения:

- *Способ расположения терминов по группам (или структура Инкотермс).*

Все термины разделены на четыре группы – E, F, C, D, в зависимости от того кто, продавец или покупатель:

- **заключает договор перевозки и несет затраты по транспортировке товара на международном участке;**
- **принимает на себя риски потери или повреждения товара.**

Структура ИНКОТЕРМС 2010

Категория E Отгрузка	EXW	любые виды транспорта	EX Works(... namedplace) Франко завод (...название места)
Категория F Основная перевозка оплачена продавцом	FCA	морские и внутренние водные перевозки	FreeCarrier (...namedplace)Франко перевозчик (...название места)
	FAS	морские и внутренние водные перевозки	FreeAlongsideShip (... namedportofshipment) Франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки)

	FOB	морские и внутренние водные перевозки	Free On Board (... named port of shipment) Франкоборт (... название порта отгрузки)
Категория С Основная перевозка оплачена продавцом	CFR	любые виды транспорта	Cost and Freight (... named port of destination) Стоимость и фрахт (... название порта назначения)
	CIF	любые виды транспорта	Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) Стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения)
	CIP	любые виды транспорта	Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination) Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (... название места назначения)
	CPT	любые виды транспорта	Carriage Paid To (... named place of destination) Фрахт/перевозка оплачены до (... название места назначения)
Категория D Доставка	DAT	любые виды транспорта	Delivered At Terminal (... named terminal of destination) Поставка на терминале (... название терминала)
	DAP	любые виды транспорта	Delivered At Point (... named point of destination) Поставка в пункте (... название пункта)
	DDP Любые виды транспорта Delivered Duty Paid (... named place of destination) Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения)		

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. Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя обязанности по погрузке товара на месте отправки и нес все риски и расходы за такую отгрузку, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи. 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.

FCA (FreeCarrier (...namedplace) Франко перевозчик (...название места) – термин «Франко перевозчик» означает, что продавец доставит прошедший таможенную очистку 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.

FAS(FreeAlongsideShip (... namedportofshipment) Франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки) – термин «Франко 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. Этим данное издание отличается от предыдущих изданий «Инкотермс», в которых обязанность по таможенной очистке для экспорта возлагалась на покупателя. Однако, если стороны желают, чтобы покупатель взял на себя обязанности по таможенной очистке товара для экспорта, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи (Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом).

FOB (FreeOnBoard (... namedportofshipment) Франко борт (... название порта отгрузки) – термин «Франко борт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FOB на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин FCA.

CFR (CostandFreight (... namedportofdestination)) Стоимость и фрахт (... название порта назначения) – термин «Стоимость и фрахт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту

отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в названный порт назначения, однако, риск потери или повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. По условиям термина CFR на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин CPT.

CIF(Cost, Insurance and Freight (... named port of destination).)Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения) – термин «Стоимость, страхование и фрахт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, но риск потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. Однако, по условиям термина CIF на продавца возлагается также обязанность приобретения морского страхования в пользу покупателя против риска потери и повреждения товара во время перевозки. Следовательно, продавец обязан заключить договор страхования и оплатить страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина CIF, от продавца требуется обеспечение страхования лишь с минимальным покрытием. В случае, если покупатель желает иметь страхование с большим покрытием, он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования. По условиям термина CIF на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин CIP.

CIP (Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination) Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (...название места назначения) – термин «Фрахт/перевозка и страхование оплачены до» означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски и любые дополнительные расходы после доставки таким образом товара. Однако, по условиям CIP на продавца также возлагается обязанность по обеспечению страхования от рисков потери и повреждения товара во время перевозки в пользу покупателя. Следовательно, продавец заключает договор страхования и оплачивает страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина CIP от продавца требуется обеспечение страхования

с минимальным покрытием. В случае, если покупатель желает иметь страхование с большим покрытием, он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования. Под словом «перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берет на себя обязательство обеспечить самому или организовать перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта. В случае осуществления перевозки в пункт назначения несколькими перевозчиками, переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого перевозчика. По условиям термина CIP на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешенные перевозки.

CPT (CarriagePaidTo (... namedplaceofdestination)) Фрахт/перевозка оплачены до (...название места назначения) – термин «Фрахт/перевозка оплачены до» означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски потери или повреждения товара, как и другие расходы после передачи товара перевозчику. Под словом «перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берет на себя обязательство обеспечить самому или организовать перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта. В случае осуществления перевозки в согласованный пункт назначения несколькими перевозчиками, переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого из них. По условиям термина CPT на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешенные перевозки.

DAT (DeliveredAtTerminal (... namedterminalofdestination)) Поставка на терминале (... название терминала) – международный торговый термин, который может применяться при поставках любым видом транспорта. Этот термин означает, что продавец выполнил свое обязательство по поставке, когда он предоставил покупателю товар, разгруженный с транспортного средства в согласованном терминале указанного места назначения.

Под терминалом понимается любое место, в т.ч. авиа/авто/железнодорожный карго терминал, причал, склад, и пр. Продавец несет все риски по доставке товара и его разгрузке на терминале.

DAP (DeliveredAtPoint (... namedpointofdestination) Поставка в пункте (... название пункта) – международный торговый термин, который может применяться при поставках любым видом транспорта. Этот термин означает, что

продавец выполнил свое обязательство по поставке, когда он предоставил покупателю товар, готовый к разгрузке с транспортного средства, прибывшего в согласованное место назначения.

Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара в согласованное место назначения.

DDP (DeliveredDutyPaid (... namedplaceofdestination) Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения) – термин «Поставка с оплатой пошлины» означает, что продавец предоставит прошедший таможенную очистку и неразгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара, включая (где это потребуется) любые сборы для импорта в страну назначения (под словом «сборы» здесь подразумевается ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов). В то время как термин EXW возлагает на продавца минимальные обязанности, термин DDP предполагает максимальные обязанности продавца. Данный термин не может применяться, если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии. Если стороны согласились об исключении из обязательств продавца некоторых из расходов, подлежащих оплате при импорте (таких, как налог на добавленную стоимость — НДС), это должно быть четко определено в контракте купли-продажи

4. ПОДГОТОВКА И ЗАКЛЮЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ СДЕЛОК

4.1. Понятия «международная торговая сделка», «коммерсант»

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

Определение международного характера сделки дано в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская Конвенция 1980 г.) и в Новой Гаагской Конвенции о праве, применяемом к договорам международной купли-продажи 1985 г.

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

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

Признание статуса коммерсанта налагает на них определенные обязанности по ведению предпринимательской деятельности: регистрацию в торговом

реестре, ведение специальной финансовой отчетности для налогового обложения, открытие собственного банковского счета и др.

Коммерсантам предоставляются и некоторые специальные права. Наибольшее значение среди них имеют следующие:

- в своей деятельности коммерсанты вправе выступать под определенным фирменным наименованием (товарным знаком), индивидуализирующих их на рынке;
- при возникновении спорных вопросов они могут воспользоваться обеспечиваемой законом возможностью защиты своих интересов;
- деятельность коммерсантов во многом подчиняется специальному правовому режиму, в частности, согласно Венской Конвенции, не требуется обязательного письменного составления договора, форма его может быть и устной.

4.2. Виды международных коммерческих операций

При всем многообразии международных коммерческих операций в зависимости от объекта сделки их можно классифицировать на три большие группы:

- операции купли-продажи товаров;
- операции купли-продажи услуг;
- операции купли-продажи научно-технической продукции.

Наиболее распространенной и традиционной для международной торговли является группа операций **купи-продажи товаров**.

Сделки по купле-продаже товаров предполагают, что продавец обязуется передать товар покупателю в согласованные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него цену.

Операции купли-продажи товаров подразделяют на следующие:

- экспортные;
- импортные;
- реэкспортные;
- реимпортные;
- встречной торговли.

Экспортные операции предполагают продажу и вывоз за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту.

Импортные операции – закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны или потребления предприятием-импортером.

Реэкспортные и реимпортные операции являются разновидностью экспортно-импортных.

Реэкспортная операция – это вывоз за границу ранее ввезенного иностранного товара, не подвергнувшегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке.

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

В последние десятилетия продолжают активно развиваться качественно новые процессы в организации и технике осуществления международных торговых операций. Одним из таких процессов явилось широкое распространение встречной торговли. *Встречная торговля* объединяет внешнеторговые операции, предусматривающие встречные обязательства экспортеров и импортеров по закупке друг у друга товаров (см. главу 4).

Операции **купи-продажи услуг** в последние годы составляют все более значительную часть экономики большинства стран и приобретают международный характер.

Основными классификаторами услуг в международной практике являются:

- Временный Единый Классификатор Продукта ООН (UNProvisionalCentralProductClassification – CPC), где выделено около 600 видов услуг;
- Классификатор ГАТС, составленный на основе CPC и выделяющий около 160 видов услуг.

Выделение операций по **торговле научно-техническими продукцией** в самостоятельную группу связано с тем, что они могут иметь не только научную, но и коммерческую ценность.

Операции по торговле научно-техническими знаниями подразделяются на операции, связанные с предоставлением:

- права на использование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков;
- технических знаний, опыта, чертежей, инструкций, различного информационного материала, объединяемые понятием «ноу-хау».

В основу этого деления положена правовая охрана научно-технической продукции. Она распространяется лишь на первую группу и осуществляется, согласно международной практики, в форме патента.

Передача научно-технической продукции осуществляется на основе международного лицензионного соглашения. Предметом лицензионных соглашений могут быть любые знания, как патентуемые, так и не подлежащие патентованию.

4.3. Участники внешнеэкономической деятельности

В отношении участников внешнеэкономической деятельности, кроме термина «коммерсант», в международной практике широко применяются понятия «партнер», когда коммерсанты выступают с одной стороны сделки (например, при работе в совместном предприятии) и «контрагент», когда коммерсанты являются противоположными сторонами сделки.

Коммерсанты могут быть *индивидуальные* или *коллективные*. К индивидуальным коммерсантам относятся предприниматели или объединения

предпринимателей. Они работают в сфере обслуживания, мелкой и средней торговли, промышленного и сельскохозяйственного производства.

Предпринимательская деятельность граждан в Республике Беларусь регулируется Гражданским кодексом.

По договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной не противоречащей законодательству цели. Сторонами договора простого товарищества, заключаемого для осуществления предпринимательской деятельности, могут быть только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации (Статья 911 ГК, п.1,2).

Коллективные коммерсанты – это различного рода фирмы, представляющие собой объединения лиц и (или) объединения капиталов.

Существует распространенная международная классификация фирм: по видам деятельности (торговые, производственные, строительные и т.д.), по характеру собственности (частная, государственная), по принадлежности капитала (национальная, иностранная, смешанная), по целям объединения и характеру хозяйственных отношений участников (трест, концерн, конгломерат, финансово-промышленная группа, картель, холдинг и т.д.).

При объединении предприятий в *трест* они теряют свою юридическую и хозяйственную самостоятельность и сливаются в единый хозяйственный комплекс.

Концерн – это объединение юридически самостоятельных предприятий, связанных посредством патентно-лицензионных соглашений, совместного финансирования, производственного сотрудничества. Концерны функционируют обычно в форме акционерного общества. Их деятельность контролируется входящими в них компаниями.

Финансово-промышленная группа также объединяет хозяйственно самостоятельные предприятия различных отраслей хозяйства – промышленные, торговые, кредитные и др., но, в отличие от концерна, во главе ее стоит, как правило, один или несколько банков, которые координируют деятельность входящих в финансовую группу предприятий и распоряжаются их денежным капиталом.

Картели – это объединение на долговременной основе юридически самостоятельных фирм с целью совместной коммерческой деятельности (как правило по реализации продукции, когда участники соглашения договариваются о рынках сбыта, об условиях продажи, о ценах и т.д.). Разновидностью картельного соглашения являются синдикаты и пулы. *Синдикаты* предполагают сбыт продукции его участников через специально создаваемое предприятие в форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью. *Пул* также является разновидностью предприятия картельного типа, предусматривает особый механизм распределения прибыли его участников: после поступления ее в общий фонд в заранее установленной пропорции.

Промышленный холдинг не занимается производственной деятельностью, а лишь осуществляет управление и контроль за функционированием входящих в него юридически самостоятельных предприятий.

В Республике Беларусь по форме собственности предприятия подразделяются на государственные и частные. По принадлежности капитала все коммерческие организации с иностранными инвестициями рассматриваются как коммерческие совместные либо коммерческие иностранные организации. Филиалы и представительства коммерческих организаций с иностранными инвестициями на территории Республики Беларусь не являются юридическими лицами.

Юридические лица Республики Беларусь могут быть коммерческими и некоммерческими организациями. Коммерческие юридические лица – это организации, основной целью деятельности которых является извлечение прибыли и распределение ее между участниками данной организации. Некоммерческие юридические лица не имеют извлечение прибыли и ее распределение между учредителями в качестве цели своей деятельности. Юридические лица могут создаваться в различных формах.

Юридическое лицо имеет свое наименование, в котором указывается на его организационно-правовую форму. Наименование некоммерческих организаций должно содержать и указание на характер деятельности юридического лица.

Хозяйственное товарищество и общество – это коммерческие организации с разделением на доли (вклады) учредителей (участников) уставным фондом. Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и коммандитного товарищества, хозяйственные общества – в форме акционерного общества, общество с ограниченной ответственностью или общество с дополнительной ответственностью.

В *полном товариществе* его участники в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества, солидарно друг с другом несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Каждый участник полного товарищества имеет один голос (если учредительным договором не предусмотрен иной порядок определения количества голосов его участников). Прибыль и убытки полного товарищества распределяется его участниками пропорционально их долям в уставном фонде (если учредительным договором не предусмотрено иное).

В *коммандитном товариществе* наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества всем своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников (вкладчиков, коммандитов), которые не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности и несут риск убытков в пределах сумм внесенных ими вкладов в деятельность товарищества.

Акционерное общество (ЗАО, ОАО) – это форма объединения капиталов посредством выпуска акций. Ответственность акционеров по делам общества ограничивается только суммой, уплаченной за акции.

Общество с ограниченной ответственностью учреждается двумя или более лицами, уставной фонд его разделен на доли в размерах, указанных в учредительных документах. Участники общества с ограниченной ответственностью отвечают по обязательствам предприятия и несут риски убытков, связанных с деятельностью общества только в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью учреждается двумя или более лицами, уставной фонд его разделен на доли в размерах, указанных в учредительных документах. Участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в пределах, определенных учредительными документами. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам (если учредительными документами не предусмотрен иной порядок распределения ответственности).

Производственный кооператив (артель) – коммерческая организация, участники которой вносят имущественный паевой взнос, принимают личное трудовое участие в его деятельности и несут субсидиарную ответственность по обязательствам производственного кооператива в равных долях (если иное не определено в уставе), в пределах, установленных уставом, но не меньше величины полученного годового дохода.

Унитарное предприятие – коммерческая организация, созданная в государственной или частной форме собственности, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество. Имущество унитарного предприятия неделимо и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Потребительский кооператив – некоммерческая организация, добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных (имущественных) и других потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов. Прибыль (доход), полученные потребителем кооперативом, не могут распределяться между его членами.

4.4. Поиск и выбор контрагентов на мировом рынке

Поиск и выбор контрагента – важный и сложный вопрос как для поставщика, так и для потребителя. Он предполагает выбор стран и фирм, наиболее предпочтительных для сбыта или закупки продукции.

Процесс выбора страны сбыта продукции может быть представлен в виде нескольких стадий. На первой стадии составляется достаточно объемный список стран, которые вызывают интерес с точки зрения сбыта продукции. При этом используются различные источники информации: данные торго-

промышленных палат, различных министерств и ведомств, клиентов, партнеров, конкурентов, специализированных информационных институтов. Не следует включать в список политически нестабильные страны или те, в которых существуют запреты на ввоз интересующей продукции. Далее в списке оставляют наиболее перспективные страны. Рыночному исследованию предшествует анализ общей информации об интересующей стране, такой как размер территории, численность населения, уровень развития экономики, денежная система, валютное регулирование, налоговое законодательство, таможенно-тарифное регулирование, уровень образования и культура населения. При этом предопределяется по каким техническим или организационным причинам может быть затруднен сбыт продукции на определенном рынке, устанавливается существуют ли какие-либо торговые или правовые барьеры, мешающие экспорту.

4.5. Коммерческие предложения

Коммерческая работа предполагает постоянную переписку контрагентов и направление предложений о возможных сделках. Инициатором заключения договора может быть как продавец, так и покупатель.

Если инициатива вступления в переговоры исходит от продавца, он может направить возможному покупателю оферту (от лат. *offero* – предлагаю), предложение принять участие в торгах или письмо о намерениях вступить в переговоры. Если инициатором сделки выступает покупатель, то он высылает заказ или запрос, или письмо о намерениях.

Оферта – это письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю.

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

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

Если покупатель заранее располагает информацией об условиях предложения экспортера (на основании прейскурантов, каталогов, информационных листов и др.), он может направить ему **заказ**. В случае, когда экспортер готов выполнить заказ, он высылает подтверждение предложения. Если продавец не принимает заказ к исполнению, то направляет отклонение, возможное без объяснения причин.

Покупатель может обратиться к экспортеру с просьбой прислать предложение (оферту) на определенный товар. Такое предложение покупателя называется **запросом**.

Как продавец, так и покупатель, определив по различным источникам информации своих потенциальных контрагентов, может направить им коммерческие **письма о намерениях** провести переговоры по поводу возможной сделки. Письма о намерениях не имеют правовой силы и лишь свидетельствуют о желании сторон продолжить контакты в будущем.

Одним из способов осуществления экспортной сделки является участие в *международных торгах*. Международные торги – это конкурс на право поставки товара с заранее определенными характеристиками, размещения заказов и выдачи подрядов. Контракт подписывается с тем продавцом, который предложил, с точки зрения организаторов торгов, наиболее выгодные коммерческие и технические условия.

4.6. Обоснование цен внешнеторговых сделок

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

Установление цены на товар в условиях рынка представляет собой сложный процесс, требующий анализа множества ценообразующих факторов, и может быть представлен в виде следующих основных этапов:

1. общее исследование предполагаемого рынка сбыта, прогнозирование конъюнктуры рынка;
2. определение модели рынка;
3. определение этапа жизненного цикла товара;
4. определение общих целей фирмы на данном сегменте рынка;
5. выбор ценовой политики;
6. исследование факторов, влияющих на уровень цены реализации продукции;
7. принятие базового уровня цены и прогнозирование динамики его изменения.

Далее определяется ценовая политика. Наиболее распространенными являются следующие виды ценовой политики:

- Выход на новый рынок.
- Введение нового товара (политика "снятия сливок").
- Защита позиций (ценовые методы конкурентной борьбы).
- Последовательный проход по сегментам рынка.
- Быстрое возмещение затрат ("доступные цены").
- Удовлетворительное возмещение затрат ("целевые цены").
- Стимулирование комплексных продаж ("убыточный лидер").
- Ценовая дискриминация.
- Следование за лидером.

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

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

5. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ УСЛУГ

5.1. Понятие и классификация услуг

Стремительный рост объема и перечня оказываемых услуг обусловлен рядом факторов:

- рост значения секторов услуг в экономике как развитых, так и развивающихся стран;
- трансформация услуг ранее выполнявшихся на предприятии;
- расширение возможностей оказания услуг в условиях технологической революции в области телекоммуникаций и информации;
- трансформация неконкурентных рынков важнейших секторов услуг в конкурентные (железнодорожный транспорт, передача электроэнергии, телекоммуникации, развитие сотовой связи как альтернативы традиционным телефонным линиям);
- появление во многих секторах услуг (особенно, в финансовой сфере) транснациональных компаний.

Ни Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС), ни другие международные соглашения не дают исчерпывающего определения «услуги» как абстрактной категории (то есть «услуги вообще»).

Под услугой принято понимать такую деятельность, которая не воплощается в материальном продукте, а проявляется в некотором полезном для потребителя эффекте, удовлетворении конкретной потребности получателя услуги.

Наиболее подробным перечнем услуг является Временный Единый Классификатор Продукта ООН (UNProvisionalCentralProductClassification – CPC). Классификатор CPC выделяет около 600 видов услуг и позволяет достичь достаточно высокой степени детализации при описании обязательств в отношении отдельных услуг.

Классификатор CPC был принят за основу «Классификационного перечня секторов услуг» (Классификатор ГАТС).

Соглашение ГАТС предусматривает четыре способа предоставления услуг:

1. Трансграничное перемещение – поставка услуги иностранному потребителю через границу с территории одной страны на территорию другой. Например, это – финансовые услуги, аудиовизуальные услуги, услуги по программному обеспечению.

2. Коммерческое присутствие – предоставление услуг за рубежом, в принимающих странах, посредством создания коммерческих структур. Для этого создаются дочерние компании, представительства, совместные

предприятия. Данный способ предоставления услуг распространяется на строительные услуги, розничную торговлю, гостиничное обслуживание и др.

3. Потребление за рубежом – перемещение покупателя в страну производства услуги. Этот способ используется при предоставлении медицинских, образовательных, туристических услуг.

4. Перемещение поставщиков услуг (физических лиц) из страны, экспортирующей услугу, к покупателю в страну, ее импортирующую. При данном способе происходит перемещение не капитала, как в коммерческом присутствии, а рабочей силы. Данный способ применяется при предоставлении аудиторских услуг.

По классификации ГАТС Всемирной торговой организации услуги подразделяются на следующие группы:

1. Деловые услуги
2. Услуги в области связи
2. Строительные и связанные с ними инженерные услуги
3. Дистрибьюторские услуги
4. Услуги в области образования
5. Услуги, связанные с защитой окружающей среды
6. Финансовые услуги
7. Услуги здравоохранения и социальной помощи
8. Туризм и услуги, связанные с путешествиями
9. Услуги по организации досуга, культурных и спортивных мероприятий
10. Услуги по охране здоровья
11. Транспортные услуги
12. Прочие услуги, не вошедшие в перечисленные (например, все бытовые услуги).

5.2. Международный инжиниринг

Международный инжиниринг представляет собой предоставление комплекса или отдельных видов услуг коммерческого характера, связанных с подготовкой и обеспечением процесса производства и реализации продукции, проектированием, обслуживанием строительства и эксплуатации промышленных, сельскохозяйственных и других проектов, усовершенствованием имеющихся производственных процессов, разработкой новых технологий.

Инжиниринг относится к разряду интеллектуальной деятельности, представляя собой самостоятельный вид международных коммерческих операций.

В соответствии с классификацией Европейской Экономической Комиссии ООН различают три вида инжиниринга:

- консультативный,
- технологический,
- строительный.

5.3. Международный лизинг

Лизинг представляет собой форму товарного кредита и является одним из видов финансирования приобретения оборудования, недвижимости и прочих основных фондов.

В отличие от традиционной аренды лизинг имеет ряд специфических особенностей:

- по истечении срока аренды, арендатор обязан возвратить имущество; по истечении срока лизинга предусматривается три варианта взаимоотношений сторон: продление контракта, возврат имущества, переход права собственности на товар к арендатору;
- сдача товаров в лизинг, как правило, осуществляется не производителем, а специализированной лизинговой компанией с участием производителя или финансового учреждения (например, банка);
- при расчете выплат по лизингу учитывается покупная цена объекта, срок, на который заключен лизинговый договор, остаточная стоимость, кредитоспособность лизингополучателя и финансовые возможности лизингодателя, а также действующее законодательство, особенно в отношении налогообложения и сроков амортизации; при расчете за аренду размер выплат в значительной мере зависит от рыночной конъюнктуры;
- проведение лизинговых операций предполагает особое государственное регулирование, наличие инвестиционных льгот, ускоренные сроки амортизации.

Финансовый лизинг – это сделка на срок полной амортизации или близкий к периоду полной амортизации. В течение срока лизинга лизингодателю полностью возмещаются все расходы и обеспечивается получение прибыли за счет лизинговых платежей.

налоговыми льготами и ускоренной амортизацией.

Оперативный лизинг – это сделка передачи по договору лизинга заранее приобретенных лизингодателем товаров на определенный срок. Срок лизинга, как правило, значительно меньше сроков физического и морального износа оборудования и предполагает неоднократную сдачу предметов лизинга. По истечении договора лизинга лизингополучатель обязан вернуть предмет лизинга. Лизингодатель осуществляет техническое обслуживание, текущий ремонт за сданным предметом лизинга.

В случае *экспортного лизинга* лизинговая компания и производитель находятся в одной стране, а лизингополучатель – в другой.

При *импортном лизинге* лизинговая компания и лизингополучатель находятся в одной стране, а производитель – в другой.

Транзитный лизинг предполагает, что все участники лизинга находятся в разных странах. Этот вариант используется с целью найти наиболее льготный вариант поставки имущества от производителя до потребителя.

5.4. Международный туризм

Международный туризм – это вид деятельности, предполагающий предоставление различного рода туристских услуг и товаров с целью содействия удовлетворению широкого круга потребностей иностранного туриста. Международный туризм предполагает, что выезжающие за границу лица не занимаются там оплачиваемой деятельностью.

В международной практике выделяют множество видов туризма в зависимости от цели поездки, сроков, сезона, средств передвижения, численности участников, возрастного состава и т.д. Так по целям поездки различают туризм:

- *рекреационный* – с целью отдыха, оздоровления и лечения, восстановления и развития физических и психологических сил;
- *лечебный* обусловлен потребностью в лечении различных заболеваний;
- *деловой* охватывает путешествия по служебным или профессиональным целям. К этому виду туризма относятся поездки для участия в съездах, научных конгрессах и конференциях, производственных семинарах и совещаниях, ярмарках, выставках, различных других международных встречах, а также для проведения переговоров и заключения контрактов. Обычно деловой туризм предполагает последующие экскурсионные поездки по стране;
- *религиозный* – поездки с целью посещения святых мест и культовых сооружений;
- *этнический* – поездки иностранцев в страны, выходцами из которых являются они сами для свидания с родственниками;
- *экотуризм* – с целью изучения национальных традиций, местного быта, эко-образования, охраны окружающей среды и т.п.;
- *транзитный* в соответствии с рекомендациями Всемирной таможенной организации охватывает категорию «прочие цели» поездок. К данной категории относятся, например, авиапассажиры, которые в юридическом смысле не въезжают в страну, а следуют транзитом.

Международный туризм в настоящее время приобрел огромные масштабы и стал оказывать существенное влияние на политические, экономические и культурные связи между странами. В ряде государств доходы от туризма являются одним из основных источников валютных поступлений. По данным Всемирной туристической организации в 2020 году количество прибытий туристов составит 1 млрд. 603 млн. человек. При этом Европа удержит доминирующие позиции (44,7 % от общего числа прибытий), на втором месте будет находится Азиатско- Тихоокеанский регион (27,3%), на третьем – Америка (17,7%). Самые высокие темпы роста числа прибытий ожидаются в странах Восточной Азии и Тихого океана.

Международный рынок информации представляет собой совокупность экономических, правовых и организационных отношений по торговле (продаже

и покупке) информационных услуг между их продавцами и покупателями и характеризуется определенной номенклатурой, ценами услуг, условиями и механизмом их предоставления.

Современный информационный рынок можно разделить на три основных области, которые взаимосвязаны между собой:

- информация;
- электронные сделки;
- электронные коммуникации.

6. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

6.1. Понятие внешнеторгового посредничества

В качестве ***внешнеторговых посредников*** выступают индивидуальные предприниматели, специализированные фирмы, либо посредничество осуществляется через специальные формы продаж: торги, аукционы, биржи. Внешнеторговые посредники оказывают содействие в установлении контактов и заключении внешнеторговых сделок, контрактов между производителями и потребителями, продавцами и покупателями товаров и услуг.

Под ***торгово-посредническими внешнеэкономическими операциями*** понимают операции, связанные с куплей-продажей товаров, совершаемые по поручению экспортера или импортера независимым от него посредником на основе специальных соглашений или отдельных поручений.

6.2. Выбор посредника

Чтобы не ошибиться в выборе посредника, следует тщательно произвести его проверку, собрать и изучить «портфель» информации.

Прежде всего, следует обратить внимание на финансовое положение кандидата в посредники. Об этом можно судить по его способности предоставить кредит покупателю или аванс экспортеру.

Следует выяснить характер продаваемого посредником товара и объем реализации. Положительным моментом является факт, что посредник выступает в качестве продавца аналогичной продукции, знает особенности ее продажи, может прогнозировать спрос, организовать сервисное обслуживание. Целесообразно установить, не является ли предлагаемая экспортером продукция сопутствующей к товарам, реализуемым данным посредником.

Немаловажную роль играют наличие собственной сбытовой сети у кандидата, складских помещений, его физические возможности реализовать большие объемы товаров на случай роста в перспективе экспортных поставок.

При выборе посредника обращается внимание на его личные качества, наличие у него связей в бизнесе и деловых кругах.

Выходя на рынок незнакомой страны надо внимательно изучить особенности национального законодательства, заключения договоров с торговыми посредниками, деловой этики.

Абсолютно обязательным является получение информации о посреднической фирме-кандидате от ее клиентов, конкурентов, а также от других партнеров и контрагентов.

6.3. Виды внешнеторговых посредников

В международной практике не существует единых подходов к трактованию видов посредников и видов заключаемых с ними договоров.

Различие видов международного торгового посредничества определяется несколькими факторами. Основными из них являются следующие:

- переход права собственности на товар от производителя к посреднику;
- наличие у посредника права продажи товара от своего имени;
- длительность взаимоотношений торгового посредника с поставщиком товара.

В зависимости от различных комбинаций этих факторов посредники подразделяются на сбытовых, комиссионеров, агентов и брокеров.

Сбытовые посредники на внешнем рынке выступают от своего имени и за свой счет.

В международной практике сложилось большое разнообразие видов сбытового посредничества – экспортные фирмы, импортные фирмы, дистрибьюторы, дилеры, стокисты и др.

Экспортные фирмы за свой счет закупают товары на внутреннем рынке и продают их за границей. В зависимости от выполняемых функций и ассортимента товаров они подразделяются на специализированные, универсальные и сельскохозяйственные. *Специализированные* фирмы торгуют каким-либо одним товаром или сходными товарами, *универсальные* – широким ассортиментом товаров массового потребления. *Сельскохозяйственные* фирмы создаются в основном в развивающихся странах и занимаются закупкой и продажей на экспорт хлопка, кофе, чая, шерсти, шелка и т.п.

Импортные фирмы покупают за свой счет товары за границей и перепродают их на внутреннем рынке оптовым и розничным торговцам. Такие фирмы приобрели большое значение при закупке у зарубежных экспортеров сырьевых и продовольственных товаров, при торговле машинами и оборудованием.

Дистрибьюторы (от англ. distribution – распределение) – это фирмы, предприниматели, которые занимаются в основном импортом, как правило, имеют монопольное право на закупку и продажу товаров определенных производителей на региональных рынках.

Дилеры (от англ. dealer – торговец, агент) – предприниматель или юридическое лицо, закупающее продукцию оптом и торгующее ею в розницу или малыми партиями.

Стокисты – это фирмы в стране импортера, которые выполняют экспортно-импортные операции за свой счет (то есть покупают товар в собственность) и от своего имени на основе специального договора о

Комиссионеры на рынке выступают и подписывают контракты с покупателями от своего имени, но за счет поставщика. Поставщика товаров при этом называют комитентом.

Разновидностью комиссионных операций является *консигнация*. Суть консигнационных операций заключается в том, что экспортер (консигнант) поручает посреднику (консигнатору) реализацию товара со склада в течение установленного срока. Консигнатор не покупает этот товар в свою собственность, а продает от своего имени и осуществляет платежи консигнанту по мере реализации со склада товара покупателям.

Агент в международной практике рассматривается как в узком смысле слова, когда посредник уполномочен на заключение сделок и совершение других действий от имени и за счет представляемого лица, так и в широком – когда охватывает все виды представительства и посредничества, к агентам относятся дистрибьюторы, консигнаторы, брокеры, аукционисты и др.

Брокеры сводят заинтересованных продавцов и покупателей, сами при этом не являются стороной сделки и не участвуют своим капиталом.

Торговый дом – это многофункциональное предприятие, осуществляющее экспортно-импортные операции по широкой номенклатуре товаров и услуг, сочетающее в себе оптового торговца, комиссионера, брокера, финансово-инвестиционное учреждение, консалтинговую фирму и торговца лицензиями.

6.4. Договоры с внешнеторговыми посредниками

В международной практике используется несколько видов договоров о посредничестве, в частности:

- комиссии;
- агентский;
- поручения;
- дистрибьюции;
- дилерства;
- франчайзинга.

Независимо от вида посредника, тексты договоров имеют некоторые идентичные разделы. Любой договор начинается с обозначения сторон, когда указывается их фирменное наименование. Определяется характер взаимоотношений между сторонами: право собственности на товар и право посредника продавать продукцию от своего имени.

Работа посредников на рынках в немалой степени зависит от объема прав, которые предоставит им экспортер. Эти права могут быть:

- неисключительными;
- исключительными;
- преимущественными.

6.5. Понятие и виды франчайзинга

Суть франчайзинга состоит в том, что крупная «родительская фирма» (продавец) предоставляет небольшому частному предприятию (покупателю) исключительное право (франшизу) производить продукцию (и/или услуги) и торговать ею под маркой «родителя» в течение определенного времени, в специально отведенном месте.

Договор о франчайзинге заключают две стороны:

- *франчайзер*- крупная головная компания, которая передает определенные права, в том числе право пользования торговой маркой;
- *франчайзи*- небольшая компания, которая получает по договору определенные права, включая право на пользование торговой маркой.

Франчайзинг, исходя из международной практики и национальной практики отдельных стран, применяется в различных сферах экономики. Различают три основных вида франчайзинга:

- *производственный франчайзинг*, предусматривающий переработку или производство франчайзи определенного товара под торговой маркой франчайзера. Франчайзер может также передавать франчайзи информацию о маркетинге и обслуживании продукта (этот вид франчайзинга достаточно распространен в сфере общественного питания);
- *сервисный франчайзинг*, предполагающий передачу франчайзером разработанной системы оказания услуг франчайзи, который под торговой маркой франчайзера оказывает услуги потребителям (этот вид франчайзинга распространен, например, в сфере автомобильного обслуживания);
- *сбытовой франчайзинг*, в соответствии с которым франчайзи продает на определенной территории товар франчайзера под его торговой маркой (этот вид франчайзинга распространен, например, при продаже автомобильного топлива, косметики).

6.6. Преимущества и недостатки франчайзинга

Система франчайзинга характеризуется многочисленными ловушками, в тоже время имеет множество преимуществ для каждой из сторон сделки.

Преимущества для франчайзера

Франчайзинг позволяет франчайзеру увеличить число торговых точек (или производств), распространяющих (или производящих) товары (услуги). Корпорации ускоряют сбыт своей продукции, проникая на зарубежные рынки. Для расширения дела не требуется больших собственных капиталов.

Расширяется круг возможных источников поступлений: это не только взносы и отчисления франчайзи, но и плата за аренду имущества и оборудования, доходы от продажи оборудования, строительства помещений и др. Франчайзи заинтересован в максимизации своих доходов: чем лучше у него

пойдут дела, тем больше его прибыль. Тем самым обеспечивается большой успех и доход франчайзера.

Родительское предприятие может установить контроль за качеством продукции и услуг, производимых и реализуемых франчайзи. Имя франшизы защищено посредством патентования торговой марки. По дизайну, оформлению каждая торговая или производственная точка франчайзи легко идентифицируется с общей торговой маркой.

Недостатки для франчайзера

Считается, что производственные и торговые предприятия, принадлежащие компании, являются для нее более прибыльными, чем франчайзинговые точки. Франчайзинг позволяет компании расширить свою систему распределения быстро и при минимальных затратах, однако франчайзер получает только процент от прибыли.

Франчайзер не может всегда быть уверен, что все франчайзи предоставляют ему правдивый отчет о своей деятельности. Некоторые франчайзеры ведут централизованную систему бухгалтерского учета, чтобы бороться с этим недостатком, но нельзя быть уверенным, что какая-либо система будет абсолютно надежна в этом отношении.

Франчайзеру бывает сложно контролировать франчайзи, так как они не являются его наемными работниками и он не может непосредственно ими руководить. Плохая репутация всего лишь одной производственной или торговой точки в отношении качества предоставляемого товара или услуги может негативно отразиться на общей торговой марке и репутации франчайзера.

Управление франчайзинговой компанией имеет определенные недостатки в отношении гибкости. Собственные компании могут перемещать свои торговые точки в любом направлении, чтобы, если потребуется, изменить стратегию продаж. Однако проведение подобных изменений может оказаться довольно длительной и тяжелой задачей, когда имеешь дело с торговыми точками, находящимися в личном владении франчайзи.

У франчайзера могут возникать проблемы с подбором подходящих франчайзи, которые: 1) рассматривали бы франчайзинг как привлекательный метод ведения бизнеса; 2) имели бы необходимый капитал, который можно было бы вложить в дело.

Преимущества для франчайзи

Франчайзи получают следующие преимущества:

- ведение собственного бизнеса и принятие ежедневных решений самостоятельно, руководствуясь при этом опытом работы франчайзера;
- возможность продавать продукт и оказывать услуги на рынках, которые не доступны данной компании из-за более высоких издержек производства и более низкой мотивации рабочих в точках розничного сбыта;
- выгодная идентификация сервисной меткой, торговой маркой, патентованной информацией и дизайном;
- получение помощи от франчайзера по обустройству торговых заведений франчайзи, по подготовке персонала к работе;

- систематическое консультирование у экспертов;
- более низкий риск неудачи и/или потери инвестиций, чем в случае самостоятельного начала бизнеса;
- содействие в области финансов и бухгалтерского учета со стороны франчайзера, наряду с текущей поддержкой;
- совместная реклама;
- качественное улучшение управленческих способностей.

Принимая решение о покупке франшизы франчайзи следует произвести детальные расчеты. Потенциальным франчайзи необходимо внимательно исследовать статистику в отношении начала нового бизнеса и покупки существующего дела.

Недостатки для франчайзи

Как и любой предприниматель, франчайзи подвержен определенному риску. Реальные объемы продаж могут оказаться меньше, чем те, что предсказывал франчайзер при заключении договора. Помощь франчайзера в управлении и маркетинге может оказаться менее значительной, чем ожидал франчайзи.

Часто предпринимателям не нравится, когда их кто-то контролирует. Контроль, осуществляемый франчайзером, может оставлять мало возможностей франчайзи для самовыражения. Если покупателю франшизы не предоставляется никаких возможностей заниматься совершенствованием товара и воплощать свои идеи, он может начать задумываться, является ли он собственником данного предприятия, а не просто управляющим определенной торговой точкой, принадлежащей родительской компании.

В случае если франчайзинговая компания как-либо запятнает свою репутацию, существует опасность, что конкретный франчайзи может пострадать от этого, потому что он будет восприниматься общественностью, как представитель франчайзинговой компании с сомнительной репутацией.

Кроме того, услуги, предоставляемые франчайзером, могут оказаться убыточными для франчайзи. Например, может сложиться ситуация, когда франчайзи, обязанный покупать оборудование и ингредиенты у франчайзера, мог бы купить их в другом месте дешевле.

Для франчайзи существует опасность, что компания франчайзера может обанкротиться.

Франчайзер может продать свою фирму, в результате чего управление перейдет к другому франчайзеру, что может привести к изменениям неблагоприятным для франчайзи.

Преимущества для потребителя

Потребители получают возможность на обслуживание, к которому они привыкли в любом регионе мира.

Хотя франчайзинговые точки являются отдельными и независимыми, потребитель может рассматривать их под одной общей торговой маркой. Он может использовать свой опыт и знания о качестве товара или услуги, приобретенных в одной торговой точке, на все остальные точки. И наоборот,

если потребитель не удовлетворен товаром или услугами, ему нет необходимости тратить свое время и деньги, проверяя другие торговые точки, работающие под той же торговой маркой.

Недостатки для потребителя

Франчайзинг может ограничивать конкуренцию и вследствие этого и выбор потребителя. Франчайзи обычно работают на территории, защищенной от конкуренции со стороны других франчайзи той же франчайзинговой компании. Они также торгуют по общей цене, рекомендуемой франчайзером. Независимый бизнесмен может сам принимать решение о том, по какой цене ему предлагать товар или услугу потребителю, у него больше возможностей приспособить цены к нуждам конкретного потребителя.

Франчайзи может оказаться недостаточно хорошим менеджером или недостаточно обученным, что может сказаться на качестве товара и уровне обслуживания потребителей. Это может разрушить потребительские ожидания, основанные на отношениях с другими торговыми точками, работающими по лицензии того же франчайзера.

6.7. Договор франчайзинга

Исходя из трактовки Всемирной организации интеллектуальной собственности под договором франчайзинга понимают отношения, в силу которых одно лицо (франчайзер) обязуется предоставить второму лицу (франчази) для осуществления им предпринимательской деятельности, аналогичной деятельности франчайзера, «деловой комплекс» (лицензионный комплекс), состоящий из:

- 1). охрана способных имущественных прав (лицензий на: фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и др.);
- 2). неохранных имущественных прав (деловой опыт и др.);
- 3). других объектов гражданского права (коммерческая информация и др.).

Пользователь, в свою очередь, обязуется выплачивать правообладателю вознаграждение и выполнять иные обязанности, установленные договором.

Данное определение в большей степени характеризует производственный и сервисный франчайзинг. Что же касается договора сбытового франчайзинга, то данное определение лишь частично отражает его суть.

Специфика договоров о франчайзинге кроме «условия об исключительности» определяется обязанностями франчайзера по оказанию коммерческой, технической и организационной помощи привилегированному покупателю. В предоставлении такой помощи заинтересованы обе стороны, так как она направлена на оказание содействия покупателю в продвижении конкретных товаров и услуг.

Основные разделы франчайзингового соглашения:

- использование торговых марок;
- территория;
- срок действия франшизы;

первоначальный платеж и выплаты;
 договор об аренде;
 обязанности франчайзера;
 обязанности франчайзи;
 передача соглашения и прекращение действия франшизы;
 арбитраж;
 гонорары адвокатам.

7. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВСТРЕЧНЫЕ ОПЕРАЦИИ

7.1. Понятие и значение встречной торговли

Встречная торговля предполагает заключение встречных сделок, которые взаимно увязывают экспортные и импортные операции. Непременным условием встречных сделок является обязательство экспортера принять в качестве оплаты своей поставки (на полную ее стоимость или часть) определенные товары (услуги) покупателя или организовать их приобретение третьей стороной.

Широкое распространение международная встречная торговля получила, начиная с 70-х годов XX столетия, что было вызвано, прежде всего, ростом цен на энергоносители. Скачки цен на нефть в де стабилизирующе влияют на экономику многих развитых и развивающихся государств. Значительные объемы конвертируемой валюты они вынуждены были тратить на закупку нефти. Тогда развитые страны стали получать в счет оплаты за свой экспорт встречные поставки сырья и топлива на основе долгосрочных контрактов. Тем самым они финансировали экспорт и обеспечивали себе стабильное снабжение сырьем.

На современном этапе внешнеторговые встречные сделки являются одним из основных видов операций международного товарообмена. Однако оценить достоверно масштабы встречной торговли практически невозможно по следующим причинам: во-первых, операции встречной торговли не регистрируются отдельной статьей в национальной статистике большинства стран (если учитывается, то только бартер); во-вторых, фирмы, принимающие участие во встречной торговле, в ряде случаев не склонны распространять информацию о заключаемых ими встречных сделках; в-третьих, потоки товаров, поступающие по встречным поставкам, часто "переключаются" на третьи страны.

7.2. Виды операций встречной торговли

Операции встречной торговли весьма разнообразны и на практике постоянно возникают их новые формы. Эксперты ООН подразделяют международные компенсационные сделки на три основные группы:

- бартерные сделки;
- торговые компенсационные сделки;

- промышленные компенсационные сделки;
- Особенностями бартерных сделок являются:
- подписание сторонами одного контракта, в котором содержатся все условия как экспортной, так и импортной поставки;
 - осуществление сделки полностью на основе встречных обязательств по поставкам товаров без использования денежных переводов;
 - одновременное (или почти одновременное) выполнение встречных поставок.

Торговые компенсационные сделки подразделяются на:

- краткосрочные компенсационные сделки;
- встречные закупки;
- авансовые закупки.

Промышленные компенсационные сделки предполагают поставки промышленного оборудования и его оплату встречными поставками товаров, произведенных с помощью этого оборудования, либо другими товарами или услугами.

7.3. Понятие способов обеспечения исполнения обязательств

Под **способами обеспечения исполнения обязательств** понимается конкретный источник погашения имеющегося долга и юридическое оформление права кредитора на его использование.

Наибольшее распространение в международной коммерческой практике получили следующие способы обеспечения исполнения обязательств:

- *неустойка;*
- *залог;*
- *поручительство;*
- *гарантия;*
- *страхование риска непогашения кредита;*
- *уступка требования и перевод долга;*
- *факторинг и форфейтинг;*
- *оговорки в контрактах о резервировании права собственности, о задатке и авансе, о форме расчета;*
- *страхование валютных рисков;*
- *принудительный порядок выполнения обязательств.*

Исполнение обязательства согласно ГК РБ может обеспечиваться неустойкой, залогом, удержанием имущества должника, поручительством, задатком, банковской гарантией и другими способами, предусмотренными законодательством или договором.

Неустойка (штраф, пеня) – это определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства (например, при

просрочке исполнения).

Неустойка может быть нормативной, зачетной (кумулятивной), исключительной, штрафной и альтернативной.

Залог – это способ обеспечения исполнения обязательств, при котором кредитор (залогодержатель) имеет право получить удовлетворение своего требования из стоимости заложенного имущества в случае невыполнения должником (залогодателем) обеспеченного залогом обязательства.

Выделяют три основных вида залога в зависимости от предмета залога: залог движимого, залог недвижимого имущества и залог имущественных прав.

Удержание предполагает, что кредитор, у которого находится вещь, подлежащая передаче должнику либо лицу, указанному должником, вправе удерживать вещь до тех пор пока кредитор не оплатит эту вещь или не возместит кредитору связанных с нею издержек.

По договору **поручительства** поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение должником своего обязательства полностью или в части.

Различают простое поручительство и солидарное.

При *простом поручительстве* поручитель имеет право требовать, в случае предъявления к нему требования кредитором, чтобы он первоначально обратился к главному должнику за взысканием долга, а затем, при невозможности взыскания долга с главного должника – к поручителю.

При *солидарном поручительстве*, в случае неисполнения обязательства должника, кредитор вправе требовать его исполнения сразу у поручителя или у обоих одновременно.

Основным видом поручительства, которое применяется в мировой коммерческой практике, является **гарантия**. Выделяют следующие основные виды гарантий: банковская, фирменная, личная и правительственная.

Банковская гарантия представляет собой поручительство банка, принимаемое по отношению к какому-либо лицу (бенефициару) по поручению другого лица (принципала), в обеспечение выполнения последним своих обязательств.

Фирменная гарантия является достаточно надежным способом обеспечения платежа. Она выдается солидными фирмами, имеющими хорошую, стабильную финансовую репутацию и в дальнейшем подтверждается банком.

Личная гарантия оформляется как поручительство конкретного лица, имеющего солидное имущество или счет в банке и хорошо известного в деловых кругах.

Правительственная гарантия является особым видом поручительства и обеспечивает погашение кредитов, предоставленных государству на основе межправительственных кредитных соглашений. Такие гарантии выдаются от имени правительства страны.

Уступка требования кредитором другому лицу предусмотрена ст. 353-363

ГК Республики Беларусь. К приобретателю требования переходят права, обеспечивающие исполнение обязательства.

Факторинг (от англ. factor – агент, посредник) – это передача денежных требований поставщика к покупателю банку или специализированной факторинговой компании за определенное вознаграждение.

Суть факторинга состоит в том, что банк или факторинговая компания (фактор-фирма) покупает у своих клиентов-экспортеров их платежные требования к импортерам, немедленно оплачивает поставщикам, как правило, 80-90% стоимости сделки, а оставшуюся часть – в строго определенные сроки независимо от поступления платежа от покупателя. Возможный риск неплатежа со стороны покупателя переходит к фактор-фирме.

Факторинговые операции подразделяются на:

- *внутренние*, если поставщик, покупатель и фактор-фирма находятся в одной стране и *международные*, когда какая либо из трех сторон находится в другом государстве;
- *открытые*, если должник извещен о заключении факторингового договора, в противном случае – *закрытые* (конфиденциальные);
- *с правом регресса*, т.е. обратного требования к поставщику вернуть уплаченную сумму и *без права регресса*;
- с условием кредитования экспортера *в форме предварительной оплаты* или *оплаты к определенной дате*.

Плата, взимаемая с поставщика фактор-фирмой, состоит из четырех частей: *комиссии за факторинговое обслуживание, платежа за выполнение функции делькредере, платы за кредит и, конечно, прибыли фактора.*

Форфейтинг – это передача от поставщика банку или специализированной компании (форфетеру) денежных требований к покупателю путем продажи векселей или других долговых требований.

7.4. Условия контракта, обеспечивающие исполнение обязательств сделок

В тексте самого контракта могут быть предусмотрены условия и оговорки, минимизирующие риск невыполнения обязательств как со стороны покупателя, так и продавца. К таким условиям относятся резервирование права собственности, задаток и аванс, выбор наиболее надежной с точки зрения обеспечения платежа формы расчета и др.

Оговорка о **резервировании права собственности** может включаться в контракт при продаже товаров в кредит. Суть ее заключается в том, что право собственности на проданный товар сохраняется за продавцом до момента поступления от покупателя последнего платежа. Риск же случайной гибели или повреждения товара находится за покупателем с момента передачи ему товара. О резервировании права собственности должно быть известно третьим лицам.

Задаток (Ст.351, п.1 ГК Республики Беларусь) – денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в

обеспечение его исполнения.

Аванс – это полный или частичный платеж, который передается одной стороной в счет причитающихся с нее платежей другой стороне. Он может иметь как денежную, так и товарную форму. Отличить задаток от аванса весьма трудно, поэтому в контракте следует четко трактовать само понятие и оговорить последствия на случай нарушения какой-либо из сторон обязательств по контракту.

Наиболее надежными для экспортера формами расчета являются: платеж до отгрузки товара, безотзывный подтвержденный аккредитив, вексель и чек.

7.5. Страхование валютных рисков

Валютный риск – это опасность валютных потерь, связанных с колебанием курсов иностранных валют в ходе осуществления внешнеторговых сделок.

Особенно это вероятно при продаже товаров в кредит и в случаях, когда между моментом заключения договора и моментом платежа существует определенный промежуток времени.

На практике предприятия используют следующие методы страхования валютных рисков:

- выбор валюты цены внешнеторгового контракта;
- включение валютной оговорки в условия контракта;
- регулирование валютной позиции по заключаемым контрактам;
- использование услуг банков по страхованию валютных рисков.

7.6. Принудительный порядок выполнения обязательств

При возникновении споров между сторонами контракта они стремятся разрешить их прежде всего путем переговоров. Если стороны не смогли договориться и ликвидировать разногласия, то сторона, считающая, что ее права нарушены, передает спор на разрешение в суд или арбитраж.

Различают две формы арбитража: «*ad hoc*» (разовый арбитраж) и *постоянно действующий* (институционный) арбитраж.

8. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ РЕЗУЛЬТАТАМИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

8.1. Понятие интеллектуальной собственности

Максимально широкое понятие интеллектуальной собственности трактует Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), принятая 14 июля 1967 года в Стокгольме. Статья 2 Конвенции включает в понятие интеллектуальной собственности «все права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях».

Объектами права интеллектуальной собственности, в соответствии с положениями Конвенции являются:

- литературные, художественные произведения и научные труды;
- исполнительская деятельность артистов, фонограммы и радиопередачи;
- изобретения во всех областях человеческой деятельности;
- научные открытия;
- промышленные образцы;
- товарные знаки, знаки обслуживания и коммерческие наименования и обозначения.

8.2. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности – ТРИПС (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS)

Принятие Соглашения ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности было обусловлено значительными различиями в стандартах, регулирующих охрану и реализацию прав интеллектуальной собственности, а также отсутствием многосторонних правил, касающихся международной торговли поддельными товарами.

Соглашение рассматривает следующие вопросы:

- применимость основных принципов ГАТТ и других соглашений, касающихся вопросов интеллектуальной собственности;
- предоставление адекватных прав интеллектуальной собственности;
- предоставление эффективных мер реализации этих прав;
- международное урегулирование споров;
- выполнение договоренностей, касающихся переходного периода.

8.3. Международные лицензионные соглашения

Передача прав интеллектуальной собственности осуществляется на основе международного лицензионного соглашения. Предметом лицензионных соглашений могут быть любые знания, как патентуемые, так и не подлежащие патентованию.

Операции по продаже лицензий состоят в предоставлении одной стороной (лицензиаром) другой стороне (лицензиату) права на промышленное и коммерческое использование изобретения, пользующегося патентной защитой или не патентуемого «ноу-хау» в течение согласованного срока за определенное вознаграждение.

Международная практика экспорта и импорта лицензий выработала два основных вида лицензионных соглашений: чистые лицензии и сопутствующие.

Чистые лицензии предполагают, что научные знания являются самостоятельным предметом торговли и не связаны с поставкой товаров, строительством объектов и другими внешнеторговыми операциями.

Сопутствующие лицензии включаются как составная часть в общий внешнеторговый договор, например, купли-продажи оборудования или строительства и реконструкции за рубежом промышленных объектов.

При предоставлении *простого права* лицензиар сохраняет за собой возможность самому использовать лицензии на той же территории и в тех же пределах, а также предоставлять их третьим лицам.

При *исключительной лицензии* лицензиат имеет монопольное (исключительное) право на использование предмета лицензии на оговоренной территории. При этом ни сам лицензиар, ни какое-либо другое лицо таким правом не обладают. Лицензиат может получить право сам предоставлять лицензии (сублицензии) третьим лицам в объеме, оговоренном в договоре.

При *полной лицензии* лицензиар предоставляет лицензиату исключительные права пользования изобретением без ограничительных условий по территории его применения. Экономически это эквивалентно продаже патента, но юридически отличается тем, что титул собственника патента остается за лицензиаром и по истечении срока действия договора он полностью восстанавливается в монопольных правах патентообладателя.

Существует несколько методов определения стоимости лицензии. В большинстве случаев цена лицензии возмещается продавцу не сразу, а по мере получения потребителем дохода от ее использования в виде периодических отчислений – «роялти».. Отчисления выплачиваются через согласованные промежутки времени, обычно в виде процента от стоимости производимой по лицензии продукции, цены реализуемых изделий или прибыли, полученной лицензиатом на базе использования данной лицензии. Лицензия может оплачиваться и в виде *паушального* платежа, то есть твердо зафиксированной в соглашении суммы. Паушальный платеж выплачивается единовременно либо по частям в течение согласованного промежутка времени. В практике часто встречаются сложные формы расчетов, являющиеся определенными комбинациями паушального платежа и роялти. Платеж за предмет лицензии может быть также в товарной форме, ценными бумагами или услугами.

9. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

9.1. Понятие таможенного тарифа, его виды

Таможенный тариф представляет собой систематизированный свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам при перемещении через таможенную границу.

Таможенные тарифы классифицируются по различным признакам: характеру происхождения, направлениям, количеству ставок для одного товара, методу исчисления, времени действия.

Классификация таможенных тарифов:

1. По количеству ставок для одного товара:

- одноколонные
- многоколонные

2. По характеру происхождения

- конвенциальные
- автономные
- особые
- специальные
- антидемпинговые
- компенсационные

3. По направлению

- импортные
- экспортные

4. По методу исчисления

- адвалорные
- специфические
- комбинированные

5. По времени действия

- генеральные
- временные
- сезонные

При взимании таможенных пошлин обычно применяются три способа. Основной из них – в проценте от стоимости товара. Такие пошлины называются *адвалорными*. Другой способ предполагает, что таможенный тариф устанавливается в стоимостном выражении за определенную единицу товара, чаще всего за единицу веса, объема или количества. Эти пошлины называются *специфическими*. При их использовании важную роль играет выбор веса брутто или нетто. *Комбинированные* таможенные пошлины сочетают оба этих способа.

При классификации таможенных пошлин по времени действия, *генеральные* – считаются постоянно действующими, *временные* – вводятся на определенный

период времени (например, на период применения экономических санкций), *сезонные* – используются для регулирования ввоза и вывоза товаров в определенное время года сроком, как правило, не более четырех месяцев.

9.2. Методы определения таможенной стоимости товара

Для начисления таможенных платежей, для применения санкций за таможенные правонарушения и других целей определяется **таможенная стоимость товаров**.

Принципы определения таможенной стоимости товара были включены в текст ГАТТ в 1947 г. (статья 7 "Оценка в таможенных целях") и уточнены в ходе Токийского и Уругвайского раунда переговоров.

Определение таможенной стоимости производится по следующим методам:

- по цене сделки с ввозимыми товарами (метод 1);
- по цене сделки с идентичными товарами (метод 2);
- по цене сделки с однородными товарами (метод 3);
- вычитания стоимости (метод 4);
- сложения стоимости (метод 5);
- резервный метод (метод 6).

Причем, каждый последующий метод может применяться, если не может быть использован предыдущий.

9.3. Таможенные режимы

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

Таможенный режим – это совокупность правовых положений, предусмотренных таможенным кодексом и определяющих статус товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу.

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

В Республике Беларусь таможенные режимы установлены в Таможенном кодексе Республики Беларусь и в таможенных нормативно-правовых документах. К ним относятся:

- свободное обращение,
- экспорт,
- переработка на таможенной территории,
- переработка вне таможенной территории,
- временный ввоз,
- временный вывоз,
- таможенный склад,
- реимпорт,

- реэкспорт,
- уничтожение,
- отказ от товара в пользу государства,
- свободная таможенная зона,
- беспошлинная торговля,
- свободный склад.

9.4. Нетарифные меры регулирования

Нетарифные меры регулирования – это меры государственного регулирования (кроме тарифного регулирования), которые воздействуют на экспорт и импорт товаров (объем, товарную структуру внешней торговли, цены и конкурентоспособность товаров и т.д.), а также на порядок перемещения товаров через таможенную границу.

В настоящее время не существует единого понятия и единой классификации мер нетарифного регулирования.

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

- количественные ограничения импорта и экспорта, к которым относятся квотирование и лицензирование;
- таможенные и административные импортно-экспортные формальности, включая антидемпинговые пошлины, методы оценки таможенной стоимости товаров, таможенные и консульские формальности, товаросопроводительные документы, товарную классификацию тарифов;
- стандарты и требования к качеству товаров, включая санитарно-ветеринарные нормы, промышленные стандарты, требования к упаковке и маркировке товаров;
- участие государства во внешнеэкономических операциях, а именно: субсидирование производства и экспорта товаров, система государственных закупок товаров, государственная торговля;
- ограничения, заложенные в механизме платежей: импортные депозиты, льготы для отдельных отраслей и предприятий, механизм валютных курсов.

Нетарифные меры регулирования внешнеэкономической деятельности для целей таможенного оформления и таможенного контроля классифицируются по трем группам:

- нетарифные меры экономического характера (требования валютного регулирования, налоговые нетарифные меры, меры экономической политики);
- нетарифные меры неэкономического характера (запреты и ограничения на перемещение товаров через таможенную границу, устанавливаемые в целях обеспечения государственной безопасности, защиты жизни и здоровья человека, животных и растений, охраны окружающей природной среды, художественного, исторического и археологического достояния Республики Беларусь);

- нетарифные меры государственного таможенного регулирования (требования к декларированию, к товаросопроводительным, транспортным, таможенным, платежным документам и др.).

9.5. Международные товарные номенклатуры

Классификация товаров, принятая в *Номенклатуре гармонизированной системы* (ГС) —

Nomenclature of the Harmonized Commodity Description and Coding System, заимствована из ранее созданных номенклатур: Лиги Наций, БТН, НСТС. При ее разработке было использовано несколько критериев группировки товаров:

- по происхождению товаров: «Живые животные и продукция животноводства», «Продукты растительного происхождения», «Минеральные продукты»;
- по виду материалов, из которого изготовлен товар: «Кожевенное сырье, кожи, пушнина, пушно-меховое сырье и изделия из них...», «Изделия из камня, гипса... керамические изделия; стекло и изделия из него», «Черные и цветные металлы и изделия из них» и др.;
- по назначению товаров: «Продукты пищевой промышленности: алкогольные и безалкогольные напитки, уксус, табак и искусственные заменители табака», «Текстиль и текстильные изделия», «Обувь, головные уборы ...» и др.;
- по химическому составу: «Продукты растительного происхождения», «Продукция химической и смежных отраслей промышленности», «Пластмассы и изделия из них...».

Основу кодирования составляет 6-значный код. Первые две цифры кода обозначают товарную группу, первые четыре цифры — товарную позицию, пятая и шестая — субпозицию.

Основным классификатором товаров в Республике Беларусь является ***Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД)***.

ТН ВЭД разработана на базе Гармонизированной системы описания и кодирования товаров.

Она состоит из 21-го раздела и 97-и групп. При группировке товаров в ТН ВЭД, так же как и в ГС, использованы признаки: по назначению, по виду исходного материала, по происхождению, по химическому составу.

Каждый товар по ТН ВЭД имеет 10-значный цифровой код. Первые две цифры кода означают товарную группу, первые четыре — товарную позицию, пятая и шестая — субпозицию, седьмая, восьмая, девятая и десятая — подсубпозицию.

Первые шесть цифр цифрового кода ТН ВЭД означают код товара по ГС.

9.6. Упрощение таможенных процедур в Европейском Союзе

Процедура общего транзита грузов включает три ключевых элемента:

1. Единый Административный документ SAD (Single Administrative Document);
2. Систему поручительства, обеспечивающую гарантию доставки груза в место назначения;
3. Электронную систему обработки данных NCTS (NewComputerizedTransitSystemSumA (SummaricheAnmeldung) – считываемое сообщение).

Понятие международных перевозок

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

Международным перевозкам присущи два основных признака:

- во-первых, они осуществляются между двумя и более странами;
- во-вторых, их выполнение регулируется условиями, установленными международными соглашениями

Перевозка грузов и пассажиров может осуществляться следующими видами транспорта: железнодорожным, автомобильным, морским, речным, воздушным. При транспортировке грузов, кроме того, используется трубопроводный транспорт. Все эти виды транспорта группируются и подразделяются на наземный (железнодорожный, автомобильный, трубопроводный), водный (морской, речной) и воздушный.

Выбор наилучшего для международной перевозки вида транспорта базируется на сумме четырех ключевых показателей:

- скорость,
- стоимость,
- надежность,
- качество перевозки.

Транспортная документация

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

При перевозке грузов железнодорожным, автомобильным, воздушным и внутренневодным транспортом оформляется соответствующая *накладная*, при морских и внутренневодных перевозках – *коносамент*.

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

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

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

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

Коносамент выполняет три основные функции:

- является официальной квитанцией судовладельца, подтверждающей принятие груза определенного количества и состояния к перевозке на конкретном судне или передачу его под охрану судовладельца с целью отправки,
- свидетельствует о заключении договора перевозки между грузоотправителем и судовладельцем,
- является товарораспорядительным документом, позволяющим лицу, указанному в коносаменте либо обладающему оригиналом коносамента на предъявителя распоряжаться товаром путем передаточной надписи и предоставления данного транспортного документа (например, заложить товары в банке или передать другому покупателю до их прибытия).

10. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В УПРАВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

10.1. Роль государства в современной экономике

Изменение роли государства в современном мире обусловлено процессами демократических преобразований в мировой экономике и глобальной экономической интеграцией. Налоговая система, правила инвестиционной деятельности и экономическая политика должны еще больше реагировать на изменение параметров мировой экономики, приобретающей глобальный характер. Технологические изменения предоставили новые возможности для расширения сферы услуг. В результате размеры и сфера деятельности правительств во всем мире невероятно расширились. Государственные расходы достигают сейчас почти половины ВВП в промышленно развитых странах и примерно одной четверти в развивающихся странах [45, с. 2].

Особенностью современного государственного управления является децентрализация государственной власти, когда часть функций передается от центральных местным органам управления, возникло большое количество негосударственных организаций, население широко привлекается к общественной деятельности.

Не существует универсальных рецептов эффективного государства в силу слишком значительных различий между государствами, а также уровнями развития, на которых они находятся. Базовой концепцией создания эффективного и надежного государства в настоящее время является двухступенчатая стратегия:

- *Приведение функций государства в соответствие с его потенциалом* – первый элемент стратегии. Формы и направления государственного вмешательства необходимо тщательно анализировать, особенно, если государство обладает ограниченными возможностями. Не следует одновременно пытаться сделать слишком много, когда государство обладает ограниченными ресурсами и возможностями, что может принести больше вреда, чем пользы.
- *Укрепление потенциала государства путем активизации общественных институтов* – второй элемент стратегии. Это подразумевает разработку эффективных норм и ограничений, которые позволяли бы сдерживать чиновничий произвол и бороться с коррупцией. Государство должно более чутко реагировать на нужды населения, расширяя его участие в управлении и предоставляя больше власти местным органам.

Основная функция государства: правильная постановка фундаментальных задач. Устойчивое развитие государства невозможно без выполнения пяти фундаментальных задач:

- Утверждение основ законности.
- Формирование благоприятной политико-экономической среды, включающей макроэкономическую стабильность.

- Инвестиции в основы социального обеспечения и инфраструктуру.
- Поддержка незащищенных слоев населения.
- Охрана окружающей среды.

10.2. Международные торгово-экономические договоры

Международным торгово-экономическим договором называется соглашения между государствами относительно их прав и обязанностей в области внешней торговли.

Среди международных договоров, регулирующих двусторонние экономические отношения, следует выделить договоры общего, рамочного политического характера, в частности, ***договоры о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи***. Наряду с основными политическими обязательствами сторон в них закрепляются обязательства по расширению экономического сотрудничества, по содействию заключению коммерческих сделок и др.

Наиболее существенное значение в регулировании торгово-экономических отношений между государствами имеют специальные виды международных договоров. Прежде всего – это ***договоры о торгово-экономическом сотрудничестве***. Закрепление определенного вида торгово-экономического режима во взаимных отношениях государств и их юридических и физических лиц является, как правило, основополагающим в данных договорах.

Выделяют так же следующее договоры в сфере внешней торговли:

- *Договоры о торговле и мореплавании;*
- *Торговые соглашения, соглашения об экономическом и научно-техническом сотрудничестве;*
- *Соглашения о товарных поставках* (являются разновидностью торгового соглашения и предусматривают обычно список взаимопоставляемых товаров и сроки поставок);
- *Соглашения о товарообороте и платежах* (предусматривают, как правило, не только конкретный список взаимопоставляемых товаров, их сроки и условия поставок, но и порядок расчетов за поставленный товар);
- *Клиринговые соглашения* (предусматривают порядок расчетов между государствами в области торговли);
- *Торговые конвенции* (соглашения, определяющие отношения между государствами по специальным вопросам в области торговли);
- *Протоколы* (фиксируют достигнутое соглашение между государствами по определенному вопросу в области внешней торговли или разъясняют условия заключенного торгового договора).

10.3. Показатели эффективности экспортно-импортной деятельности страны

Показателями эффективности внешнеэкономической деятельности на уровне государства, показывающими степень вовлеченности страны в мирохозяйственную сферу, являются:

Экспортная квота, которая представляет собой количественный показатель, характеризующий значимость экспорта для экономики в целом и отдельных отраслей по той или иной продукции и является инструментом регулирования объема экспорта отдельных видов продукции. Экспортная квота рассчитывается следующим образом:

$$K_э = Э/ВВП \times 100\%$$

где,

$K_э$ – экспортная квота, %

Э – экспорт, руб.

ВВП – валовой внутренний продукт, руб.

Импортная квота характеризует значимость импорта для экономики в целом и отдельных отраслей по той или иной продукции, используется при принятии решения об ограничении ввоза в страну определенных товаров и рассчитывается следующим образом:

$$K_и = И/ВВП \times 100\%$$

где,

$K_и$ – импортная квота, %

И – импорт, руб.

ВВП – валовой внутренний продукт, руб.

Внешнеторговая квота как соотношение экспортно-импортных потоков и ВВП определяется следующим образом:

$$K_в = \frac{1}{2}(Э+И)/ВВП \times 100\%$$

К числу показателей оценки внешнеэкономической деятельности относится показатель *внешнеторгового оборота в расчете на душу населения*, а также *экспорта или импорта в расчете на душу населения*.

Среди показателей, позволяющих оценить влияние внешнеэкономической деятельности на основные макроэкономические показатели, следует обратить внимание на *коэффициент эластичности* – показатель, характеризующий, на сколько процентов изменяется национальный доход с изменением на 1% внешнеторгового оборота.

11. УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

11.1. Система государственных органов управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь

Высшими звеном управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь являются Президент, Парламент и Совет Министров.

Роль *Президент* в регулировании внешнеэкономической деятельности значительна. Он уполномочен подписывать указы, предоставлять те или иные льготы в торгово-экономической области, выступать инициатором экономических программ.

Парламент как высший законодательный орган издает законы, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, разрабатывает основы внешнеэкономической политики государства, ратифицирует торговые договоры с зарубежными странами. К его компетенции относится определение общих принципов валютной политики, утверждение по представлению Совета Министров РБ плана формирования и использования государственного валютного фонда республики, лимита внешнего государственного долга.

По решению Парламента республики могут применяться ответные меры в отношении стран, создающих дискриминационные условия для внешнеэкономической деятельности республики.

Совет Министров (Правительство) – высший исполнительный и распорядительный орган власти в республике.

Совет Министров издает постановления и распоряжения во исполнение законов по внешнеэкономической деятельности, осуществляет общее руководство в области отношений республики с иностранными государствами и международными организациями. Он может ввести ограничения, установить определенные требования по осуществлению операций международного обмена товарами и услугами в целях обеспечения экономических интересов, а также для выполнения международных обязательств республики.

Кроме того, существуют различные комитеты, например, Государственный таможенный комитет, Государственный комитет по науке и технологиям, Государственный комитет по авиации, Государственный военно-промышленный комитет, Комитет государственной безопасности и др.

Важную роль в системе государственного управления внешнеэкономической деятельностью играют местные органы. К местным органам управления относятся: Советы депутатов, исполнительные комитеты, органы общественного самоуправления.

11.2. Ключевые министерства и ведомства, регулирующие внешнеэкономическую деятельность в Республике Беларусь

Специальным государственным органом, осуществляющим общую координацию внешнеэкономической деятельности в республике, является **Министерство иностранных дел Республики Беларусь (МИД РБ)**. В своей деятельности оно подчиняется непосредственно Совету Министров РБ.

Важное место в системе управления внешнеэкономической деятельностью в республике занимают Министерство экономики, Министерство торговли и Министерство финансов.

Министерство торговли координирует внешнеторговую деятельность, обеспечивает единство развития внешней и внутренней торговли, регулирует отношения, связанные с защитой прав потребителей, контролирует осуществление рекламной деятельности, регистрирует внешнеторговые контракты, выдает лицензии на экспорт и импорт товаров.

11.3. Белорусская торгово-промышленная палата

Торгово-промышленная палата РБ (БелТПП) является негосударственной некоммерческой организацией, содействующей развитию национальной экономики, промышленных, научно-технических и торговых связей Республики Беларусь с другими странами.

БелТПП выполняет следующие задачи:

- оказывает помощи белорусским субъектам хозяйствования в развитии производства конкурентоспособной продукции, осуществлении их хозяйственной и внешнеэкономической деятельности;
- содействует привлечению в национальную экономику иностранных инвестиций;
- содействует развитию экспорта белорусских товаров, работ и услуг, оказывает практическую помощь белорусским субъектам хозяйствования в проведении операций на внешнем рынке;
- организует обучение специалистов современным методам ведения предпринимательской и внешнеэкономической деятельности, в том числе в других странах;
- представляет и защищает интересы членов БелТПП при осуществлении внешнеэкономической деятельности как в республике, так и в иностранных государствах;
- осуществляет консультационно-информационную деятельность по вопросам исследования и освоения зарубежных рынков, поиска иностранных партнеров по торгово-экономическому сотрудничеству;
- распространяет информацию об экспортном, промышленном и научно-техническом потенциале республики, обычаях и правилах международной торговли.

11.4. Зарубежные торгово-экономические службы Р. Б.

Основными элементами зарубежной внешнеторговой инфраструктуры республики являются торгово-экономические службы в составе дипломатических представительств и консульских учреждений Республики Беларусь и торговые представительства Республики Беларусь, находящиеся в ведении МИДа.

В своей деятельности они руководствуются Конституцией РБ, международными и двухсторонними договорами, участниками которых являются Беларусь и государства пребывания.

Дипломатическая инфраструктура Республики Беларусь на 1.01.2006 включала 51 дипломатическое представительство в 45 странах мира, в том числе 42 посольства, 2 постоянных представительства при международных организациях и 7 генеральных консульств. За границей также функционирует 11 отделений посольств Республики Беларусь (10 в регионах Российской Федерации и 1 – в г. Бонне, Германия).

Среди работников посольств, занимающихся торгово-экономическими вопросами, по занимаемым должностям выделяют:

- Советник – посланник
- Советник по торгово-экономическим вопросам
- Первый секретарь
- Второй секретарь
- Вице-консул
- Торговый представитель

Основное большинство работников посольств Беларуси, занимающихся торгово-экономическими вопросами, находятся в ранге советника по торгово-экономическим вопросам.

Зарубежные торгово-экономические службы Республики Беларусь занимаются решением широчайшего перечня вопросов, касающихся внешнеэкономической деятельности государства.

В международной дипломатической практике наиболее часто применяются следующие документы дипломатической переписки:

- личные ноты;
- вербальные ноты;
- памятные записки;
- меморандумы.

Все виды дипломатической переписки являются официальными.

12. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

12.1. Система органов управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии

Предприятие – основное звено внешнеэкономического комплекса страны.

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

Основными задачами внешнеторговой фирмы являются:

- осуществление совместно с другими производственными подразделениями предприятия внешнеторговых сделок закрепленной номенклатуре;
- развитие экспорта товаров и услуг и улучшение его товарной и региональной структуры, расширение номенклатуры;
- повышение качества и конкурентоспособности экспортируемых товаров;
- повышение эффективности импортных закупок в соответствии со стратегией развития предприятия и обеспечение рационального расходования средств в иностранной валюте;
- изучение и анализ конъюнктуры мирового рынка по закрепленной за предприятием товарной номенклатуре, систематическое изучение деятельности важнейших отечественных и зарубежных конкурентов и разработка предложений по повышению эффективности экспорта и импорта;
- установление научно-технического и производственного сотрудничества с зарубежными странами;
- организация послепродажного сервиса за рубежом.

12.2. Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия

Понятие эффективности является весьма сложным и многосторонним. Современные международные представления об эффективности заключаются в том, что организация является эффективной в том случае, когда ее действия совпадают с ожиданиями всех участников ее деятельности. В современной практике понятие эффективности деятельности организации находит свое трактование для каждого субъекта, имеющего отношение к данному предприятию. Для собственника или руководителя предприятия это может быть объем прибыли, рентабельность и конкурентоспособность, для работника – рабочий климат, уровень заработной платы и качество решений, принимаемых высшим руководством, для потребителя – качество выпускаемой продукции,

уровень сервиса, оказываемого клиентам. С позиции государства организация является эффективной, если соблюдает законы и правила, которые регулируют ее деятельность, если общество удовлетворено в целом деятельностью предприятия.

Экономическая концепция эффективности деятельности организации делает акцент на создание добавленной стоимости, что, без сомнения, является желаемой целью для всех компаний. Вместе с тем необходимо учитывать и другие аспекты эффективности: человеческий, социальный и др.

Для того, чтобы получить представление об эффективности работы организации полезно провести сравнение показателей деятельности анализируемого предприятия с показателями других компаний, работающих в той же бизнес-сфере.

Показатели эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия подразделяются на:

- текущие;
- стратегические.

Текущие показатели – это показатели внешнеэкономической деятельности, характеризующие предыдущую деятельность (за год, квартал, месяц).

К текущим количественным показателям относятся: объем экспорта в стоимостном выражении в сравнении с предыдущим периодом (по странам), объем экспорта в натуральном выражении, доля экспорта в общем объеме реализуемой продукции, объем валютных поступлений от экспорта и динамика их роста, объем импорта и доля импорта в стоимости конечной продукции.

Экономический эффект от экспорта в стоимостном выражении определяется следующим образом:

$$\text{ЭЭкс} = \text{Овф} + \text{Вр} - \text{Зэкс}$$

где:

ЭЭкс – показатель экономического эффекта экспорта, руб.;

О вф – рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый пересчетом валютной выручки (за вычетом подлежащей обязательной продаже государству) в рубли по курсу на дату поступления валюты, руб.;

Вр – валютная выручка от обязательной продажи части валюты государству, руб.;

Зэкс – полные затраты предприятия на экспорт, которые включают: затраты на производство и реализацию продукции (реклама, маркетинг, транспорт, страхование, пошлины, сборы и др.)

По экономическому содержанию показатель эффекта от экспорта соответствует понятию прибыли.

Показатель *экономической эффективности экспорта* рассчитывается следующим образом:

$$\text{Ээкс} = (\text{Овф} + \text{Вр}) / \text{Зэкс}$$

где:

Ээкс – показатель экономической эффективности экспорта, руб./руб.;

Экономический смысл показателя эффективности экспорта состоит в том, что он показывает, какое количество выгоды, выручки имеется на каждый рубль затрат. Необходимым условием эффективности экспорта является то, чтобы этот показатель был больше единицы.

Экономический эффект от импорта с целью продажи импортируемого товара на внутреннем рынке определяется следующим образом:

$$\text{ЭЭимп} = \text{Цр.и.} - \text{Цп.и.}$$

где:

ЭЭимп – показатель экономического эффекта импорта, руб.

Цр.и. – цена реализации импортных товаров за вычетом расходов, связанных с реализацией (реклама, маркетинг, транспорт и др.), руб.;

Цп.и. – цена покупки импортных товаров (импортером), включающая все расходы, связанные с их приобретением (цена контракта, пошлины, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и др.), руб.;

Экономический смысл показателя эффекта от импорта товаров заключается в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер от закупки и реализации на внутреннем рынке импортных товаров.

Показатель *экономической эффективности импорта от реализации товара на внутреннем рынке* **Эимп** рассчитывается по формуле:

$$\text{Эимп} = \text{Цр.и.}/\text{Цп.и.}$$

Экономический смысл показателя эффективности импорта заключается в том, что он показывает, сколько рублей выручки получает импортер на каждый рубль затрат, связанных с импортом. Необходимым условием эффективного импорта является соотношение $\text{Эимп} > 1$.

Основными показателями эффективности деятельности предприятия являются финансовые показатели – прибыльности (рентабельности), которые рассчитываются как отношение полученной прибыли к затраченным средствам либо как отношение прибыли к объему реализованной продукции. Как показывает зарубежная и отечественная практика, для анализа эффективности деятельности предприятия широко используются показатели: *рентабельность по чистой прибыли (рентабельность активов) **Rai*** и *рентабельность продаж по чистой прибыли **Rn***. Данные показатели рассчитываются следующим образом:

$$Ra = ЧП/AR_n = ЧП/РП$$

где:

ЧП – чистая прибыль предприятия (или прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов), руб.;

А – активы (или имущество) предприятия, руб.;

РП – реализованная продукция, руб..

Рентабельность по чистой прибыли показывает прибыль, которую получает предприятие на один рубль имущества (активов) предприятия. Рентабельность продаж по чистой прибыли – один из индикаторов деятельности предприятия, который чутко реагирует как на внешние воздействия, в частности, через показатель объема реализованной продукции, так и на внутренние изменения.

Рентабельность продаж не показывает эффективности использования имущества предприятия, то есть его активов А. Показателем эффективности деятельности предприятия и критерием достаточности объема продаж при базовом уровне рентабельности может служить имущество предприятия, с помощью которого может быть определен показатель *оборачиваемости активов О*:

$$O = РП/А$$

Анализируя эффективность деятельности предприятия, нельзя ограничиваться лишь финансовыми показателями, следует проводить оценку всех параметров работы компании. Предприятие, делающее упор лишь на финансовую сторону своей работы, в долгосрочной перспективе может снижать эффективность своей работы.

Предприятия-экспортеры, безусловно, нуждаются в мониторинге эффективности внешнеэкономической деятельности. Основные резервы эффективности заложены в подразделениях предприятия, задействованных во внешнеэкономической деятельности, существенно зависят от связей с поставщиками и клиентами.

Низкие показатели в краткосрочном периоде, в частности, рентабельности не во всех случаях свидетельствуют о неэффективной работе предприятия. Так, они будут невысокими, если предприятие инвестирует значительные средства на приобретение новых технологий и оборудования.

Стратегические показатели – это качественные показатели, определяющие будущие достижения предприятия во внешнеэкономической деятельности. При этом система критериев оценки эффективности внешнеэкономической деятельности может включать.

12.3. Предпринимательство и управление компаниями через свободные экономические зоны

Создание предприятий в оффшорных зонах позволяет повысить эффективность их внешнеэкономической деятельности. Это обусловлено системой льгот, которые они предоставляют иностранным инвесторам. Оффшорные зоны весьма разнообразны по видам и характеризуются индивидуальной системой льгот. При проведении операций по купле-продаже товаров через оффшорные зоны, как правило, предоставляются следующие льготы:

а) Налог на прибыль в оффшорных зонах отсутствует или составляет незначительный процент: 1-4%. Вместо налогов уплачивается ежегодный сбор, который не зависит от размера получаемых доходов. Величина его обычно составляет от 150 до 1000 долл. США в год.

б) Процедура регистрации значительно упрощена. Регистрация может быть проведена в достаточно короткие сроки. Однако надо иметь в виду, что зарегистрировать компанию в течение трех дней практически невозможно.

в) Управление осуществляется через специализированные секретарские компании. Имя владельца компании сохраняется в тайне.

г) Отсутствуют ограничения на вывоз валюты. Фирмы могут осуществлять и получать платежи в любой валюте.

д) Простота финансовой отчетности: предоставляется только ежегодный отчет.

При выборе страны для размещения зарубежной фирмы и формы ее регистрации необходимо провести анализ и сопоставление налоговых условий стран, где планируется создание фирмы, оценить условия ввоза-вывоза капитала, разработать схемы международных деловых операций, обеспечивающие снижение налогов и других затрат и выработать механизм реинвестирования доходов.

Иностранные инвесторы открывают фирмы в оффшорных зонах с целью коммерческой, финансовой, управленческой, страховой деятельности и для управления судоходными компаниями.

Холдинговые компании создаются в оффшорных центрах для избежания высокого налогообложения в своей стране при переводе валютных потоков и дивидендов других торговых и производственных предприятий. Наибольшее количество холдингов создано в Лихтенштейне (около 20 тыс.), Швейцарии (около 10 тыс.) и Люксембурге (около 2 тыс.).

Инвестиционные компании учреждаются в оффшорных центрах профессиональными финансовыми организациями обычно в виде фондов ценных бумаг, они могут выпускать так же собственные акции. Преимущество создания инвестиционных фондов в этих центрах – в отсутствии налога на доходы от прироста капитала. Оффшорными зонами для создания инвестиционных компаний являются Нормандские о-ва, о-в Мэн.

Основная цель учреждения *банков* в налоговых гаванях – проведение операций на рынке евровалют при использовании льготных условий. Так, в

Люксембурге нет требования об образовании банковских резервов, в Швейцарии отсутствует валютный контроль. Оффшорными центрами для учреждения банков являются также Гибралтар, о-в Мэн, Ирландия.

Страховые компании открываются преимущественно на Бермудских о-вах с целью получения льготного налогообложения при проведении различных операций страхования.

Судоходные компании создаются в оффшорных зонах (в Либерии, в Панаме) для использования "удобного флага".

2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Тема: Внешнеэкономическая деятельность как направление развития национальной экономики

Цель: закрепить теоретические положения, определяющие понятие и содержание внешнеэкономической деятельности.

Методические указания по изучению темы

При изучении данной темы следует обратить внимание на вопросы интеграции национальной экономики в мировое хозяйство. Рассмотреть понятия «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность». Рассмотреть уровни системы управления внешнеэкономической деятельностью. Изучить классификацию субъектов ВЭД.

Вопросы для обсуждения

1. Сущность, содержание и взаимосвязь понятий «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность».
2. Субъекты внешнеэкономической деятельности, их классификация.
3. Республика Беларусь как субъект внешнеэкономической деятельности.

Ключевые термины и понятия

Внешнеэкономические связи. Внешнеэкономическая деятельность. Формы внешнеэкономических связей. Внешняя торговля. Экспорт. Импорт. Реекспорт. Реимпорт. Открытая экономика. Внешнеторговая квота. Экспортная квота. Импортная квота.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятий «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность».
2. Какие факторы влияют на развитие внешнеэкономических связей той или иной страны?
3. Назовите формы внешнеэкономических связей.
4. Назовите основные тенденции в развитии внешнеэкономических связей.
5. Назовите уровни системы управления внешнеэкономической деятельностью?
6. Назовите субъектов внешнеэкономической деятельности.
7. Что такое внешняя торговля?
8. Что определяет внешнеторговая квота?
9. Что такое открытая экономика?
10. Какими показателями характеризуется открытость экономики?
11. Какие факторы влияют на открытость экономики?
12. В чем заключаются преимущества открытой экономики?
13. В чем недостатки открытой экономики?

Литература

1. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Республики Беларусь от 25.11.2004 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2011.
2. Войтович, А.И. Внешнеэкономическая деятельность: курс лекций / А.И. Войтович. – Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2018. – 223 с.
3. Соркин, С.Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учеб. пособие / С.Л. Соркин. – Минск: Соврем. шк., 2019. – 283 с.
4. Турбан, Г.В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / Г.В. Турбан. – Минск: БГЭУ, 2017. – 319 с.

Тема: Международные организации и их роль в развитии международной торговли

Цель: исследовать систему международного и межгосударственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Методические указания по изучению темы

При изучении данной темы следует обратить внимание на вопросы наднационального регулирования торгово-экономических отношений государств. Рассмотреть принципы и методы Всемирной торговой организации по регулированию международной торговли.

Вопросы для обсуждения

- 2.1. Межгосударственные торгово-экономические соглашения: их виды и содержание.
- 2.2. Регулирование торгово-экономических отношений в рамках экономических интеграционных объединений государств.
- 2.3. Международные организации в системе регулирования торгово-экономических отношений.
- 2.4. Всемирная торговая организация и ее роль в регулировании мировой торговли.

Ключевые термины и понятия

Межгосударственное регулирование. Международные экономические организации. Всемирная торговая организация (ВТО). Генеральное соглашение по тарифам и торговле. Генеральное соглашение по торговле услугами. ЮНКТАД. Торговый режим. Режим наибольшего благоприятствования. Национальный режим. Преференциальный режим.

Контрольные вопросы

1. Как осуществляется регулирование международных экономических отношений государств на современном этапе?
2. Что представляет собой двустороннее регулирование торговых отношений между странами?
3. Приведите примеры современных торгово-экономических союзов, интеграционных группировок, оказывающих существенное воздействие на регулирование международной торговли.
4. Приведите примеры международных экономических организаций, ассоциаций и советов, решающих вопросы регулирования в отдельных сегментах современной международной торговли.
5. Что представляет собой ЮНКТАД, каковы основные направления ее деятельности?
6. Что представляет собой ВТО?
7. Охарактеризуйте основные принципы ВТО.
8. Членом каких экономических организациях является Республика Беларусь?
9. Какие проблемы стоят перед Республикой Беларусь в связи со вступлением в ВТО?
10. Что такое торговый режим?
11. Что такое режим наибольшего благоприятствования?
12. Что такое национальный режим?
13. Что такое преференциальный режим?

Литература

1. Привалова, Н.Н. Международные экономические организации и объединения: учеб.-метод. пособие / Н.Н. Привалова. – Минск: Част. ин-т упр. и предпр., 2016. – 64 с.
2. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / С.Ю. Кричевский [и др.]; под общ. ред. М.И. Плотницкого, Г.В. Турбан. – Минск: современная школа, 2018. – 664 с.
3. Смитиенко, Б.М. Международные экономические отношения: учебник / под ред. Б.М. Смитиенко. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 212 с.

Тема: Внешнеторговые операции и техника их осуществления

Цель: закрепление студентами теоретических знаний в области интеграции национальной экономики в мировое хозяйство.

Методические указания по изучению темы

При изучении данной темы следует обратить внимание на вопросы интеграции Республики Беларусь в мировое сообщество, выбор модели внешнеэкономического развития. Рассмотреть процесс формирования и

реализации внешнеэкономической политики Республики Беларусь. Рассмотреть внешнеэкономические связи Республики Беларусь и их динамику.

Вопросы для обсуждения

- 3.1. Внешнеэкономическая политика Республики Беларусь.
- 3.2. Современное состояние внешнеэкономической сферы Республики Беларусь.
- 3.3. Иностранные инвестиции в экономике Республики Беларусь.
- 3.4. Участие Республики Беларусь в межгосударственных интеграционных процессах.

Ключевые термины и понятия

Внешнеторговая политика. Внешнеэкономический потенциал. Товарная структура экспорта и импорта. Иностранные инвестиции. Коммерческая совместная организация. Коммерческая иностранная организация. Свободная экономическая зона. Таможенный союз. СНГ. ЕАЭС.

Контрольные вопросы

1. На каких принципах основана внешнеэкономическая политика Республики Беларусь?
2. Охарактеризуйте внешнеторговый потенциал Республики Беларусь.
3. Покажите место и роль внешней торговли Республики Беларусь в современном экономическом развитии.
4. Дайте характеристику товарной структуры внешней торговли Республики Беларусь.
5. Дайте характеристику региональной структуры внешней торговли Республики Беларусь.
6. Какие страны являются основными партнерами Республики Беларусь по экспорту и по импорту?
7. Какие задачи в области совершенствования структуры экспорта Республики Беларусь поставлены в настоящее время?
8. Охарактеризуйте структуру белорусского импорта и основные проблемы, поставленные в этой области в настоящее время.
9. Какова роль иностранных инвестиций в современном экономическом развитии Республики Беларусь?
10. Какие страны являются крупнейшими инвесторами Беларуси?
11. С какими международными организациями сотрудничает Республика Беларусь в вопросах привлечения иностранных инвестиций?
12. В чем причины того, что экономическое взаимодействие государств в рамках СНГ не приобрело в полной мере черты международной экономической интеграции?
13. Какие страны входят в состав Евразийского экономического сообщества, каковы цели и задачи этой группировки?
14. Какие страны входят в состав Таможенного союза, каковы цели создания этого интеграционного образования?

Литература

1. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь от 22.06.2001 г., с изменениями и дополнениями от 15.07.2008 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2011.
2. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Республики Беларусь от 25.11.2004 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2011.
3. О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами: Закон Республики Беларусь от 25.11.2004 г. № 346-З. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2011.
4. Основные направления внутренней и внешней политики Республики Беларусь: Закон Республики Беларусь от 14.11.2005 г. N 60-З. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2011.
5. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021 – 2025 годы: утв. Указом Президента Респ. Беларусь 11.04.2021 г. № 136.
6. Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь: утв. Постановлением Совета Министров Респ. Беларусь 23.05.2021 г. № 656.
7. Алехнович, А.В. Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь: практ. пособие / А.В. Алехнович. – Минск: Амалфея, 2015. – 416 с.
8. Алехнович, А.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: практикум для студентов вузов / А.В. Алехнович. – Минск: Дикта, 2017. – 248 с.
9. Соркин, С.Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учеб. пособие / С.Л. Соркин. – Минск: Современ. шк., 2016. – 283 с.
10. Турбан, Г.В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / Г.В. Турбан. – Минск: БГЭУ, 2017. – 319 с.

Тема: Подготовка и заключение внешнеторговых сделок

Цель: закрепление теоретических аспектов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности; рассмотрение условий и особенностей применения различных методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь.

Методические указания по изучению темы

Данная тема имеет важное практическое значение. Рекомендуется обратить внимание на особенности государственного регулирования ВЭД в Республике Беларусь.

Вопросы для обсуждения

- 4.1. Экономические методы регулирования внешнеэкономической деятельности.
- 4.2. Нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности.
- 4.3. Государственное регулирование и контроль внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.

Ключевые термины и понятия

Государственное регулирование внешней торговли. Внешнеторговая политика. Экономические методы. Таможенный тариф. Таможенная пошлина. Нетарифные методы. Квотирование. Лицензирование. «Добровольные» ограничения экспорта. Таможенные и административные формальности. Демпинг. Государственное субсидирование. Технические барьеры.

Контрольные вопросы

1. Что такое государственное регулирование ВЭД?
2. Каковы методы государственного регулирования ВЭД?
3. Каковы основные механизмы таможенно-тарифного регулирования ВЭД?
4. Каковы функции таможенного тарифа?
5. Охарактеризуйте основные виды таможенных пошлин.
6. В чем заключаются роль и значение нетарифных ограничений в процессе госрегулирования ВЭД?
7. Назовите основные инструменты нетарифных ограничений.
8. В чем отличие тарифных методов регулирования от нетарифных ограничений?
9. В чем специфика государственного регулирования и контроля внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь?
10. Охарактеризуйте нормативно-законодательную базу государственного регулирования внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь.
11. Назовите основные виды таможенных режимов.
12. Охарактеризуйте основные методы определения таможенной стоимости товаров.
13. Назовите основные инструменты налогового регулирования ВЭД.

14. В чем заключается валютное регулирование и валютный контроль ВЭД в Республике Беларусь?

Литература

1. Таможенный кодекс Таможенного союза. Приложение к договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества на уровне глав государств от 27 ноября 2009 г. (в редакции Протокола от 16.04.2010 г.).
2. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Республики Беларусь от 25.11.2004 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2010.
3. Об экспортном контроле: Закон Республики Беларусь от 06.01.1998 г., // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2010.
4. О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций: Указ Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 г. № 178// Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2010.
5. Алехнович, А.В. Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь: практ. пособие / А.В. Алехнович. – Минск: Амалфея, 2015. – 416 с.
6. Алехнович, А.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: практикум для студентов вузов / А.В. Алехнович. – Минск: Дикта, 2017. – 248 с.
7. Войтович, А.И. Внешнеэкономическая деятельность: курс лекций / А.И. Войтович. – Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2018. – 223 с.
8. Соркин, С.Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учеб. пособие / С.Л. Соркин. – Минск: Современ. шк., 2016. – 283 с.
9. Толочко, О.Н. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / О.Н. Толочко. – Гродно: ГрГУ, 2019. – 143 с.
10. Турбан, Г.В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / Г.В. Турбан. – Минск: БГЭУ, 2017. – 319 с.

Тема: Международные операции купли-продажи услуг

Цель: закрепление теоретических положений, определяющих институциональную организацию управления ВЭД в Республике Беларусь и организацию управления на уровне региона и предприятия.

Методические указания по изучению темы:

При изучении данной темы следует обратить внимание на систему органов управления ВЭД в Республике Беларусь, рассмотреть функции и полномочия Президента, Парламента, Совета Министров, уяснить роль и значимость министерств и ведомств в регулировании ВЭД – Министерства иностранных дел, Министерства финансов, Министерства торговли, Министерства экономики, Национального банка и др.

Вопросы для обсуждения

5.1. Организация управления внешнеэкономической сферой в Республике Беларусь.

5.2. Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии.

Ключевые термины и понятия

Управление. Принципы управления. Функции управления. Методы управления. Управление внешнеэкономической деятельностью. Министерство иностранных дел. Министерство торговли. Министерство финансов. Министерство экономики. Государственный таможенный комитет. Белорусская торгово-промышленная палата. Посольство. Отдел внешних экономических связей. Внешнеторговый отдел.

Контрольные вопросы

1. Что следует понимать под управлением ВЭД?
2. Чем определяется система органов государственного управления внешнеэкономической деятельностью?
3. Охарактеризуйте структуру государственных органов, реализующих внешнеторговую политику в Республике Беларусь.
4. Какие функции выполняет Министерство иностранных дел?
5. Какие функции в области ВЭД выполняет Министерство торговли?
6. Какие функции в области ВЭД выполняет Министерство экономики?
7. Какие функции в области ВЭД выполняет Министерство финансов?
8. Какие функции выполняет Государственный таможенный комитет?
9. Какова роль местных органов власти в развитии ВЭД Республики Беларусь?
10. Какие негосударственные организации в Республике Беларусь в соответствии со своими функциями призваны содействовать развитию внешнеэкономической деятельности?
11. Какие органы государственного управления занимаются вопросами привлечения и эффективного использования иностранных инвестиций в экономике Беларуси?
12. Каковы основные направления деятельности зарубежных торгово-экономических служб Республики Беларусь?

13. В чем заключаются основные функции управления внешнеэкономической деятельностью предприятия?
14. Какие существуют специфические функции управления ВЭД предприятия?
15. Охарактеризуйте основные типы структур построения внешнеэкономических служб предприятия, их достоинства и недостатки.
16. Назовите принципы построения структур управления ВЭД фирмы.
17. Какова роль МИДа и БелТПП в регулировании ВЭД предприятий Беларуси?

Литература

1. О торгово-промышленной палате: Закон Республики Беларусь от 16.06.2003 г. №208-3 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2010.
2. Положение о Министерстве иностранных дел Республики Беларусь: утверждено постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31.07.2006 г. № 978.
3. Алехнович, А.В. Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь: практ. пособие / А.В. Алехнович. – Минск: Амалфея, 2015. – 416 с.
4. Алехнович, А.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: практикум для студентов вузов / А.В. Алехнович. – Минск: Дикта, 2017. – 248 с.
5. Войтович, А.И. Внешнеэкономическая деятельность: курс лекций / А.И. Войтович. – Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2018. – 223 с.
6. Соркин, С.Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учеб. пособие / С.Л. Соркин. – Минск: Современ. шк., 2016. – 283 с.
7. Турбан, Г.В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / Г.В. Турбан. – Минск: БГЭУ, 2017. – 319 с.

Тема: Внешнеторговые посреднические операции

Цель: усвоение комплекса теоретических знаний по внешнеторговым операциям, необходимого для овладения практическими навыками коммерческой работы и осуществления сотрудничества отечественных субъектов хозяйствования с зарубежными партнерами.

Методические указания по изучению темы

При изучении данной темы необходимо обратить внимание на многообразие международных коммерческих операций и их классификаций. Следует изучить особенности международного обмена услугами и интеллектуальной собственностью.

Вопросы для обсуждения

- 6.1. Сущность, основные виды и методы осуществления международных коммерческих операций.
- 6.2. Международная торговля товарами в материально-вещественной форме.
- 6.3. Международная торговля услугами.
- 6.4. Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности.

Ключевые термины и понятия

Международные коммерческие операции. Международная торговая сделка. Венская конвенция 1980 г. Торговый обычай. Международные товарные номенклатуры. Гармонизированная система описания и кодирования товаров. Таможенно-статистический учет. Встречная торговля. Бартерные операции. Торговая компенсационная сделка. Промышленная компенсационная сделка. Международная торговля услугами. Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. Авторское право. Патент. Лицензия.

Контрольные вопросы

1. Какая сделка может считаться внешнеторговой?
2. Какова взаимосвязь понятий «внешнеторговая сделка» и «внешнеторговая операция»?
3. Какие виды сделок относятся к основным?
4. Какие виды сделок относятся к обеспечивающим?
5. Назовите основные методы осуществления внешнеторговых операций и охарактеризуйте их.
6. В чем заключается унификация правил и условий международной торговли?
7. Что представляет собой Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров?
8. Назовите основные документы в области международного торгового права.
9. Что такое торговые обычаи и какова их роль в международной торговле?
10. Назовите основные виды сделок купли-продажи товаров в материально-вещественной форме.

11. Что такое Гармонизированная система описания и кодирования товаров?
12. Что включает классификационная структура Товарная Номенклатура ВЭД?
13. В чем сущность сделок встречной торговли?
14. Каково значение операций встречной торговли?
15. В чем преимущества и недостатки бартерных операций?
16. Каковы особенности проведения бартерных операций в Республике Беларусь?
17. В чем заключается специфика торговых компенсационных сделок?
18. Охарактеризуйте специфику операций промышленной компенсации.
19. В чем особенность внешнеторговых сделок по обмену услугами?
20. Назовите способы международной торговли услугами в соответствии с ГАТС.
21. Каковы способы и формы передачи технологий?

Литература

1. Венская конвенция ООН 1980 г. «О договорах международной купли-продажи товаров» // НРПА № 3/826 от 26.06.03.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 г., с изменениями и дополнениями от 08.07.2008 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2010.
3. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Республики Беларусь от 25.11.2004 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2010.
4. О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций: Указ Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 г. № 178// Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2010.
5. Алехнович, А.В. Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь: практ. пособие / А.В. Алехнович. – Минск: Амалфея, 2015. – 416 с.
6. Алехнович, А.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: практикум для студентов вузов / А.В. Алехнович. – Минск: Дикта, 2017. – 248 с.
7. Войтович, А.И. Внешнеэкономическая деятельность: курс лекций / А.И. Войтович. – Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2018. – 223 с.
8. Соркин, С.Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учеб. пособие / С.Л. Соркин. – Минск: Соврем. шк., 2016. – 283 с.
9. Турбан, Г.В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / Г.В. Турбан. – Минск: БГЭУ, 2017. – 319 с.

Тема: Международные встречные операции

Цель: усвоить содержание подготовительной работы в процессе заключения внешнеэкономических сделок, сформировать навыки оформления коммерческих предложений и запросов.

Методические указания по изучению темы

Эта тема имеет важное практическое значение. Особое внимание следует обратить на поиск и выбор зарубежных контрагентов. Изучить технику ведения коммерческих переговоров и документы по подготовке экспортных и импортных сделок. В результате изучения темы студенты должны знать способы заключения внешнеторговых сделок и основные правила ведения деловой переписки.

Вопросы для обсуждения

- 7.1. Контрагенты на мировом рынке и принципы их подбора.
- 7.2. Процедуры и техника осуществления внешнеторговых сделок.
- 7.3. Коммерческие предложения, запросы и заказы во внешней торговле.

Ключевые термины и понятия

Контрагент. Оферта. Твердая оферта. Свободная оферта. Заказ. Запрос. Информационная карта. Конкурентный лист.

Контрольные вопросы

1. Какие факторы следует принимать во внимание при проведении переговоров с зарубежными партнерами?
2. Какие существуют способы установления контактов с зарубежными партнерами?
3. Что такое коммерческое предложение?
4. Чем отличается твердая оферта от свободной оферты?
5. В чем отличие запроса от заказа?
6. Дайте характеристику основных способов заключения внешнеторговых сделок.
7. Назовите критерии выбора надежных контрагентов во внешнеэкономической деятельности.
8. Перечислите основные источники информации о деятельности зарубежных фирм.
9. Какие существуют методы изучения деятельности зарубежных фирм?
10. В чем отличия прайс-листа от оферты?
11. Что понимают под выражением «кабинетный и полевой методы исследования»?
12. Какие реквизиты должна содержать оферта?
13. Какая информация указывается в заказе?
14. Какова цель запроса?
15. Что следует понимать под выражением солидная фирма?

16. С какой целью составляется конкурентный лист?
17. Какие факторы являются определяющими в оценке контрагента?
18. Как следует понимать выражение «акцепт покупателем твердой оферты продавца»?
19. Какая оферта обязательно содержит срок для ответа?
20. Почему необходимо знать правовой статус фирмы?

Литература

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 г., с изменениями и дополнениями от 08.07.2008 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2010.
2. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Республики Беларусь от 25.11.2004 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2010.
3. О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций: Указ Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 г. № 178// Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2010.
4. Алехнович, А.В. Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь: практ. пособие / А.В. Алехнович. – Минск: Амалфея, 2015. – 416 с.
5. Алехнович, А.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: практикум для студентов вузов / А.В. Алехнович. – Минск: Дикта, 2017. – 248 с.
6. Войтович, А.И. Внешнеэкономическая деятельность: курс лекций / А.И. Войтович. – Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2018. – 223 с.
7. Соркин, С.Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учеб. пособие / С.Л. Соркин. – Минск: Современ. шк., 2016. – 283 с.
8. Турбан, Г.В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / Г.В. Турбан. – Минск: БГЭУ, 2017. – 319 с.

Тема: Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности

Цель: усвоить содержание контракта как основного документа, оформляющего внешнеторговую сделку.

Методические указания по изучению темы

Эта тема имеет большое практическое значение. Следует обратить внимание на порядок заключения и определения содержания контракта международной купли-продажи.

Вопросы для обсуждения

- 8.1. Понятие и специфика внешнеторговых контрактов. Виды контрактов.
- 8.2. Структура и содержание внешнеторгового контракта.
- 8.3. Базисные условия поставки. Структура и содержание Инкотермс-2010.

Ключевые термины и понятия

Внешнеторговый контракт. Типовой контракт. Существенные условия контракта. Несущественные условия контракта. Предмет контракта. Количество. Качество. Срок и дата поставки. Цена и общая стоимость. Базисное условие поставки. Условия платежа. Упаковка и маркировка. Сдача-приемка. Страхование. Рекламации. Штрафные санкции. Форс-мажор. Арбитраж. Юридические адреса. Спецификация. Инкотермс-2010.

Контрольные вопросы

1. В какой форме должен быть заключен контракт, согласно Венской конвенции?
2. В чем сущность торговых обычаев, каково их место в составе источников правового регулирования?
3. Какие существенные условия должны предусматриваться в контрактах купли-продажи, согласно законодательству Республики Беларусь?
4. Какова роль типового договора купли-продажи товаров?
5. Какие факторы влияют на структуру и содержание внешнеторгового контракта?
6. Каково содержание вводной части контракта?
7. В каких случаях составляется спецификация к контракту?
8. Что указывается в разделе контракта «количество товара»?
9. Каким способом может быть установлен срок поставки в контракте купли-продажи?
10. Как определяется дата поставки?
11. Какие виды цен различают в зависимости от способа их фиксации?
12. Какие способы определения качества товара наиболее распространены во внешнеторговой практике?
13. Какая форма расчетов является наиболее приемлемой для экспортера?
14. Какие функции выполняет упаковка?

15. Какие реквизиты должна содержать упаковка?
16. На основании каких документов может осуществляться приемка товара по количеству и качеству?
17. Какая сторона внешнеторгового контракта (экспортер или импортер) должна страховать товар?
18. Как оформляется рекламация при возникновении у покупателя претензий к качеству товара?
19. Какие обстоятельства являются форс-мажорными?
20. Что определяют базисные условия поставки во внешнеторговом контракте?

Литература

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 г., с изменениями и дополнениями от 08.07.2008 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2010.
2. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Республики Беларусь от 25.11.2004 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2010.
3. О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций: Указ Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 г. № 178// Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2010.
4. Алехнович, А.В. Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь: практ. пособие / А.В. Алехнович. – Минск: Амалфея, 2015. – 416 с.
5. Алехнович, А.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: практикум для студентов вузов / А.В. Алехнович. – Минск: Дикта, 2017. – 248 с.
6. Войтович, А.И. Внешнеэкономическая деятельность: курс лекций / А.И. Войтович. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2018. – 223 с.
7. Соркин, С.Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учеб. пособие / С.Л. Соркин. – Минск: Современ. шк., 2016. – 283 с.
8. Турбан, Г.В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / Г.В. Турбан. – Минск: БГЭУ, 2017. – 319 с.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ НА ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЯХ

Бизнес-ситуация № 1

Условие .Основателем проекта по выпуску компанией «Ford» нового продукта автомобиля «Mustang» и установления цены на него был директор фирмы «Ford» Ли Якокка – человек, наделенный незаурядным талантом маркетолога и потому сумевший первым понять, чего желали в начале 60-х гг. американские покупатели. В своих мемуарах Якокка так описал эту историю: «...мы обнаружили, что возник рынок сбыта, предъявляющий спрос на новый тип автомобиля... . Любой автомобиль, который мог бы понравиться этим молодым покупателям, должен был обладать тремя главными свойствами: элегантным внешним видом, высокими эксплуатационными качествами и низкой ценой... . Мы поставили себе цель добиться, чтобы ее (новой машины) розничная цена не превышала 2500 дол. США при оснащении ее полным комплектом оборудования.

Нам надлежало расширить контингент потенциальных клиентов, ибо позволить себе создать этот автомобиль по очень дешевой цене можно было только при условии, если мы обеспечим его продажу в очень больших количествах. Мы пришли к единодушному выводу, что вместо ряда различных разновидностей одного и того же автомобиля целесообразно создать одну базовую модель с широким набором вариантов отделки и дополнительного оборудования. В результате покупатель смог бы приобрести автомобиль с такими параметрами экономичности, роскоши и эксплуатационных качеств, какие он захотел бы или на какие у него хватило бы средств.

Задолго до выпуска автомобиля «Mustang» мы уже развернули исследование рыночного спроса. Мы пригласили в демонстрационный зал дизайна специально подобранную группу из 52 семейных пар, проживавших в районе Детройта.

Выяснилось, что на пары, принадлежащие к слою «белых воротничков», большое впечатление произвел внешний облик машины, а пары из среды «синих воротничков» усмотрели в ней символ высокого социального статуса и престижа. Когда мы попросили их высказать предположение о цене автомобиля, почти все они назвали цену, превышавшую как минимум на тысячу долларов намеченную нами цену. Урок был ясен. Когда дело дойдет до выпуска автомобилей «Mustang» на рынок, надо будет усиленно подчеркивать его невысокую цену.

Вначале мы предполагали, что в течение первого года можно будет продать 75 тыс. машин. Но вскоре годовая мощность производства автомобилей «Mustang» достигла 360 тысяч.

Варианты модели и дополнительное оборудование также пользовались большим спросом. За автомобиль, стоивший по прейскуранту 2368 дол. США,

клиенты платили в среднем еще 1000 дол. США за дополнительное оборудование».

Задание. Проанализируйте вышеописанную ситуацию. Дайте оценку тактике фирмы.

Обоснуйте, почему данный пример является яркой иллюстрацией ценностного подхода к ценообразованию.

Бизнес-ситуация № 2

Условие. Допустим, что доля стоимости аккумулятора в цене изготавливаемых вами электронных часов равна 10%. Раньше срок службы такого аккумулятора составлял 3 года. Но в результате совместной работы инженеров и химиков вам удалось увеличить его до 5 лет. Может показаться, что это оправдывает повышение цены часов на $17 / (5/3) \times 0,10\%$.

Однако надо задаться вопросом: а сколько лет Ваши покупатели пользуются купленными часами?

Предположим, что опрос маркетологов показал: часы покупает группа клиентов, которые меняют их в среднем каждые 4 года. Тогда получается, что вы продаете часы с практически «вечным» аккумулятором (во всяком случае для данной группы покупателей это будет выглядеть именно так). Это значит, что покупатель, приобретая часы, получает гарантию того, что ему «никогда» не придется заботиться о смене аккумулятора и он может быть «всегда» уверен в том, что часы будут точно показывать время, а их будильник разбудит вовремя.

За такую уверенность можно было бы запросить с клиентов прибавку к цене и большую, чем 17%.

Задание. А как считаете вы?

Обоснуйте любое предположение. Приведите подобный пример. Назовите параметры, которые вы могли бы считать наиболее важными при оценке экономической ценности товара.

Рекомендации по решению данной ситуации. При оценке экономической ценности товара необходимо попытаться дать отличиям данного товара денежную оценку, отвечая на вопрос: «Насколько больше покупатель готов будет заплатить за такое улучшение данного свойства товара?» или «Насколько цена должна быть ниже, чтобы покупатель согласился купить товар с настолько ухудшенными свойствами?».

Такие оценки могут быть получены различными способами:

- на основе опроса экспертов-товароведов и продавцов;
- проведения пробных продаж и опросов покупателей с помощью специальных методик;
- расчетов экономической эффективности (когда речь идет о параметрах товара, способных прямо сократить затраты или увеличить прибыль покупателя).

Бизнес-ситуация № 3

Условие. Тюбик лекарства от герпеса на губах «Вазелин Лип Терапи» (производитель-фирма «Чезбро-Пондс») в декабре 1997 г. стоил 2 дол. США 20 центов, и это лекарство пользовалось большим успехом, чем те мази аналогичного назначения, которые лежали в витринах аптек рядом (например, «Чапстик»), имеющих примерно ту же или несколько более высокую цену.

Первоначально фирма «Чезбро-Пондс» продавала тот же продукт просто как белый вазелин (а на долю этого вещества в структуре «Вазелин Лип Терапии» приходится 93,8%) с добавками камфоры, ментола, фенола и цена была ниже на 140%, поскольку сопоставление шло в ряду цен совсем других продуктов – дешевых вазелинов. Представление же «Вазелин Лип Терапии» как аналога несравненно более дорогих лекарств дало возможность резко поднять цену без изменений в формуле продукта и соответственно его свойствах, а главное – затратах на производство, добившись куда более высокой прибыльности продаж.

Определите и обоснуйте, что требует управление ценами с помощью умелого использования субъективности оценок покупателями предлагаемого им товара? Что такое «телемаркетинг», посылка коммивояжеров с товаром прямо на дом к покупателям, организация продаж по телефону? Приведите примеры по каждому виду продаж. Представьте себя в роли коммивояжера с каким-либо товаром. Составьте документы, необходимые вам для успешной реализации товара, предлагаемого фирмой, торговым представителем которой вы являетесь. Отчет о проделанной работе представьте в письменном виде подробнейшим образом.

Задание. Приведите аналогичный пример по товару и по каждому виду продаж. Представьте себя в роли коммивояжера. Составьте документы для отчета.

Рекомендации и выводы по решению данной ситуации. Управление ценами с помощью умелого использования субъективности оценок покупателями предлагаемого им товара требует как можно большего ограничения для последних возможности обнаружить аналоги и провести более обоснованное сопоставление потребительских характеристик и цен. На рынке происходит формирование некоего общего представления о приемлемом уровне на продукт данного назначения, т. е. своего рода среднерыночной цены безразличия. Она чем-то напоминает средневековую «справедливую цену», уровень стоимости товара, который был почти неизменен на протяжении нескольких десятилетий из-за отсутствия инфляции и потому был известен всем покупателям с детства.

Бизнес-ситуация № 4

Условие. На рынке средств для восприятия музыки в первые годы массового выброса проигрывателей компакт-дисков могло создаться впечатление, что изготовители проигрывателей для виниловых дисков, равно как и их изготовители, обречены – компакт-диски станут единственным вариантом аудиотехники.

Однако такой прогноз не сбылся. И одной из причин тому именно эффект затрат на переключение. Дело в том, что любители музыки среднего и старшего поколения за многие годы создали обширные коллекции своих любимых записей. Переход к использованию проигрывателей компакт-дисков означал бы для таких меломанов необходимость создавать всю коллекцию заново, тратя немалые деньги на закупку альтернативных носителей записи. К тому же воссоздание точно такой же аудиотеки потребовало бы долгих поисков компакт-дисков с аналогичными записями (а в ряде случаев это вообще было бы невозможно).

В этих условиях многие меломаны стали вести разговоры о том, что, дескать, виниловые диски дают более естественное звучание, чем компакт-диски. На эту рыночную ситуацию изготовители проигрывателей для виниловых дисков тут же отреагировали снижением цен на такую технику и установкой во многие марки проигрывателей преду-силителей и фильтров, снижающих посторонние шумы и повышающие качество звучания. Началась работа также по выпуску новых типов виниловых дисков – более массивных и по объективному качеству звучания практически не уступающих компакт-дискам.

К середине 90-х гг. стало ясно: эффект затрат на переключение сработал.

Проигрыватели виниловых дисков и сами эти диски удержались на рынке, многие покупатели отказались переходить на проигрыватели компакт-дисков.

Задание. Какое развитие получили компакт-диски на нашем рынке? Проведите обследование современного рынка аудиотехники. В каком он сейчас состоянии? Составьте письменный отчет о вашем обследовании.

Рекомендации и выводы по решению данной задачи. С той же проблемой мы сталкиваемся на рынках программных продуктов, где можно обнаружить и одно из средств борьбы с вышеописанным эффектом. Переход к новым продуктам потребовал бы переобучения и потери навыков быстрой работы, сформировавшихся за годы. В этих условиях изготовители конкурирующих продуктов пошли на то, что включили в свои программы возможность для покупателей пользоваться меню и командами так, будто они работают в давно известных им программах. В сочетании с существенными скидками это позволило преодолеть эффект затрат на переключение.

Бизнес-ситуация № 5

Условие. Одна из московских фирм создала в начале 90-х гг. весьма удобный и универсальный продукт для анализа финансового положения предприятий и разработки финансовых разделов бизнес-планов. Товар был предложен на рынок по весьма умеренной цене, учитывающей ограниченность финансовых ресурсов потенциальных отечественных покупателей.

Однако продажи не пошли, хотя у немногих покупателей претензий к качеству продукта не было. И тогда руководители фирмы сделали решительный шаг, свидетельствующий об их хорошей коммерческой интуиции. Объем продаж немедленно резко возрос.

Этот случай явился классическим проявлением эффекта оценки качества через цену для товаров без иных характеристик качества, легко проверяемых при покупке. Действительно, оценить в полной мере качества программного продукта малоизвестной (в тот момент) российской фирмы можно было только после приобретения и достаточно длительного использования. И низкая цена в этой ситуации воспринималась покупателями не как аргумент в пользу покупки данного товара, а как сигнал о возможно низком качестве программы («хорошую вещь дешево не продают»). Этот шаг, сделанный фирмой, создал у покупателей представление о том, что это высококачественный продукт, приближающийся по уровню полезности к знаменитым зарубежным программам, но все же несколько более дешевый. Отсюда и возросшее доверие покупателей, и рост продаж. Сработал в данном случае также и рассмотренный нами ранее эффект представлений о наличии заменяющих товаров.

Задание. Как вы думаете, что это был за шаг? Обоснуйте. Приведите аналогичный пример. Отчет должен быть составлен в письменном виде.

Рекомендации и выводы по решению данной задачи. Попробуйте рассмотреть ситуации, когда фирмы устанавливают цены на более высоком или более низком уровнях.

Покупатели используют цену в общем случае как главный индикатор качества в том случае, если:

- они убеждены в том, что товары одного типа различают по качеству в зависимости от фирмы-производителя (торговой марки);
 - они считают, что приобретение низкокачественного товара может обернуться для них существенными потерями (убытками);
- им не хватает информации, которая позволяла бы достаточно надежно оценить качество товара до его приобретения (например, на рынке нет одной общепризнанно лидирующей по качеству торговой марки).

УПРАВЛЯЕМАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

Самостоятельная работа студентов предполагает изучение законодательной базы, учебной литературы, монографий, статей в периодической литературе по обозначенным темам курса. Контроль самостоятельной работы может проводиться при устном опросе на практических занятиях, а также при проверке итогового контроля УСР.

Методические рекомендации по выполнению УСР

Выполнение заданий предполагает самостоятельное изучение учебных, методических, научных, справочных литературных источников. Целесообразно использование специализированных периодических изданий и материалов из сети Интернет.

Каждое задание выполняется студентом самостоятельно в письменной форме и сдается преподавателю на проверку до начала экзаменационной сессии. На титульном листе задания обязательно указывается название УСР, ФИО студента и учебная группа.

Выполнение всех заданий в полном объеме является одним из неизменных условий допуска студента к сдаче экзамена.

Методические рекомендации по выполнению реферата

УСР выполняется и сдается преподавателю на проверку в виде реферата на одну из нижеперечисленных тем.

Объем реферата не должен превышать 30 с. печатного текста.

Структура реферата должна состоять из следующих компонентов: титульный лист, оглавление с перечнем рассматриваемых вопросов в рамках темы, введение (содержит актуальность темы, цель и задачи исследования, краткую характеристику использованных источников), основная часть (состоит из 2-3 глав, в конце каждой главы формулируются краткие выводы), заключение (составляется на основании выводов после глав) и список использованной литературы.

В тексте обязательно приводятся ссылки в квадратных скобках на использованные литературные источники, например [1, с. 34], где первая цифра – номер источника в списке литературы.

УСР оформляется согласно требованиям, предъявляемым к написанию студенческих работ в УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»

Выполнение УСР в полном объеме является одним из неизменных условий допуска студента к сдаче экзамена.

Темы заданий УСР

1. Состояние и пути развития внешней торговли Республики Беларусь.
2. Внешнеэкономические связи Республики Беларусь, направления их развития.
3. Механизм регулирования ВЭД в Республике Беларусь: цели и инструменты.
4. Валютное регулирование в Республике Беларусь и за рубежом.
5. Торгово-промышленная палата Республики Беларусь и ее роль в регулировании ВЭД.
6. Предпосылки и необходимость участия Республики Беларусь во внешнеэкономических отношениях.
7. Роль ВЭД в социально-экономическом развитии Республики Беларусь.
8. Иностранные инвестиции в Республике Беларусь и предпринимательские инвестиции за рубежом.
9. Таможенные и налоговые платежи при импорте товаров в Республике Беларусь.
10. Проблемы и перспективы присоединения Республики Беларусь к Всемирной торговой организации.
11. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности.
12. Опыт развитых стран по содействию экспортерам.
13. Роль торговых посредников в организации товародвижения и сбыта продукции на внешнем рынке.
14. Экспорт товаров с помощью посредников.
15. Услуги, связанные с обслуживанием внешнеэкономической деятельности.
16. Каналы передачи и получения технологий во ВЭД.
17. Особенности международной торговли услугами.
18. Экономическая интеграция Содружества Независимых государств.
19. Таможенный союз и его влияние на развитие внешней торговли.
20. Свободные экономические зоны (СЭЗ) в системе активизации внешнеэкономических связей.
21. Участие Республики Беларусь в международном научно- и производственно-техническом сотрудничестве.
22. Создание и деятельность совместных и иностранных предприятий в Республике Беларусь.
23. Особенности внешнеэкономической деятельности в Беларуси и практические проблемы ее развития.
24. Направления развития экспортного потенциала Республики Беларусь.
25. Международные товарные номенклатуры, принципы их построения и применения в коммерческой практике.
26. Участие Республики Беларусь в международных организациях в области внешнеэкономического сотрудничества и торговых соглашениях.

27. Роль встречной торговли во внешнеэкономических связях Республики Беларусь.
28. Значение и перспективы развития экспорта услуг Республики Беларусь.
29. Внешнеторговая политика Республики Беларусь, ее основные цели.
30. Принципы и методы регулирования внешнеэкономической деятельности: мировой опыт.

3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Обсудите влияние всемирной паутины Интернет на развитие мировой экономики.
2. Обсудите влияние введения международного стандарта ISO 9000 на интеграцию национальных экономик в мировую.
3. Каковы основные преимущества вступления Республики Беларусь в ВТО?
4. Какая международная финансовая организация разрабатывает руководство по платежному балансу и ее роль в регулировании платежных балансов страны?
5. Оцените позитивные и негативные последствия расширения Европейского союза для отдельных стран-членов ЕС.
6. Обсудите глобальные экологические проблемы и их влияние на развитие международной экономики.
7. Выделите страны – основные внешнеторговые партнеры Республики Беларусь (по группам промышленно развитых стран и стран СНГ). Дайте характеристику товарной структуры импорта и экспорта Республики Беларусь.
8. Какие виды иностранных инвестиций преобладают в Республике Беларусь?
9. Обсудите инвестиционный климат в Республике Беларусь.
10. Обсудите роль местных органов власти Республики Беларусь в развитии внешнеэкономической деятельности.
11. Обсудите порядок учреждения предприятий на территории СЭЗ Республики Беларусь.
12. Обсудите какая форма регистрации более предпочтительна для малого предприятия в Республике Беларусь, намеревающегося организовать производство товаров и занимающегося импортом товаров.
13. Каков порядок приобретения акций предприятий иностранными инвесторами в Беларуси? Какие при этом существуют ограничения и основные трудности?
14. Каков порядок формирования уставного фонда предприятия с иностранными инвестициями в Беларуси?
15. Приведите примеры видов объединений предприятий, работающих на территории Республики Беларусь.
16. Обсудите источники информации о ценах на внешних рынках.
17. Политика государственного регулирования цен в Республике Беларусь предполагает установление фиксированных цен на ряд товаров. Как это влияет на осуществление экспортных операций?
18. Какие объективные и субъективные факторы следует принимать во внимание при проведении переговоров с зарубежными партнерами?

19. Обсудите особенности проведения бартерных операций в Республике Беларусь.

20. Какие виды услуг имеют наибольшую долю в экспорте Республики Беларусь?

21. В какой форме должен быть заключен контракт по Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров?

22. Какие разделы должны предусматриваться в контрактах купли-продажи, подлежащих регистрации по законодательству Республики Беларусь в Министерстве торговли? В чем особенности содержания таких контрактов?

23. Опишите обязанности продавца (покупателя) при выбранном условии Инкотермс 2010.

24. В чем отличия условий ИнкотермсСІF и СІР?

25. Обсудите преимущества и недостатки аккредитивной и инкассовой форм расчета для продавца и покупателя.

26. На основании каких документов может осуществляться приемка товара по количеству и по качеству?

27. Какие способы определения качества товара наиболее распространены во внешнеторговой практике?

28. Какие документы используются для подтверждения качества товара в Республике Беларусь?

29. Обсудите функции, которые выполняет упаковка.

30. Как на практике оформляется рекламация, при возникновении у покупателя претензий по качеству товара?

31. Оцените, какие обеспечительные способы наиболее полно и надежно защищают интересы экспортера?

32. Какие способы минимизации риска неплатежа предусмотрены в Гражданском кодексе Республики Беларусь?

33. Какие виды залога предусмотрены по законодательству Республики Беларусь?

34. Обсудите вопрос применения неустойки и возмещения убытков.

35. Какие формы расчета являются наиболее гарантированной формой платежа экспортеру за поставленную продукцию?

36. Приведите примеры использования оговорки о резервировании права собственности предприятиями Республики Беларусь.

37. В чем отличия задатка и аванса?

38. Выделите отличия факторинга и форфейтинга.

39. Обсудите применение правительственных гарантий.

40. Обсудите применение методов страхования валютных рисков в практике внешнеторговой работы Республики Беларусь.

41. Какие группы услуг выделяются по классификатору ГАТС?

42. В чем преимущества и недостатки классификатора услуг МВФ?

43. Приведите примеры работы иностранных инжиниринговых компаний в Республике Беларусь.

44. Какие виды инжиниринга развиваются в Республике Беларусь?

45. Обсудите особенности регулирования лизинговой деятельности в Республике Беларусь.

46. Сформулируйте определение финансового и оперативного лизинга по законодательству Республики Беларусь.

47. Какие факторы и показатели принимаются во внимание при установлении лизингового платежа?

48. Обсудите Национальную программу развития туризма в Республике Беларусь до 2015 года.

49. Обсудите международный опыт и опыт Республики Беларусь по развитию экотуризма.

50. Каковы современные особенности развития международного рынка информации?

51. Что понимается под «авторским правом»?

52. Что включает «ноу-хау»?

53. Обсудите вопросы охраны прав интеллектуальной собственности в зарубежных странах (США, Японии, ЕС, России и др.).

54. Какие страны являются импортерами (экспортерами) изобретений?

55. Выделите современные тенденции развития мирового рынка технологий.

56. Приведите примеры из международной практики лицензионной торговли товарными знаками.

57. На какой период регистрируется в Республике Беларусь товарный знак (изобретение, полезная модель, промышленный образец)?

58. Какие организации в Республике Беларусь занимаются вопросами патентования прав интеллектуальной собственности?

59. Какие формы платежа за лицензии используются в международных лицензионных сделках?

60. В чем особенности содержания лицензионного соглашения о передаче прав на пользование товарным знаком?

61. Оцените преимущества и недостатки сбыта продукции на внешних рынках через посредников.

62. Каковы основные критерии выбора внешнеторгового посредника?

63. В чем отличия политики сбыта продукции экспортерами на внешних рынках самостоятельно от сбыта через посредников?

64. Приведите примеры из международной практики о работе торговых домов.

65. Какие виды брокерских операций Вы знаете? Какие брокерские операции в Республике Беларусь подлежат лицензированию?

66. Какие виды договоров с внешнеторговыми посредниками предусмотрены Гражданским кодексом Республики Беларусь?

67. В чем особенности содержания договора комиссии?

68. Обсудите практику работы посредников на рынке Республики Беларусь.

69. Приведите примеры работы дистрибьюторов на рынке Республики Беларусь.

70. Приведите примеры сбыта продукции белорусскими экспортерами на зарубежных рынках через посредников.

71. В чем преимущества организации бизнеса на основе договора франчайзинга в сравнении с организацией бизнеса самостоятельно?

72. Оцените преимущества и недостатки организации франчайзингового бизнеса для франчайзера.

73. Каковы основные критерии выбора франчайзи?

74. Обсудите какими способностями должен обладать франчайзи для управления франчайзинговым предприятием.

75. Приведите примеры из международной практики франчайзинговых предприятий.

76. Какие способы финансовой поддержки франчайзи при организации франчайзингового бизнеса используются в международной практике?

77. Как трактуется понятие договора франчайзинга согласно Гражданского кодекса Республики Беларусь?

78. Приведите примеры работы франчайзинговых предприятий на рынке Республики Беларусь.

79. В чем особенности содержания договора франчайзинга?

80. Какие ограничения для франчайзи могут быть заложены в договоре франчайзинга?

81. Обсудите систему таможенно-тарифного регулирования в Европейском Союзе.

82. Обсудите эффективность функционирования таможенного союза Республики Беларусь с Российской Федерацией для каждой из сторон.

83. Какие льготы по уплате таможенных пошлин предусмотрены законодательством Республики Беларусь?

84. Какие ограничения существуют на использование при определении таможенной стоимости метода по цене сделки с ввозимыми товарами?

85. Какие таможенные режимы предпочтительно использовать при ввозе сырья и материалов предприятиям-производителям?

86. Какие меры нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности и перемещения товаров через таможенную границу применяются в Республике Беларусь?

87. Как установить соответствие кода товара по ТНВЭД с кодом по ГС?

88. Обсудите правила однозначного определения кода по ТН ВЭД.

89. Обсудите порядок перемещения товаров и валюты физическими лицами через таможенную границу Республики Беларусь.

90. В чем сущность системы «tax free»?

91. Выделите особенности грузоперевозок в современной международной экономике?

92. Обсудите особенности грузоперевозок авиатранспортом в Республике Беларусь.

93. Обсудите особенности грузоперевозок железнодорожным транспортом в Республике Беларусь.

94. Каковы преимущества и недостатки перевозки грузов морским видом транспорта?

95. Каковы требования к транспорту, водителям при международных автомобильных грузоперевозках?

96. Какова роль логистики в международных перевозках грузов?

97. Обсудите основные документы, регулирующие международные перевозки грузов автомобильным транспортом.

98. Каковы основные отличия системы международной дорожной перевозки от системы Общего транзита?

99. Обсудите таможенное регулирование международных грузоперевозок в Республике Беларусь.

100. Какие виды транспортных услуг имеют наибольшую долю в экспорте Республики Беларусь?

101. Каково значение Токийского раунда переговоров ВТО?

102. В чем специфика Уругвайского раунда переговоров ВТО?

103. В чем заключаются особенности регулирования ВТО рынка купли-продажи сельскохозяйственной продукции?

104. Какова политика ВТО в регулировании субсидирования экспортной продукции?

105. Какие меры антидемпингового регулирования применяются в международной практике?

106. Каковы последствия вступления в ВТО отдельных стран (на конкретных примерах)?

107. Обсудите механизм вступления Республики Беларусь в ВТО.

108. Обсудите влияние вступления России в ВТО на экономику Беларуси.

109. Какие меры нетарифного регулирования являются основными в Республике Беларусь?

110. Каковы основные вопросы, обсуждаемые в рамках «Доха-раунда» переговоров ВТО?

111. Обсудите вопрос роли государства в развитии экономики страны (на примерах конкретных стран).

112. Приведите примеры из международной практики, показывающие эффективную роль государства в решении социальных проблем.

113. Какие функции государственного управления целесообразно передавать местным органам?

114. Какова роль негосударственных некоммерческих организаций в развитии экономики страны?

115. Какие механизмы и методы использует государство для развития международных экономических отношений?

116. Назовите ключевые положения международных договоров о торгово-экономическом сотрудничестве.

117. Какие изъятия из режима наибольшего благоприятствования предусмотрены ГАТТ?
118. Что такое Всеобщая система преференций?
119. Назовите показатели эффективности экспортной деятельности страны.
120. Какова величина экспортной и импортной квоты в Республике Беларусь?
121. Обсудите эффективность выполнения своих функций различными органами управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь.
122. Какие функции в области развития внешнеэкономических связей в Республике Беларусь выполняют Министерство спорта и туризма РБ, Министерство транспорта и коммуникаций. Министерство по налогам и сборам?
123. Обсудите роль концернов в развитии внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.
124. Какова система местных органов управления внешнеэкономической деятельностью в Республики Беларусь?
125. Какие некоммерческие негосударственные организации в Республике Беларусь в соответствии со своими функциями призваны содействовать развитию внешнеэкономической деятельностью?
126. Какие методы стимулирования экспортного производства применяются в Республике Беларусь?
127. Какие органы государственного управления занимаются вопросами привлечения и функционирования иностранных инвестиций в экономике Беларуси?
128. Обсудите основные направления деятельности зарубежных торгово-экономических служб Республики Беларусь.
129. Обсудите работу посольств и консульских учреждений иностранных государств на территории Беларуси.
130. Представительства каких международных организаций работают на территории Беларуси?
131. Обсудите особенности управления внешнеэкономической деятельностью на предприятиях (на конкретных примерах). При этом акцентируйте внимание на форме регистрации предприятия, его размере, виде деятельности.
132. Какие документы по внешнеторговым сделкам оформляют специалисты внешнеторговых отделов производственных предприятий?
133. Какие функции в области регулирования внешнеэкономической деятельности предприятия выполняет отдел сбыта, отдел маркетинга?
134. Какова роль МИД, БелТПП в регулировании внешнеторговой деятельности предприятий Беларуси?
135. Как оценить эффективность текущей внешнеэкономической деятельности предприятия?

136. Какие источники информации используются для оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия?

137. Какие показатели рассчитываются при проведении управленческого учета на предприятии?

138. Приведите примеры компаний – наиболее популярных брендов, работающих в Республике Беларусь?

139. Покажите на конкретном примере влияние бренда на эффективность внешнеторговой деятельности предприятия.

140. Обсудите вопрос регулирования работы компаний через оффшорные зоны в Республике Беларусь.

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Продажа товара, предусматривающая его вывоз за границу – это:

- | | |
|-------------|---------------|
| а) экспорт; | в) реэкспорт; |
| б) импорт; | г) реимпорт. |

2. Вывоз ранее ввезенных товаров, не подвергшихся переработке в данной стране – это:

- | | |
|-------------|---------------|
| а) экспорт; | в) реэкспорт; |
| б) импорт; | г) реимпорт. |

3. Открытая экономика предполагает:

- а) целостность экономики;
- б) организацию зон совместного предпринимательства;
- в) благоприятный инвестиционный климат;
- г) разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранного капитала;
- д) национальное хозяйство как единый экономический комплекс, интегрированный в мировое хозяйство;
- ж) стирание национальных границ;
- з) организацию единого экономического пространства.

4. Основными показателями открытой экономики являются:

- | | |
|---------------------------|---------------------------|
| а) ВВП; | в) внешнеторговая квота; |
| б) внешнеторговый оборот; | г) все вышеперечисленное. |

5. Внешнеэкономическая деятельность – это:

- а) форма международного сотрудничества государств во всех отраслях экономики;
- б) форма международного сотрудничества государств во всех отраслях экономики и социальной сфере;
- в) форма международного сотрудничества государств и субъектов хозяйствования во всех отраслях экономики;
- г) часть производственно-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования.

6. Ввоз товара из-за пределов территории страны – это:

- а) экспорт;
- б) импорт;
- в) внешнеторговый оборот;
- г) сальдо внешнеторгового баланса.

7. Суммарный объем экспорта и импорта товаров в стоимостном выражении – это:

- а) экспорт;
- б) импорт;
- в) внешнеторговый оборот;
- г) сальдо внешнеторгового баланса.

8. Объектами экспорта являются:

- а) товары отечественного производства;
- б) товары отечественного и иностранного производства, ввезенные в страну;
- в) товары отечественного и иностранного производства, ввезенные в страну и подвергшиеся существенной переработке, изменяющей основные характеристики товаров.

9. Страна «А» экспортирует свою продукцию в страну «В», которая через некоторое время возвращает эту же продукцию стране «А» без каких-либо изменений. Как называется для страны «А» эта внешнеторговая операция?

- а) экспорт;
- б) импорт;
- в) реэкспорт;
- г) реимпорт.

10. К количественным показателям открытости экономики страны относятся:

- а) экспортная квота;
- б) импортная квота;
- в) внешнеторговая квота;
- г) квотирование внешней торговли.

11. ГАТТ – это:

- а) глобальная ассоциация по торговле товарами;
- б) генеральная ассоциация по торговле и тарифам;
- в) генеральное соглашение по тарифам и торговле;
- г) главная ассоциация по торговле товарами и услугами.

12. Создание Всемирной торговой организации (ВТО) произошло в результате:

- а) ликвидации организации «Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)»;
- б) изменения структуры ООН;
- в) принятия Генерального соглашения о торговле услугами (GATS) и Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (TRIPs).

13. Республика Беларусь:

- а) является полноправным членом ВТО;
- б) не является членом ВТО;
- в) использует льготы ВТО исключительно при экспорте оружия;
- г) использует льготы ВТО только при поставке сырья.

14. Деятельность ЮНКТАД направлена на развитие:

- а) международного НТП;
- б) международных средств связи;
- в) международной торговли;
- г) культурной среды;
- д) искусства;
- е) промышленного сотрудничества;
- ж) экономики развивающихся стран.

15. Основными функциями МВФ являются:

- а) соблюдение согласованного кодекса поведения (тесное сотрудничество в вопросах международной валютной политики и межгосударственного платежного оборота);
- б) финансовая помощь для преодоления дефицита платежного баланса;
- в) консультирование и сотрудничество;
- г) предоставление инвестиций наименее развитым странам;
- д) содействие международному инвестированию.

16. Кредитная политика МБРР ориентируется на интересы:

- а) государственного капитала;
- б) частного капитала;
- в) ассоциированного капитала;
- г) корпоративного капитала.

17. Общей целью деятельности группы Всемирного Банка является:

- а) поощрение экономического и социального развития менее развитых стран членов ООН;
- б) обзор и анализ экономического и социального состояния и положения стран в мире, подготовка фундаментальных обзоров и иных аналитических публикаций;
- в) организация исследований и подготовка докладов и рекомендаций по широкому кругу международных, экономических, социальных и культурных вопросов жизни общества;
- г) сальдо внешнеторгового баланса.

18. Основной целью деятельности Всемирной торговой организации является:

- а) решение спорных вопросов в торговле между странами-членами ВТО;
- б) осуществление дальнейшей либерализации мировой торговли;
- в) установление мировых цен на важнейшие группы товаров;
- г) установление объема экспорта и импорта стран-членов ВТО.

19. Регулирование тарифно-таможенных вопросов мировой торговли осуществляет международная организация:

- а) ВТО;
- б) ЮНКТАД;
- в) ЮНИДО;
- г) НАФТА.

20. Главная задача ВТО:

- а) установление свободной международной торговли путем снижения таможенных тарифов и других препятствий в торговле;
- б) создание нормативно-правовой базы международной торговли с целью обеспечения свободы конкуренции.

21. Экспортная квота Республики Беларусь в 2010 году составила:

- а) 20%;
- б) 50%;
- в) 60%;
- г) 70%.

22. Импортная квота Республики Беларусь в 2010 году составила:

- а) 20%;
- б) 50%;
- в) 60%;
- г) 70%.

23. В экспорте Республики Беларусь в настоящее время преобладают (расположите в порядке убывания):

- а) машины, оборудование и транспортные средства;
- б) продовольственные товары;
- в) минеральные продукты;
- г) продукция химической промышленности.

24. К конкурентоспособным отраслям Республики Беларусь относятся:

- а) отрасли обрабатывающей промышленности;
- б) ресурсные отрасли;
- в) машиностроение и наукоемкое производство.

25. Преобладающее место во внешней торговле Республики Беларусь занимают:

- а) страны СНГ;
- б) развивающиеся страны;
- в) развитые страны;
- г) страны Центральной и Восточной Европы.

26. В структуре импорта Республики Беларусь преобладают следующие виды товаров(расположите в порядке убывания):

- а) машиностроительная продукция;
- б) продукты нефтепереработки;
- в) продукция топливно-энергетического комплекса;
- г) продовольственные товары.

27. Важнейшими приоритетами социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы определены:

- а) рост экспорта товаров и услуг;
- б) сбалансированность и эффективность внешней торговли;
- в) снижение экспортных цен;
- г) развитие импортозамещающих производств.

28. Республика Беларусь стала самостоятельным субъектом внешнеэкономической деятельности:

- а) после принятия Декларации о независимости;
- б) после принятия Закона «Об основах внешнеэкономической деятельности»;
- в) после подписания Соглашения о распаде СССР.

29. Какой Закон определяет правовые основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, права и обязанности государственных органов Республики Беларусь в области внешнеторговой деятельности?

- а) «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 29.12.1998 года;
- б) «Об основах внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь» от 25.10.1990 года;
- в) «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 25.11.2004 года.

30. Внешнеэкономический комплекс страны – это:

- а) совокупность отраслей, подотраслей, предприятий, фирм, производящих и реализующих экспортную продукцию, закупающих и перерабатывающих импортные товары и осуществляющих другие формы внешнеэкономической деятельности;
- б) органы государственной власти, координирующие и регулирующие ВЭД;
- в) общественные объединения и организации, содействующие ее развитию.
- г) часть экономики страны.

31. Приоритетными направлениями внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь на 2011-2015 гг. являются:

- а) повышение эффективности экспорта;
- б) уменьшение импорта готовой продукции;
- б) освоение новых внешних рынков сбыта;
- в) увеличение доли экспорта услуг в общем объеме экспорта товаров и услуг.

32. Стратегическими задачами по повышению эффективности внешней торговли на предстоящее пятилетие являются:

- а) снижение экспортных цен;
- б) рост экспорта товаров и услуг, повышение его эффективности;
- в) выход на положительное сальдо внешней торговли;
- г) совершенствование системы правового и информационного сопровождения ВЭД.

33. Коммерческой организацией с иностранными инвестициями является:

- а) юридическое лицо Республики Беларусь, уставный фонд которого состоит из долей нескольких физических и (или) юридических лиц Республики Беларусь;
- б) юридическое лицо Республики Беларусь, уставный фонд которого состоит из доли иностранного инвестора и доли физических и (или) юридических лиц Республики Беларусь;
- в) юридическое лицо Республики Беларусь, в уставном фонде которого иностранные инвестиции составляют 100 процентов.

34. Внешнеэкономическая политика – это:

- а) политика государства по регулированию всех видов внешнеэкономических связей;
- б) политика государства по определению режима осуществления всех видов ВЭС;
- в) определение направлений социально-экономического развития национальной экономики.

35. Принципы построения внешнеэкономической политики Республики Беларусь:

- а) много векторность сотрудничества;
- б) обеспечение национальной безопасности;
- в) обеспечение суверенного равенства государств;
- г) достижение сбалансированности экономики.

36. Что означает выражение – «Республика Беларусь является субъектом внешнеэкономической деятельности»?

- а) участвует в создании и деятельности международных экономических и научно-технических организаций, а также межправительственных комиссий и комитетов по торгово-экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству и иных международных экономических органов;
- б) разрабатывает систему методов государственного регулирования национальной экономики;
- в) заключает и исполняет международные договоры в области внешнеэкономической деятельности в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права.

37. В качестве главной предпосылки образования СНГ – Содружества Независимых Государств – выступило:

- а) близость уровней экономического развития;
- б) географическая близость;
- в) общность социально-экономических проблем, стоящих перед странами;
- г) все вышеперечисленное вместе;
- д) ничего из вышеперечисленного.

38. Республика Беларусь относится к странам с:

- а) открытой экономикой;
- б) закрытой экономикой.

39. Регион, часть национальной территории со специальными внешнеторговым, таможенным, инвестиционным, валютно-финансовым и налоговым режимами, поощряющими хозяйственную деятельность иностранных участников, привлечение внешних инвестиций и передовых зарубежных технологий, – это:

- а) национальная экономика;
- б) свободная экономическая зона;
- в) интеграционная группа государств;
- г) открытая экономика.

40. Совокупность экономических, политических юридических и социальных факторов, которые определяют степень риска иностранных капиталовложений и возможность их эффективного использования в стране, представляет собой:

- а) интеграцию;
- б) наднациональное регулирование экономики;
- в) внешнеторговую политику;
- г) инвестиционный климат.

41. К экономическим методам регулирования внешнеторговой деятельности относится:

- а) количественные ограничения импорта и экспорта;
- б) налоги, пошлины;
- в) валютное регулирование;
- г) преференции.

42. Для исчисления таможенной пошлины на основе специфической ставки необходимы следующие данные:

- а) таможенная стоимость товара;
- б) специфическая ставка таможенной пошлины;
- в) количество товара;
- г) все предыдущие данные.

43. Повышение ставок ввозных пошлин ведет к:

- а) снижению объема импорта;
- б) повышению курса национальной валюты;
- в) повышению экспорта;
- г) снижению курса национальной валюты.

44. Адвалорный порядок исчисления ставок таможенных пошлин – это:

- а) комбинированный способ расчета;
- б) расчет в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров;
- в) расчет в валюте за физическую единицу продукции;
- г) расчет сезонных пошлин.

45. Какое утверждение о таможенных тарифах верно?

- а) тарифы расширяют рынок для экспорта;
- б) тарифы сокращают занятость в защищенных отраслях;
- в) тарифы способствуют росту наиболее эффективных отраслей.

46. Одинаковый товар ввозится в Беларусь из Норвегии, Венесуэлы и России. Будет ли отличаться величина таможенной пошлины?

- а) да;
- б) пошлина будет одинаковой по размеру;
- в) пошлина вообще не взимается.

47. Таможенные ставки, устанавливаемые в денежных единицах за единицу измерения товара, называются:

- а) адвалорными;
- б) специфическими;
- в) комбинированными.

48. Основные функции импортного тарифа – это:

- а) демонополизация рынка;
- б) защита национальных производителей от иностранной конкуренции с целью повышения их собственной конкурентоспособности на внутреннем рынке;
- в) защита капиталовложений совместных предприятий на территории страны пребывания;
- г) обеспечение государственного бюджета необходимыми финансовыми средствами;
- д) ограничение уровня прямого налогообложения отечественных товаропроизводителей.

49. Тарифно-таможенное регулирование включает:

- а) регулирование деятельности служб таможенного контроля;
- б) порядок и методология таможенного обложения товаров;
- в) установление количества ввозимого товара;
- г) установление валютного курса.

50. Укажите меры, относящиеся к нетарифным ограничениям:

- а) субсидирование производства и экспорта товаров;
- б) антидемпинговые пошлины;
- в) методы оценки таможенной стоимости товаров;
- г) количественные ограничения импорта и экспорта.

51. Кто устанавливает меры нетарифного регулирования внешней торговли в Республике Беларусь?

- а) Совет Министров Республики Беларусь;
- б) Президент Республики Беларусь;
- в) Министерство иностранных дел Республики Беларусь;
- г) Государственный таможенный комитет Республики Беларусь.

52. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности – это:

- а) система мер, устанавливаемых государством в целях осуществления внешнеторговой политики;
- б) разработка национального законодательства;
- в) подготовка и заключение межгосударственных торгово-экономических соглашений.

53. К нетарифным методам регулирования внешней торговли относятся:

- а) административное регулирование;
- б) технические нормы и стандарты;
- в) преференции.

54. Лицензия, дающая право осуществлять одну международную сделку в срок до 12 месяцев, называется:

- а) генеральной;
- б) разовой;
- в) специальной.

55. Основными инструментами внешнеторгового регулирования являются:

- а) таможенные тарифы;
- б) протекционизм;
- в) нетарифные методы регулирования;
- г) меры по стимулированию экспорта.

56. Количественное ограничение экспорта и импорта товаров называется:

- а) лицензирование;
- б) квотирование;
- в) эмбарго.

57. Нетарифные методы регулирования внешней торговли включают:

- а) лицензирование;
- б) квотирование;
- в) девальвация национальной валюты;
- г) технические барьеры.

58. Генеральная лицензия на экспорт или импорт товара – это:

- а) разрешение на осуществление одной внешнеторговой сделки в течение года;
- б) разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара без ограничений количества сделок и срока;
- в) разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара в течение года без ограничений количества сделок.

59. Особые пошлины, вводимые при ввозе товаров в количестве, наносящем ущерб отечественным производителям, называются:

- а) специальными;
- б) антидемпинговыми;
- в) компенсационными.

60. Таможенный тариф – это:

- а) взнос, взимаемый при ввозе товара на таможенную территорию или при вывозе его с этой территории;
- б) систематизированный перечень ставок, определяющих размер платы по импортным и экспортным товарам;
- в) стоимость таможенного оформления ввоза-вывоза товара.

61. По способу взимания различают следующие таможенные пошлины:

- а) адвалорные;
- б) специфические;
- в) комбинированные;
- г) автономные;
- д) конвенционные.

62. Внешнеэкономическая политика – это:

- а) политика государства по регулированию всех видов внешнеэкономических связей;
- б) политика государства по определению режима осуществления всех видов внешнеэкономических связей;
- в) определение направлений социально-экономического развития национальной экономики.

63. К товарам из наименее развитых стран применяются ставки ввозных таможенных пошлин:

- а) базовые;
- б) пониженные;
- в) не применяются;
- г) увеличенные в два раза.

64. Запрет на ввоз в страну товаров – это:

- а) эмбарго;
- б) демпинг;
- в) квота.

65. Как называются ограничения в стоимостном или физическом выражении на импорт или экспорт конкретных товаров на определенный период времени (например, год, квартал)?

- а) лицензирование;
- б) квотирование (контингентирование);
- в) сертифицирование.

66. К основным инструментам внешнеэкономической политики относятся:

- а) валютное, таможенное регулирование;
- б) финансовое, кредитное регулирование;
- в) бюджетное регулирование.

67. Специфическая пошлина взимается:

- а) со стоимости, превышающей лимитную стоимость товаров;
- б) в процентах от таможенной стоимости товаров;
- в) в виде твердой ставки с единицы товара (штуки, веса, объема);
- г) с разницы между стоимостью ввозимой продукции и стоимостью национальных товаров.

68. Что является основой для учреждения представительств Республики Беларусь за рубежом:

- а) национальное законодательство иностранного государства;
- б) национальное законодательство Республики Беларусь;
- в) международный договор между Республикой Беларусь и иностранным государством?

69. Организация, содействующая развитию внешней торговли республики, оказывающая предприятиям практическую помощь в осуществлении внешнеэкономической деятельности, – это:

- а) МИД;
- б) БелТПП;
- в) Совет Министров;
- г) Облисполком.

70. В настоящее время в Республике Беларусь разработку и реализацию государственной внешнеэкономической политики, координацию и регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляет:

- а) Министерство внешнеэкономических связей;
- б) Министерство иностранных дел;
- в) Парламент.

71. Внешнеэкономические связи устанавливаются:

- а) на уровне субъектов хозяйствования;
- б) на уровне органов государственного управления;
- в) на уровне исполнительной власти;
- г) на уровне судебной власти.

72. Высшим исполнительным и распорядительным органом в сфере внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь является:

- а) Министерство иностранных дел;
- б) Совет Министров;
- в) Государственный таможенный комитет.

73. Органом валютного регулирования в Республике Беларусь является:

- а) Совет Министров;
- б) Национальный банк;
- в) Комитет государственного контроля;
- г) Государственный таможенный комитет.

74. Высшими органами управления внешнеэкономической и внешнеторговой деятельностью в Республике Беларусь являются:

- а) Президент;
- б) Национальное собрание;
- в) Государственный таможенный комитет.

75. К общественным организациям, способствующим развитию внешнеэкономической деятельности относятся:

- а) внешнеторговые фирмы предприятий;
- б) ассоциации делового сотрудничества с зарубежными странами;
- в) Белорусская торгово-промышленная палата (БелТПП).

76. От каких факторов зависит выбор инструментов внешнеэкономической политики государства:

- а) целей, задач и приоритетов развития национальной экономики;
- б) структуры национальной экономики;
- в) принципов и правил международного права?

77. Экономическая эффективность ВЭД предприятия – это:

- а) разница между результатом и затратами;
- б) рост экспортной выручки;
- в) положительное внешнеторговое сальдо;
- г) отношение результатов к затратам.

78. Что представляет собой лицензия при технологическом обмене между странами:

- а) разрешение на предпринимательскую деятельность;
- б) разрешение на ввоз и вывоз капитала;
- в) разрешение на использование чужих изобретений, опыта, знаний.

79. Лизинг – это:

- а) экспорт машин и оборудования;
- б) создание за рубежом филиалов и дочерних предприятий;
- в) долгосрочная аренда машин и оборудования.

80. Отличительными особенностями сделок во встречной торговле являются:

- а) заключение торговых договоров между странами;
- б) обеспечение активного торгового баланса;
- в) в контрактах купли-продажи фиксируются твердые обязательства контрагентов произвести полный или частичный сбалансированный обмен товарами.

81. Лица, получающие по лицензионному договору права на использование научно-технических знаний, именуются:

- а) лицензиарами;
- б) лицензиатами.

82. Форма платежа за передаваемые научно-технические знания в виде отчислений лицензиару определенной части прибыли называется:

- а) роялти;
- б) участие в прибыли лицензиата;
- в) паушальный платеж.

83. Международные сделки по торговле услугами включают:

- а) сделки по торговле инжиниринговыми услугами;
- б) сделки по торговле готовой продукцией;
- в) сделки по торговле транспортными услугами;
- г) сделки по торговле арендными услугами;
- д) сделки по торговле туристическими услугами.

84. Фрахтовые операции – это:

- а) погрузка, разгрузка, укладка на транспортное средство;
- б) обеспечение причалом;
- в) буксировка;
- г) аренда транспортного средства.

85. Сколько видов услуг международной торговли включает классификация ВТО?

- а) 160;
- б) 120;
- в) 33;
- г) 90.

86. Сделка, предусматривающая обмен товарами на безвалютной основе, называется:

- а) клиринговая сделка;
- б) компенсационная сделка;
- в) бартерная сделка.

87. К коммерческим формам передачи технологий относят:

- а) передачу технологий по лицензионным соглашениям;
- б) обмен производственно-техническими достижениями и опытом по долгосрочным программам;
- в) оказание инжиниринговых услуг;
- г) научно-технические публикации.

88. В каких случаях используется прямой метод осуществления внешнеторговых операций?

- а) при экспорте стандартного многосерийного оборудования;
- б) при закупках сельскохозяйственных товаров непосредственно у фермеров-производителей;
- в) при установлении более тесных контактов с клиентами, для лучшего изучения условий рынка.

89. В соответствии с классификацией ВТО в международной торговле выделяется:

- а) 14 групп услуг;
- б) 12 групп услуг;
- в) 5 групп услуг;
- г) 16 групп услуг.

90. Укажите формы осуществления технологического обмена:

- а) продажа патентов на объекты промышленной собственности;
- б) проведение выставок, ярмарок, симпозиумов;
- в) обучение студентов и аспирантов;
- г) передача на условиях лицензионных соглашений прав пользования на различные виды промышленной собственности (продажа лицензий).

91. В каких случаях используется косвенный метод осуществления внешнеторговых операций?

- а) при продвижении новых товаров;
- б) при реализации товаров массового спроса;
- в) в случае монополизации ввоза товаров крупными посредническими фирмами.

92. Признаками международной коммерческой сделки являются:

- а) платеж за товар в иностранной валюте;
- б) вывоз товара за границу страны продавца или ввоз в страну из-за границы в страну покупателя;
- в) заключение сделки между партнерами разной национальной принадлежности;
- г) заключение сделки между партнерами, находящимися в разных странах.

93. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров определяет:

- а) момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя;
- б) основные обязательства продавца и покупателя по договору;
- в) правовой статус договаривающихся сторон.

94. Согласно классификации Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) к промышленной собственности относится:

- а) кинематографические произведения;
- б) товарные знаки;
- в) промышленные образцы.

95. К основным операциям в международной торговле относятся:

- а) операции по купле-продаже товарами;
- б) операции по международному туризму;
- в) операции по страхованию.

96. Отметьте группы услуг международной торговли, входящие в классификацию ВТО:

- а) услуги в области организации досуга, культуры и спорта;
- б) услуги по охране здоровья;
- в) строительные и сопутствующие им услуги;
- г) деловые услуги;
- д) общеобразовательные услуги.

97. В соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь к объектам интеллектуальной собственности относятся:

- а) фирменные наименования;
- б) наименования мест происхождения товаров;
- в) селекционные достижения;
- г) нераскрытая информация, в том числе секреты производства («ноу-хау»).

98. Что представляет собой лицензия при технологическом обмене между странами?

- а) разрешение на предпринимательскую деятельность;
- б) разрешение на ввоз и вывоз капитала;
- в) разрешение на использование чужих изобретений, опыта, знаний.

99. К вспомогательным или обеспечивающим операциям в международной торговле относятся:

- а) операции по международным перевозкам грузов;
- б) операции по купле-продаже или обмену научно-техническими услугами (консалтинг, инжиниринг);
- в) таможенные операции.

100. Оферта – это:

- а) вид банковской операции;
- б) платежное средство;
- в) письменное предложение на продажу товаров;
- г) свидетельство о приеме товара на складское хранение.

101. Права и обязанности, определенные договором (контрактом) купли-продажи, вытекают из него:

- а) с момента отгрузки товара;
- б) с момента получения товара;
- в) с момента оплаты товара;
- г) с момента заключения.

102. Обращение покупателя к продавцу товара с просьбой прислать предложение называется:

- а) контрoferтой;
- б) акцептом;
- в) запросом;
- г) свободной oфертой.

103. Встречная oферта – это:

- а) безоговорочное согласие заключить договор;
- б) согласие заключить договор на иных условиях, чем было предложено в oферте;
- в) протокол о намерениях по международному сотрудничеству.

104. Предложение продавца, направленное конкретному покупателю и содержащее конкретный срок для ответа, называется:

- а) oферта;
- б) акцепт;
- в) свободная oферта;
- г) твердая oферта;
- д) предоплата.

105. Свободная oферта делается на одну и ту же партию товара:

- а) одному покупателю;
- б) нескольким покупателям.

106. Свободная oферта:

- а) устанавливает срок ответа;
- б) не устанавливает срок ответа.

107. Предложение экспортера, направляемое непосредственно покупателю, называется:

- а) запрос;
- б) oферта;
- в) заказ;
- г) контракт.

108. Какие факторы учитываются при выборе зарубежного рынка:

- а) наличие межгосударственных торгово-экономических соглашений;
- б) наличие дипломатических отношений;
- в) участие в интеграционном объединении государств.

109. Признаками международной коммерческой сделки являются:

- а) платеж за товар в иностранной валюте;
- б) вывоз товара за границу страны продавца или ввоз в страну из-за границы в страну покупателя;
- в) заключение сделки между партнерами разной национальной принадлежности;
- г) заключение сделки между партнерами, находящимися в разных странах.

110. Какие факторы учитываются при выборе фирмы-партнера?

- а) законодательные нормы и правила, действующие в стране потенциального партнера;
- б) финансовое положение и возможности фирмы;
- в) организация управления фирмой;
- г) производственные возможности фирмы;
- д) затраты на НИОКР.

111. Показателем, характеризующим экономическую эффективность, является:

- а) рентабельность;
- б) прибыль;
- в) рост продаж.

112. Исходным документом, определяющим обязанности сторон в международной сделке, является:

- а) запрос;
- б) оферта;
- в) заказ;
- г) контракт.

113. Экономическая эффективность ВЭД предприятия – это:

- а) разница между результатом и затратами;
- б) рост экспортной выручки;
- в) положительное внешнеторговое сальдо;
- г) отношение результатов к затратам.

114. Оферентом называется:

- а) лицо, сделавшее оферту;
- б) лицо, принявшее предложение;
- в) лицо, сделавшее оферту на бирже;
- г) лицо, подписавшее контракт.

115. Твердая оферта – это:

- а) коммерческое предложение продавца на продажу определенной партии товара только одному возможному покупателю с указанием срока получения ответа;
- б) коммерческое предложение продавца на продажу определенной партии товара нескольким возможным покупателям;
- в) коммерческое предложение продавца на продажу определенной партии товара без указания срока получения ответа.

116. Показателем конкурентоспособности фирмы является:

- а) производственная мощность фирмы;
- б) коэффициент ликвидности;
- в) фондоемкость продукции;
- г) объем продаж.

117. Показателем, выражающим экономическую эффективность, является:

- а) рентабельность;
- б) прибыль;
- в) рост продаж.

118. Показатели экономического эффекта являются:

- а) абсолютными;
- б) относительными.

119. Согласие покупателя с условиями твердой оферты называется:

- а) новая оферта;
- б) встречная оферта;
- в) акцепт.

120. Документ, направляемый импортером в адрес экспортера и содержащий условия конкретной будущей сделки, называется:

- а) письмо о намерениях;
- б) заказ;
- в) запрос;
- г) оферта.

121. Инкотермс-2010 содержит положения, определяющие момент перехода права собственности:

- а) да;
- б) нет.

122. Срок поставки в контракте купли-продажи устанавливается:

- а) определением календарного дня поставки (фиксированная дата);
- б) определением периода, в течение которого должна быть произведена поставка (календарный месяц, квартал или год);
- в) определением пункта поставки.

123. Базисные условия поставок определяют:

- а) сроки поставки товаров;
- б) качество поставляемых товаров;
- в) обязанности при поставках продавца и покупателя;
- г) цены поставляемых товаров.

124. Зафиксированная при заключении международного контракта цена, которая может быть пересмотрена при изменении рыночной цены данного товара, – это:

- а) твердая цена;
- б) подвижная цена;
- в) цена с последующей фиксацией;
- г) скользящая цена.

125. В соответствии с законодательством Республики Беларусь внешнеторговый договор (контракт) должен содержать следующие разделы:

- а) дата и место заключения договора;
- б) предмет договора;
- в) количество, качество и цена товара;
- г) форс-мажор.

126. В разделе «Предмет контракта» указывается:

- а) товар и его количество;
- б) товар, его количество, базисные условия поставки;
- в) товар, его количество и цена;
- г) товар, его количество и срок поставки.

127. Цена, которая устанавливается при заключении контракта, но подлежит изменению в ходе его выполнения, называется:

- а) твердая цена;
- б) с последующей фиксацией;
- в) подвижная цена;
- г) скользящая цена.

128. Контракт со сроком поставки «немедленно» должен быть исполнен:

- а) в срок от 1 до 14 дней;
- б) в этот же день;
- в) в срок от 1 до 7 дней;
- г) после извещения покупателя о готовности принять товар.

129. Базисные условия поставки определяют:

- а) разделение обязанностей, связанных с доставкой товара от продавца к покупателю;
- б) момент перехода риска с продавца на покупателя;
- в) степень риска сделки;
- г) ответственность сторон за ненадлежащее исполнение условий договора.

130. «Форс-мажорными обстоятельствами» являются:

- а) обстоятельства, препятствующие исполнению контракта;
- б) любое изменение национального законодательства в отношении госрегулирования ВЭД;
- в) обстоятельства чрезвычайного характера, которые стороны не могли предвидеть;
- г) любые стихийные бедствия.

131. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров определяет:

- а) момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя;
- б) основные обязательства продавца и покупателя по договору;
- в) правовой статус договаривающихся сторон.

132. Во вводной части (преамбуле) договора купли-продажи содержится:

- а) место и дата заключения контракта;
- б) срок и дата поставки;
- в) определение сторон, совершающих сделку.

133. Цена, которая не указывается при заключении контракта, а регламентируется порядок ее исчисления к моменту платежа, называется:

- а) твердая цена;
- б) с последующей фиксацией;
- в) скользящая цена;
- г) подвижная цена.

134. При несовпадении условий контракта и положений «Инкотермс-2010» приоритет имеют:

- а) условия контракта;
- б) положения «Инкотермс-2010»;
- в) положения Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.

135. Скользящая цена – это:

- а) зафиксированная при заключении договора цена, которая в дальнейшем может быть пересмотрена, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится;
- б) цена, установленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в процессе исполнения договора;
- в) цена, устанавливаемая по договоренности сторон перед поставкой каждой предусмотренной контрактом партии товара или при долгосрочных поставках перед началом каждого календарного года.

136. При определении условий платежа в контракте обычно устанавливаются:

- а) валюта платежа;
- б) срок платежа;
- в) способ платежа и форма расчетов;
- г) оговорки по уменьшению или устранению валютного риска.

137. Цена, которая устанавливается при заключении контракта и не подлежит изменению в ходе его выполнения, называется:

- а) твердая цена;
- б) с последующей фиксацией;
- в) скользящая цена;
- г) подвижная цена.

138. Валютой платежа называется:

- а) валюта страны-покупателя;
- б) валюта, в которой производится платеж за товар;
- в) валюта цены товара.

139. «Форс-мажор» – это:

- а) страхование сделок купли-продажи;
- б) валютные риски при купле-продаже;
- в) обстоятельства непреодолимой силы, делающие невозможным выполнение контракта купли-продажи.

140. Наиболее выгодна для экспортеров следующая форма расчетов:

- а) инкассо;
- б) аккредитив;
- в) чек;
- г) банковский перевод.

141. Исходным документом, определяющим обязанности сторон в международной сделке, является:

- а) оферта;
- б) контракт;
- в) заказ;
- г) запрос.

142. Полное наименование товара и его характеристики указываются в разделе контракта:

- а) преамбула;
- б) предмет контракта;
- в) качество товара;
- г) другие условия контракта.

143. Вес товара только с внутренней упаковкой – это вес:

- а) брутто;
- б) легальный нетто;
- в) нетто;
- г) брутто за нетто.

144. Использование морского и внутреннего водного транспорта при международных перевозках предусматривают следующие базисные условия поставки:

- | | |
|---------|---------|
| а) EXW; | д) CIF; |
| б) FAS; | е) CIP; |
| в) FOB; | д) DAT; |
| г) CFR; | е) DDP. |

145. Момент или период времени, когда продавец обязан передать товар в собственность покупателю, называется:

- | | |
|-------------------|-------------------|
| а) срок поставки; | б) дата поставки. |
|-------------------|-------------------|

146. Для продавца (экспортера) предпочтительны платежи:

- | | | |
|---------------|-------------|-----------------|
| а) наличными; | б) авансом; | в) в рассрочку. |
|---------------|-------------|-----------------|

147. Понятие «платеж наличными» означает:

- | |
|--|
| а) покупатель передает продавцу банкноты после заключения контракта; |
| б) платеж осуществляется через банк. |

148. Пошлины, применяемые в случаях ввоза товаров, при производстве или доставке которых прямо или косвенно использовались субсидии, если такой ввоз наносит материальный ущерб отечественным производителям данных товаров, либо препятствует организации или расширению производства подобных отечественных товаров, называются:

- | | |
|------------------|--------------------|
| а) Конвенционные | г) Специальные |
| б) Автономные | д) Антидемпинговые |
| в) Особые | е) Компенсационные |

149. Таможенный режим, позволяющий заинтересованным лицам, как резидентам, так и нерезидентам Республики Беларусь, ввозить на таможенную территорию страны товары и временно хранить их под таможенным надзором без права потребления и вовлечения в экономический оборот (таможенные пошлины и налоги не уплачиваются), называется:

- | |
|---|
| а) Режим переработки товаров на таможенной территории |
| б) Свободная таможенная зона, свободный склад |
| в) Режим временного ввоза/вывоза товаров |
| г) Режим таможенного склада |
| д) Переработка товаров вне таможенной территории |

4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Учебные и справочные издания

1. Алехнович, А.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: практикум для студентов вузов / А.В. Алехнович. – Минск: Дикта, 2017. – 248 с.
2. Алехнович, А.В. Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь: практ. пособие / А.В. Алехнович. – Минск: Амалфея, 2015. – 416 с.
3. Венская конвенция ООН 1980 г. «О договорах международной купли-продажи товаров» // НРПА № 3/826 от 26.06.03.
4. Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; редкол.: И.С. Кангаро [и др.]. – Минск, 2021. – 377 с.
5. Войтович, А.И. Внешнеэкономическая деятельность: курс лекций / А.И. Войтович. – Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2018. – 223 с.
6. Волгина, Н.А. Международная экономика: учеб. пособие для студ., обучающихся по специальности «Мировая Экономика» / Н.А. Волгина. – М.: Эксмо, 2016. – 736 с.
7. Герчикова, И.Н. Международное коммерческое дело: учебник для вузов / И.Н. Герчикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2021. – 671 с.
8. Герчикова, И.Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности: учеб. пособие / И.Н. Герчикова. – М.: Консалтбанк, 2019. – 485 с.
9. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 г., с изменениями и дополнениями от 08.07.2008 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2020.
10. Гриффин, Р. Международный бизнес / Р. Гриффин, М. Пастей; пер. с англ.; под ред. А.Г. Медведева. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2016. – 1088 с.
11. Диденко, Н.И. Международная экономика: учеб. пособие / Н.И. Диденко. – Ростов-н/Д: Феникс, 2017. – 784 с.
12. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь от 22.06.2001 г., с изменениями и дополнениями от 15.07.2008 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2021.
13. Киреев, А. П. Международная экономика: учеб. пособие для вузов. В 2 ч. Ч. 2. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование / А.П. Киреев. – М.: Международные отношения, 2019. – 488 с.
14. Колесов, В.П. Международная экономика: учебник для вузов / В.П. Колесов, М.В. Кулаков. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 474 с.

15. Корниенко, О.В. Международная экономика: учебник для вузов / О.В. Корниенко. -Ростов-н/Д: Феникс, 2018. – 384 с.
16. Кругман, П.Р.Международная экономика: теория и практика : учебник для вузов / П.Р.Кругман, М. Обстфельд; пер. с англ.; под ред. В.П. Колесова, М.В. Кулакова. – 5-е изд. -СПб.: Питер, 2015. – 832 с.
17. Кудрин, А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию / А. Кудрин // Вопр. экономики. – 2019. – № 1. – С. 9-27.
18. Международная экономика: курс лекций / Н.В. Черченко [и др.]; под общ. ред Н.В. Черченко. – Минск: РИВШ, 2019. – 124 с.
19. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения : учебник для вузов / Л.Н. Красавина [и др.]. – М.: Финансы и статистика, 2020. – 608 с.
20. Международные стратегии экономического развития: учеб.пособие / Ю.Н. Пахомов [и др.]; под общ. ред. Ю.Н. Пахомова. – Киев; Донецк, 2021. – 238 с.
21. Международные экономические отношения: учебник / А.И. Евдокимов [и др.]. -М.:ТКВелби, 2019.-552 с.
22. Международные экономические отношения: учебник / Н.Н. Ливенцев [и др.]; под ред. Н.Н. Ливенцева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби; Проспект. – 2017. – 648 с.
23. Международные экономические отношения: учебник для вузов по экон. спец. / В.Е. Ры-балкин [и др.]; под ред. В.Е. Рыбалкина. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018.-591 с.
24. Международные экономические отношения: учебник для студ. вузов, обуч. по спец. «Мировая экономика» / Б.М. Смитиенко; под ред. Б.М. Смитиенко. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 528 с.
25. Международный менеджмент: учебник для вузов / С.Э. Привоваров [и др.]; под ред. С.Э. Привоварова, Д.И. Баркана, Л.С. Тарасевича. – СПб.: Питер, 2020. – 456 с.
26. Миклашевская, Н.А. Международная экономика: учебник / Н.А. Миклашевская, А.В. Холопов; под общ.ред. А.В. Сидоровича. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и сервис, 2014. – 352 с.
27. Мировая экономика: учебник / А.С. Булатов [и др.]; под ред. А.С. Булатова. -М.: Юристъ, 2018. – 734 с.
28. Мировая экономика: учебник / Л.С. Падалкина [и др.]; под ред. И.П. Николаевой. -М.: ТК Велби; Проспект, 2017. – 240 с.
29. Михайлушкин, А.И. Международная экономика: теория и практика: учебник для вузов / А.И. Михайлушкин, П.Д. Шимко. – М.: Питер, 2018. – 464 с.
30. Мовсесян, А.Г. Международные валютно-кредитные отношения: учебник для вузов / А.Г. Мовсесян, СБ. Огневцев. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 312 с.
31. Национальная программа развития экспорта на 2016-2020 гг. Минск: 2015.
32. Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь: утв. Постановлением Совета Министров Респ. Беларусь 23.05.2015 г. № 656.

33. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2025 г. / Нац. комиссия по устойчивому развитию Респ. Беларусь; редкол.: Я.М. Александрович [и др.]. – Минск: Юнипак, 2020. – 200 с.

34. Национальная экономика Беларуси: учебник / В.Н. Шимов [и др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.Н. Шимова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2016. – 751 с.

35. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Республики Беларусь от 25.11.2014 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2014.

36. О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами: Закон Республики Беларусь от 25.11.2004 г. № 346-З. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2019.

37. О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций: Указ Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 г. № 178// Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2019.

38. О торгово-промышленной палате: Закон Республики Беларусь от 16.06.2003 г. №208-З // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2019.

39. Об экспортном контроле: Закон Республики Беларусь от 06.01.1998 г., // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2019.

40. Овчинников, Г.П. Международная экономика: учеб.пособие / Г.П. Овчинников. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2019. – 390 с.

41. Основные направления внутренней и внешней политики Республики Беларусь: Закон Республики Беларусь от 14.11.2015 г. N 60-З.// Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2015.

42. Пебро, М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения / М. Пебро; пер. с фр. О.С. Савкович, М.М. Литвякова; под общ. ред. Н.С. Бабинцевой. -М.: Прогресс Универс, 2014. – 493 с.

43. Положение о Министерстве иностранных дел Республики Беларусь: утверждено постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31.07.2016 г. № 978.

44. Портер, М. Э. Японская экономическая модель. Может ли Япония конкурировать? / М. Портер, Т.Хиротака, М. Сакакибара; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2015. – 262 с.

45. Портер, М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер; пер. с англ. О.Л. Пелявского [и др.]. -М.; СПб.: Вильяме, 2016. – 608 с.

46. Портер, М.Э. Международная конкуренция: учебник / М.Э. Портер; пер. с англ.; под науч. ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 2018. – 440 с.

47. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021 – 2025 годы: утв. Указом Президента Респ. Беларусь 11.04.2020 г. № 136.
48. Пузакова, Е.П. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб.пособие / Е.П. Пузакова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Ростов-н/Д : Феникс, 2019. – 448 с.
49. Раджабова, З.К. Мировая экономика / З.К. Раджабова. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 304 с.
50. Семенов, К.А. Международные экономические отношения: учебник / К.А. Семенов. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 544 с.
51. Соркин, С.Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учеб. пособие / С.Л. Соркин. – Минск: Соврем. шк., 2016. – 283 с.
52. Спиридонов, И.А. Мировая экономика: учеб.пособие / И.А. Спиридонов; Моск. гос. откр. ун-т. – 2-е изд., перераб. и доп., – М.: ИНФРА-М, 2018. – 272 с.
53. Таможенный кодекс Таможенного союза. Приложение к договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества на уровне глав государств от 27 ноября 2009 г. (в редакции Протокола от 16.04.2010 г.).
54. Толочко, О.Н. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / О.Н. Толочко. – Гродно: ГрГУ, 2019. – 143 с.
55. Турбан, Г.В. Всемирная торговая организация: основы деятельности, процедуры, опыт вступления: учеб.пособие / Г.В. Турбан. – Минск: Рэйплац, 2018. – 116 с.
56. Турбан, Г.В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / Г.В. Турбан. – Минск: БГЭУ, 2017. – 319 с.
57. Федоров, В. Глобализация и мировой финансовый кризис / В. Федоров // Бел.экон. журнал. – 2019. – № 1. – С. 24-31.
58. Экономика зарубежных стран : учеб.пособие / Ю.Г. Козак [и др.]; под общ. ред. Ю.Г. Козака, СН. Лебедевой. – Минск: Высш. шк., 2019. – 431 с.
59. Экономика Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей : учеб.пособие / ГА. Шмарловская [и др.]; под ред. ГА. Шмарловской. – Минск: БГЭУ, 2016. – 253 с.

Электронные ресурсы

109. Беларусь и ВТО: переговорный процесс // Мин-во иностранных делРесп. Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск. – 2007-2009. – Режим доступа: http://mfa.gov.by/ru/economic/_foreign-trade/wto/2/ – Дата доступа: 18.07.2020.

110. Валовой внешний долг Республики Беларусь в разрезе секторов экономики и финансовых инструментов за 2013-2019 гг. // Нац. банк Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. -Минск. – 2019. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/ExternalDebt/Annual> – Дата доступа: 17.05.2019.

111. Вестник для журналистов // Представительство Европейского союза в Беларуси [Электронный ресурс]. – Минск. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/delegations/belarus/documents/_more_info/nls_11_05_10_ru.pdf – Дата доступа: 07.07.2018.

112. Внешний долг // Мин-во финансовРесп. Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск. -2020. – Режим доступа: http://www.minfm.gov.by/rmenu/dolg/vnesh_dolg/now – Дата доступа: 10.06.2020.

113. Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994 г. // Россия и Всемирная торговая организация [Электронный ресурс]. – Москва. – 2010. – Режим доступа: http://www.wto.ru/ru/_content/documents/docs/gatt94ru.doc – Дата доступа: 09.07.2020.

114. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) // Комитет Российского Союза промышленников и Предпринимателей по торгово-таможенной политике и ВТО [Электронный ресурс]. – Москва. – 2020. – Режим доступа: http://www.rgwto.com/upload/contents/323/_po_uslugam.doc – Дата доступа: 10.07.2020.

115. Годовой отчет Национального банка Республики Беларусь за 2019 г. // Нац. банкРесп. Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск. – 2020. – Режим доступа: <http://nbrb.by/publications/report/> – Дата доступа: 30.07.2020.

116. Департамент по гражданству и миграции // Мин-во внутренних делРесп. Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск. – Режим доступа: http://mvd.gov.by/modules.php?name=Content&pa=list_pages_categories&cid=3 – Дата доступа: 24.07.2021.

117. История создания ЕврАзЭС // Евразийское экономическое сообщество [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evrazes.com/about/history> – Дата доступа: 26.07.2020.

118. Кобяков, А.В. Тезисы доклада Заместителя Премьер-министра Республики Беларусь, члена Комиссии таможенного союза Кобякова А.В. на заседании третьей сессии Палаты представителей Национального собрания Республики Беларусь по пакету соглашений, предусматривающих ратификацию международных договоров, формирующих правовую базу таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации / А.В. Кобяков // Совет Министров Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск. – 2005-2010. – Режим доступа:

http://government.gov.by/public/shared/rus/docs/rus_dayevent04122009_kobjakov.pdf -Дата доступа: 20.09.2010.

119. Международная конвенция о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей // Организация Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – 1990. – Режим доступа: <http://www.un.org/russian/document/convents/migrant.pdf> – Дата доступа 24.05.2017.

120. Международная стандартная торговая классификация: 4 переем, вариант / Департамент по экон. и соц. вопросам. – Нью-Йорк, 2008. – 232 с. // Организация Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4r.pdf – Дата доступа: 08.07.2019.

121.Мижинский, М.Ю. Новая финансовая инфраструктура мира на фоне глобализации экономики в XXI веке // Каталог статей и учеб. пособий «JourClub» [Электронный ресурс]. -Режим доступа: <http://www.jourclub.ru/3/453> – Дата доступа: 03.07.2021.

122.О поступлении иностранных инвестиций в экономику Беларуси за 2021 г. // Мин-во иностранных дел Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск. – 2017-2019. – Режим доступа: <http://www.mfa.gov.by/ru/economic/investment> – Дата доступа: 28.07.2022.

123.О применении иностранными государствами ограничительных мер в торговле с Беларусью // Мин-во иностранных дел Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск. -2017-2019. – Режим доступа: <http://mfa.gov.by/ru/economic/access> – Дата доступа: 18.07.2020.

124.Платежный баланс Республики Беларусь за 2019 г. (предварительные данные) // Нац. Банк Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск. – 2020. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/BalPay> – Дата доступа: 14.07.2020.

125.Республика Беларусь и международные организации // Мин-во иностранных дел Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск. – 2017-2019. – Режим доступа: <http://www.mfa.gov.by/ru/foreign-policy/international-organizations/> -Дата доступа: 14.07.2020.

126.Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности // Россия и Всемирная торговая организация [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.wto.ru/ru/content/documents/docs/prillc.doc> – Дата доступа: 09.07.2020.

127.Таможенный кодекс Таможенного союза // Официальный сайт Комиссии Таможенного союза [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/Docs/Kodeksl/Pages/default.aspx> – Дата доступа: 09.07.2020.

128.Точицкая, И. Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России: экономические последствия для Беларуси / И. Точицкая // Исследовательский центр ИПМ; Немецкая экономическая группа [Электронный ресурс]. – Минск. – 2020. – Режим доступа: <http://www.research.by/pdf/pp2010r02.pdf>- Дата доступа: 19.09.2020.

129. Устав Организации Объединенных Наций // Организация Объединенных наций [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/documents/charter> – Дата доступа: 09.07.2020.

130. Balance of Payments and International Investment Position Manual: 6th ed. / International Monetary Fund. – Washington, 2009. – 357 p. // International Monetary Fund [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf> – Date of access: 27.07.2019.

131. Facts and Figures // International Organization for Migration [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.iom.int/jahia/Jahia/about-migration/facts-and-figures/lang/en> – Date of access: 07.07.2019.

132. International trade statistics 2009 // World Trade Organization [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its2009_e.pdf – Date of access: 17.06.2020.

133. The world factbook // Central Intelligence Agency [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html> – Date of access: 07.07.2020.

134. UNCTAD Handbook of statistics 2009 // United Nations Conference On Trade And Development [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.unctad.org/en/docs/tdstat34_enfr.pdf – Date of access: 03.07.2019.

135. World Investment Report 2009 // United Nations Conference on Trade and Development [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=104&intItemID=5037&lang=l&mode=toc> – Date of access: 16.07.2020.

136. World Migrant Stock: web-based migrant stock database // United Nations [Electronic resource]. – Mode of access: <http://esa.un.org/migration> – Date of access: 07.07.2019.

137. World Trade Report 2019 // World Trade Organization [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr09_e.htm – Date of access: 17.05.2020.

ГЛОССАРИЙ

Абсолютные преимущества – выгоды, которые основаны на разной величине затрат на производство в отдельных странах-участницах внешней торговли.

Аванс – деньги, материальные или иные ценности, выделяемые в счет предстоящих платежей.

Автаркия — экономическая самостоятельность одной или нескольких стран

Агент – посредник, действующий для экспортера/импортера (принципала) за его счет и от его имени.

Агентская операция – поручение одной стороной, именуемой принципалом, независимой от нее другой стороне, именуемой агентом, совершить продажу или закупку товара за счет и от имени принципала. Отношения между партнерами регламентируются агентским соглашением или договором.

Агропромышленный комплекс (АПК) — сложившаяся единая система сельскохозяйственных и промышленных отраслей и предприятий, которые связаны стабильными, долговременными производственными и коммерческими связями, охватывающими производство средств производства для сельского хозяйства, земледелие и животноводство, хранение, транспортировку, переработку и сбыт готовой продукции

Адвалорная пошлина – таможенная пошлина, начисляемая в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров.

Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество(АТЭС) — межправительственный форум, созданный в 1989 г. и объединяющий 21 государство Азиатско-Тихоокеанского региона. В рамках рабочих органов форума вырабатываются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов

Акцепт – 1. Одна из форм безналичного расчета между юридическими лицами; 2. Согласие плательщика на оплату – акцепт векселя, подписанного акцептантом; 3. Согласие на заключение договора на условиях оферты; 4. Согласие на оплату или гарантирование оплаты документов – векселя, тратты, которые выставляются кредитором на заемщика.

Акциз – вид косвенного налога, устанавливаемого по отдельным потребительским товарам; при таможенных операциях применяется к товарам, ввозимым на таможенную территорию страны или вывозимым с этой территории.

Акционерное общество (АО) – предприятие, средства которого формируются за счет эмиссии и размещения акций этого предприятия. Кроме собственного капитала АО используют также заемный капитал в виде привлекаемых банковских кредитов и выпуска облигаций. На практике акционерами АО могут быть как юридические, так и физические лица, но чаще

в этом качестве выступают банки, промышленные, торговые и страховые компании. Высшим органом АО является общее собрание его акционеров, которое принимает решения по наиболее важным вопросам деятельности общества. Появившись впервые в начале XVII века, акционерные общества получили достаточно широкое распространение и ныне представляют собой основную организационную форму предприятий, функционирующих в различных сферах рыночной экономики.

Акция – ценная бумага, которая не только удостоверяет участие ее собственника в формировании средств акционерного общества, но и дает ему право на получение соответствующей доли прибыли АО, то есть дивиденда. Приобретение и продажа акций производятся в том числе на фондовой бирже.

Антидемпинговая пошлина – разновидность ввозных таможенных пошлин, обеспечивающая защиту внутреннего рынка страны от ввоза товаров по демпинговым ценам. Применение антидемпинговых пошлин разрешается в случае, если национальной экономике, промышленности наносится ущерб.

Арбитражная оговорка – арбитражное соглашение (компромисс) по поводу возникшего спора или арбитражное соглашение относительно споров, которые могут возникнуть в будущем.

Аренда машин и оборудования – форма кредитования экспорта, осуществляемого без передачи прав собственности на данный товар его арендатору. Такая аренда может предоставляться в краткосрочном (рейтинг), среднесрочном (хайринг) и долгосрочном (лизинг) плане, позволяя арендодателю существенно расширить сбыт своей товарной продукции, а арендатору – избежать значительных расходов на приобретение дорогостоящего оборудования.

Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии (СААРК) — группировка, объединяющая все страны субрегиона: Индию, Пакистан, Бангладеш, Непал, Шри-Ланку, Бутан, Мальдивы

Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) — субрегиональная торгово-экономическая группировка, созданная в 1967 г. и включающая в настоящее время девять стран Юго-Восточной Азии. Цели создания — содействие социальному и экономическому развитию стран-членов, сотрудничество в промышленности и сельском хозяйстве, проведение научно-исследовательских работ.

Аукцион международный – форма реализации отдельных партий товаров или предметов, выставляемых для осмотра и считающихся проданными предложившему наивысшую цену покупателю. На практике в мировой торговле аукционными товарами являются пушнина, невытая шерсть, табак, чай, предметы антиквариата, скаковые лошади и др. Наиболее известными в современном мире считаются крупные международные аукционы, проходящие в Лондоне (Великобритания), Нью-Йорке (США), Монреале (Канада), Амстердаме (Нидерланды), Калькутте (Индия), Коломбо (Шри-Ланка).

Базельский комитет — организация, сформированная в 1974 г. главами центральных банков развитых стран. В его рамках обсуждаются проблемы

регулирования международной банковской деятельности. В 1975 г. комитетом были выработаны, а в 1983 г. обновлены так называемые Базельские соглашения, или Базельский конкордат. В нем распределяются обязанности по контролю за транснациональными банками со стороны стран их происхождения, со стороны принимающих стран, а также определяется порядок обмена информацией между ними. В последующем Базельский комитет стал вырабатывать международные рекомендации по нормативам банковской деятельности

Базисные условия поставки – специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя. Свод правил по толкованию международных торговых терминов изложен в ИНКОТЕРМС-2010, который принят Международной торговой палатой. Базисные условия и термины сгруппированы по 4 группам: группа Е, группа F, группа C, группа D, каждая из которых отражает специфику отношений продавец – грузоотправитель – грузополучатель-покупатель.

Банк международных расчетов (БМР) — первый межгосударственный банк, организованный как международный банк для координации действий национальных банков. Объединяет центральные банки, главным образом европейских государств. Производит расчеты между странами — членами ЕС, а также совершает операции по поручению ОЭСР и участвующих в ней стран

Бартер – товарообмен, операция, обеспечивающая прямой обмен одного товара на другой. При этом торговля идет по схеме «товар за товар» на основе заключенного договора. Бартерная сделка представляет собой прямой натуральный товарообмен (без использования денег) между государствами, фирмами, предприятиями в период неразвитых товарных отношений, кризиса и неустойчивости валют. Несмотря на то, что при бартерных операциях не происходит денежных платежей, товарные поставки оцениваются в денежной форме и балансируются в соответствии с ценами (мировыми или договорными на основе мировых). Главными причинами бартерной сделки служат как неустойчивость денежного обращения, высокие темпы инфляции, подрыв доверия к денежной единице, так и нехватка валюты.

Бартерные операции – разновидность встречной торговли; международная бартерная операция представляет собой безвалютный, но заранее оцененный в единой валюте, эквивалентный обмен товарами.

Безработные (согласно стандартам Международной Организации Труда) – категория лиц от 16 лет и старше, которые в рассматриваемый период: (1) не имели работы (доходного занятия); (2) занимались поиском работы (обращались в службу занятости, непосредственно к администрации предприятия, помещали объявления в печати, использовали личные связи и т.д. или предпринимали шаги к организации собственного дела); (3) были готовы приступить к работе. При отнесении к категории безработных учитываются все перечисленные выше критерии. При этом учащиеся, пенсионеры и инвалиды учитываются в качестве безработных, если они занимались поиском работы и были готовы приступить к ней.

Биржа – форма организации оптовой, в том числе международной, торговли партиями товаров, отличающихся устойчивыми и четкими качественными параметрами (товарная биржа), а также систематических операций по купле-продаже золота, ценных бумаг, валюты (фондовая биржа).

Брокер – лицо, оказывающее услуги посредника по поручению и за счет средств клиента или за комиссию, вознаграждение, например, брокер биржи, брокер по покупке, брокер по продаже, и т.д.

Брутто – вес товара с упаковкой. Масса брутто складывается из массы нетто и массы упаковки.

Валовая добавленная стоимость – вновь созданная стоимость в процессе производства товаров и услуг. Стоимость, добавленная к стоимости потребленных в данном процессе продуктов и услуг; показатель в системе национальных счетов.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – обобщающий экономический показатель внутренней хозяйственной деятельности какой-либо страны. ВВП выражает совокупную стоимость товаров и услуг, созданных внутри страны без учета результатов внешнеэкономической деятельности; подсчитывается для сопоставления с предыдущими периодами в текущих и базисных ценах; используется для сравнения с подобными показателями других стран и мира в целом. Расчет ВВП производится такими методами, как по доходам (сумма доходов частных лиц, акционерных обществ и частных компаний, а также государства от предпринимательской деятельности внутри страны), по расходам (сумма расходов на личное и государственное потребление, на капиталовложения) и по добавленной стоимости (сумма стоимости условно чистой продукции всех сфер экономики).

Валовой национальный продукт (ВНП) – обобщающий показатель социально-экономического развития страны, который определяется как совокупная стоимость всех товаров и услуг, произведенных какой-либо нацией за год в сфере материального и нематериального производства, включая как внутреннюю, так и внешнеэкономическую деятельность.

Валюта – различные платежные документы или денежные обязательства, выраженные в какой-либо национальной денежной единице и используемые в международных расчетах.

Валюта платежа – валюта, в которой происходит фактическая оплата товара при внешнеторговой сделке или погашении международного кредита.

Валютные интервенции — продажа центральным банком страны иностранной валюты из государственных золотовалютных резервов или покупка им иностранной валюты на валютном рынке. Эти интервенции проводятся для воздействия на экономическую ситуацию в стране, но прежде всего для регулирования обменного курса валют

Валютный курс – цена (котировка) денежной единицы одной страны в денежной единице – валюте другой страны. Валютный курс используется на валютном рынке при валютно-обменных операциях, а также на валютной бирже.

Валютный курс – цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны. Специалисты различают твердо фиксированный и «плавающий» курсы валют.

Ваучерная (купонная) приватизация — переход в ходе системных реформ государственной собственности в частную на основе долей (ваучеров, купонов, сертификатов), распространяемых либо среди всего населения, либо среди желающих граждан (за небольшую плату)

Вашингтонский и поствашингтонский консенсус — экономические программы МФВ и МБРР для стран — получателей их кредитов. Вашингтонский консенсус (по месту расположения Международного валютного фонда и Всемирного банка) в качестве главных составляющих нормальной экономической политики этих стран включает либерализацию цен и рынков, макроэкономическую стабилизацию (прежде всего менее 40% в год инфляцию), ограничение государственных расходов (особенно государственного кредитования экономики и субсидирования экспорта), приватизацию, открытость экономики (прежде всего введение конвертируемости валюты и снижение торговых барьеров на импорт товаров и экспорт сырья), снижение любыми жесткими способами дефицита государственного бюджета и дефицитов торгового и платежного балансов. Набор требований Вашингтонского консенсуса постепенно меняется, превращая его в поствашингтонский консенсус, в котором к прежним составляющим добавляются такие, как повышение эффективности национальных финансовых рынков, активная поддержка конкуренции в стране и борьба с монополиями (что считается даже более важным делом, чем приватизация), достижение «прозрачности» компаний, борьба с инфляцией в разумных пределах, содействие экономическому росту и повышение эффективности государственных институтов

Венчурные предприятия – фирмы, которые функционируют в сфере научных исследований, инженерных разработок, инноваций, осуществляемых, как правило, по заказам крупных компаний и государственным контрактам. К таким предприятиям примыкает широкий спектр фирм, занимающихся маркетингом, консультированием, рекламой. Создаваемые прежде всего в передовых областях такие компании не только способствуют поступательному развитию НТП, но и определяют основные направления структурной перестройки в наиболее значимых и продвинутых отраслях и видах производств.

Вестернизация — копирование западной культуры другими странами

Внешнеторговая деятельность – деятельность по осуществлению внешней торговли товарами, и (или) услугами, и (или) объектами интеллектуальной собственности.

Внешнеторговая квота — отношение суммы экспорта и импорта страны к ее ВВП

Внешнеторговая политика – целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами посредством пошлин, налогов, субсидий и прямых ограничений на экспорт и импорт.

Внешнеторговый баланс – соотношение между стоимостными объемами экспорта (сумма цен вывезенных из страны товаров и услуг) и импорта (сумма цен товаров и услуг, которые ввезены в страну из-за рубежа), определяемое на какой-либо период (месяц, квартал, полугодие, год). При этом различают: активный внешнеторговый баланс (в случае превышения стоимости экспорта данной страны над стоимостью ее импорта); пассивный (когда ввоз товаров и услуг из-за рубежа оказывается по стоимости более значительным, чем вывоз отечественных товаров и услуг за границу); а также нетто-баланс (при равенстве стоимости экспорта и импорта товаров и услуг данной страны).

Внешнеторговый оборот – обобщающий показатель состояния и развития внешней торговли, суммарный объем оборота по экспорту и оборота по импорту. Вывоз товаров в порядке оказания безвозмездной помощи другим странам, а также некоммерческие операции (почтовые посылки, багаж) во внешнеторговый оборот не включаются.

Внешнеторговый потенциал – комплексная характеристика, отражающая материальные и интеллектуальные возможности участия государства в торговом сотрудничестве с другими странами, т.е. это совокупность всех экономических ресурсов (продукции, услуг и т.д.), которые могут быть использованы во внешней торговле.

Внеэкономическая деятельность (ВЭД) – практическое осуществление хозяйствующими субъектами одного государства экономических связей с хозяйствующими субъектами других государств.

Внеэкономическая политика – политика государства, регулирующая все формы внешнеэкономических связей, определяющая режим их осуществления, включая экспорт и импорт товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, движения валюты и т.д.

Внеэкономическая политика — целенаправленные действия государства и его органов по определению режима регулирования внешнеэкономических связей и оптимизации участия страны в международном разделении труда. Основными составляющими этой политики являются внешнеторговая политика (включая экспортную и импортную политику), политика в области привлечения иностранных инвестиций и регулирования национальных капиталовложений за рубежом, валютная политика

Внеэкономические операции – комплекс экономических, валютно-финансовых, организационно-правовых операций и технических действий по осуществлению внешнеэкономических сделок и в целом внешнеэкономической деятельности.

Внеэкономические связи – 1. Торговые, научно-технические, производственные и другие экономические связи стран с иностранными государствами; 2. Международные хозяйственные и торгово-политические отношения, в сферу которых входят обмен товарами, специализация и кооперация производства, научно-техническое сотрудничество, оказание экономического и технического содействия, создание совместных предприятий и других форм экономического сотрудничества.

Внешний долг – сумма задолженности какого-либо государства, накопленная за счет получения им займов от других государств (в эту сумму включаются как непогашенные внешние займы, так и невыплаченные проценты по ним). При этом специалисты различают капитальный и текущий государственные долги. Считается неблагоприятной (опасной) ситуация, когда платежи по долгу составляют весьма существенную часть (20—30%) поступлений иностранной валюты от внешнеэкономической деятельности данной страны, поскольку становится трудно обеспечивать привлечение новых займов из-за рубежа.

Внешняя торговля – торговля между странами, состоящая из вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров, услуг, результатов интеллектуальной деятельности.

Военная (оборонная) промышленность — отрасли, занятые преимущественно выпуском вооружений и боеприпасов. Классификация оборонных отраслей основывается на характере производимой продукции (авиаракетная, бронетанковая, артиллерийская, военное кораблестроение, и т.п.). К ней относят также отрасли, специализирующиеся на создании продукции двойного назначения (транспортных средств, компьютеров, средств связи)

Военно-промышленный комплекс — совокупность производственных предприятий, исследовательских организаций, средств связи, транспортных коммуникаций, органов управления, обеспечивающих выпуск вооружений и военной техники. Этот комплекс не имеет четкой организационной структуры; отличительной чертой служит функциональное назначение продукции, производимой для военных нужд

Военный бюджет — расходная часть государственного бюджета, предназначенная для удовлетворения военных потребностей. В широком смысле слова военные расходы включают как прямые, так и косвенные расходы, связанные с войнами и обеспечением военных потребностей. К косвенным принято относить пенсии ветеранам войны, расчеты по военному долгу, оплату репараций

Возникающие (нарождающиеся) рынки — рынки капитала развивающихся стран и государств с переходной экономикой. Крупнейшими из нарождающихся рынков капитала, если судить только по рыночной капитализации акций, являются: в Европе — рынки Польши, Чехии, Венгрии и России; в Азии — Индии, Индонезии, Южной Кореи, Малайзии, Таиланда, Тайваня, Филиппин и особенно Китая с Гонконгом; в Африке — Южно-Африканской Республики; в Латинской Америке — Аргентины, Бразилии, Венесуэлы, Мексики, Чили

Волостные и поселковые предприятия — предприятия промышленности и сферы услуг в Китае, создаваемые непосредственно в сельской местности. Их главной функцией является обеспечение занятости избыточной рабочей силы в деревне

Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) — специализированное учреждение системы ООН, занимающееся защитой прав на изобретения, товарные знаки, промышленные образцы, модели и т.д.

Всемирная торговая организация (ВТО) — международная организация, созданная в 1994 г. на основе соглашения об образовании ВТО; начала деятельность в 1995 г. ВТО — правопреемница Генерального Соглашения о Тарифах и Торговле (ГАТТ). ВТО насчитывает более 150 стран-членов; Республика Беларусь является наблюдателем. Местопробывание штаб-квартиры ВТО — город Женева, Швейцария.

Всемирная торговая организация (ВТО) — многосторонняя торгово-экономическая организация, правовой основой которой являются ГАТТ в редакции 1994 г., Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) и Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Сюда же входят несколько десятков соглашений, договоренностей, решений, протоколов и деклараций, имеющих одинаковую силу для стран-членов

Встречная торговля — совокупность разного рода сделок, при осуществлении которых приобретение продукции сопровождается ответными поставками товаров в интересах поддержания баланса экспортно-импортных операций. Встречную торговлю обычно подразделяют на бартерные сделки, встречные закупки, компенсационные соглашения, клиринг, сделки «оффсет».

Встречные закупки — одна из важнейших форм встречной торговли, осуществляемая, как правило, в сроки от 1 года до 5 лет. Эта форма торговли предполагает, что покупатель может рассчитываться за поставки (в основном, оборудования) из-за рубежа своей продукцией различной степени обработки. Удельный вес подобного обмена в общем объеме встречной торговли превышает 50%.

Вторичный сектор экономики — промышленность и строительство

Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС) — международный классификатор товаров, используемый большинством стран мира, включая Республику Беларусь, при разработке таможенного тарифа, для ведения таможенной статистики и статистического учета внешнеторговых операций.

Глобализация хозяйственной жизни — складывание целостного мирового хозяйства на основе развития разнообразных экономических связей между фирмами, странами и регионами.

Государственное регулирование внешней торговли — система мер воздействия различных общественных институтов и государственных органов на внешнеторговые связи с целью наиболее эффективного использования преимуществ международного разделения труда.

Государственное регулирование экономики — в рыночной экономике представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контрольного характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и

приспособления действующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям.

Государственное экономическое программирование – высшая форма государственного регулирования экономики, задача которого состоит в комплексном использовании в глобальных целях всех элементов го-сударственного регулирования экономики.

Девальвация – официальное понижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам. Среди ее причин выделяются инфляция и дефицит платежного баланса. Поэтому девальвация часто используется в качестве инструмента стимулирования экспорта страны и ограничения ее импорта в интересах улучшения платежного баланса.

Декларант – лицо, которое декларирует товары либо от имени которого декларируются товары.

Демпинг товарный – экспорт товаров по заниженным ценам, в частности ниже цен внутреннего рынка. Демпинг представляет собой одно из средств проникновения на зарубежные рынки, а потери от него покрываются, как правило, либо за счет иных экспортных операций, либо экспортными субсидиями государства. Установление факта проведения демпинга позволяет стране-импортеру осуществлять протекционистские мероприятия.

Демпинговая цена – цена продажи товаров на внешнем рынке и/или внутреннем рынке, которая искусственно занижена; она меньше рыночных цен на данный товар, а иногда и ниже себестоимости. Демпинговые цены применяются в целях проникновения на рынок и вытеснения конкурентов; является способом быстрого получения валютных средств. Средство борьбы с демпинговыми ценами – антидемпинговая пошлина.

Дефлятор – соотношение стоимостных объемов номинального и реального валового продукта страны. Подсчитываемый как частное от деления этих величин при умножении на 100, данный показатель достаточно полно характеризует динамику цен в национальной экономике, так как его расчет производится на основе всех производимых на какой-либо определенной территории товаров и услуг.

Диверсификация экспорта – повышение количества видов и наименований товарной продукции и услуг, предназначенных для реализации за рубежом. В современной международной торговле этот процесс связан с постоянным обновлением ассортимента в условиях НТП.

Дивиденд – часть прибыли АО, которая ежегодно распределяется между его акционерами в зависимости от количества и видов акций, находящихся в их собственности. На практике доход владельцев обыкновенных акций колеблется в пределах распределяемой между ними части прибыли АО, а по привилегированным акциям дивиденд выплачивается в размере заранее установленного процента к их нарицательной стоимости.

Естественный прирост населения – разность между числом родившихся и умерших за определенный промежуток времени, как правило, за год. Данная величина может быть как положительной, так и отрицательной.

Забастовка – временная остановка работы, преднамеренно осуществленная группой рабочих с целью удовлетворения различных требований.

Задолженность просроченная – задолженность, не погашенная в сроки, которые установлены договором между партнерами.

Заказ – письменное обращение покупателя к продавцу с целью заключения конкретной сделки.

Закрытая экономика – экономика страны, которая не осуществляет экспорт и импорт товаров и услуг, не привлекает иностранных инвестиций, имеет законодательство, препятствующее деятельности нерезидентов и т.д.

Занятые экономической деятельностью – лица, которые в рассматриваемый период времени выполняли работу по найму за вознаграждение, а также приносящую доход работу не по найму самостоятельно или с одним или несколькими партнерами как с привлечением, так и без привлечения наемных работников. В число занятых включаются лица, которые выполняли работу без оплаты на семейном предприятии, а также лица, которые временно отсутствовали на работе по ряду причин (болезнь, уход за больными, ежегодный отпуск и др.).

Запрос – обращение покупателя к продавцу с просьбой прислать предложение (оферту). Целью запроса является получение от экспортных фирм конкурентных предложений для выбора наилучшего. В запросе обычно указывается точное наименование необходимого товара, его качество, сорт, количество.

Заработная плата номинальная – величина заработной платы в текущий период времени; выражена в денежных единицах.

Заработная плата реальная – совокупный объем товаров и услуг, которые можно приобрести на заработную плату в текущем периоде; исчисляется путем деления номинальной заработной платы текущего периода без учета налогов и других удержаний на индекс потребительских цен.

Зона свободной торговли – преференциальная территория государства, в пределах которой введен режим, освобождающий нерезидентов от таможенных формальностей и количественных ограничений и предполагающий свободное передвижение товаров.

Иммиграция – въезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов

Импорт – ввоз из-за рубежа товаров и услуг (а также капитала, технологий, ценных бумаг и т. д.) с целью их реализации (размещения) на внутреннем рынке страны-импортера.

Импорт – ввоз товаров, продукции, услуг в страну. Импорт осуществляется импортером.

Импортная пошлина – пошлина, используемая государством для защиты внутреннего рынка от проникновения иностранных товаров.

Инвестиции в основной капитал – капиталом образующие инвестиции; представляют собой совокупность затрат, направляемых на создание и

воспроизводство основных фондов. Подобные инвестиции определяются как совокупные затраты на выполнение строительно-монтажных, проектно-изыскательских работ, приобретение оборудования, входящего и не входящего в сметыстроек, требующего и не требующего монтажа, производственного инструмента и хозяйственного инвентаря, рабочего и продуктивного скота, по насаждению и выращиванию лесных полос, многолетних плодово-ягодных культур, а также прочие подобные затраты.

Инвестиции иностранные – все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения дохода. На практике инвесторами из-за рубежа могут быть иностранные физические и юридические лица, государства и международные организации.

Инвестиции капиталобразующие – средства, необходимые для строительства (расширения, реконструкции, модернизации) и оснащения оборудованием инвестируемых объектов, расходы на подготовку капитального строительства, прирост оборотных средств и нематериальных активов, необходимых для нормального функционирования предприятий и организаций.

Индекс потребительских цен – показатель, который характеризует изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления.

Индекс физического объема промышленного производства – относительный показатель, характеризующий изменение массы произведенных материальных благ в текущем периоде по сравнению с базисным. Различают индивидуальные и общие индексы физического объема промышленного производства. Индивидуальные отражают изменение выпуска одного продукта, общие (сводные) индексы физического объема промышленного производства характеризуют совокупные изменения массы материальных благ, включающей в себя несколько видов продукции. Данный индекс показывает увеличение стоимости всей продукции в результате изменения только ее физического объема при исключении влияния динамики цен.

Индекс физического объема товарооборота – относительный показатель, который отражает изменение объема продажи товарной массы в текущем периоде по сравнению с базисным. При этом индивидуальные индексы характеризуют изменение объема продажи одного товара, а общий индекс физического объема товарооборота характеризует совокупные изменения товарной массы. Этот индекс показывает увеличение товарооборота в результате изменения только его физического объема при исключении влияния динамики цен.

Индекс цен базисный — отношение цены текущего периода к цене периода, принятого за базу сравнения.

Инкотермс-2010 (Incoterms–2010) – документ «Международные правила толкования торговых терминов», изданный Международной Торговой Палатой в 2010 г. Содержащиеся в Инкотермс-2010 базисные условия поставки представляют собой 11 общепринятых мировых торговых обычаев. Базисные

условия определяют моменты перехода расходов и рисков случайной гибели или повреждения товаров с продавца на покупателя, а также определяют, кто несет расходы по доставке и страхованию товара.

Иностранные инвестиции – 1. Капитальные вложения иностранных лиц-нерезидентов, правительств зарубежных государств, международных валютно-кредитных организаций, финансовых институтов на определенных условиях; Иностранные инвестиции в реальные активы (прямые инвестиции), в финансовые активы посредством приобретения акций, иных ценных бумаг (портфельные инвестиции). Конкретной формой иностранных инвестиций могут быть совместные инвестиции. 2. Долгосрочные вложения капитала иностранными инвесторами в различные отрасли экономики, промышленность, сельское хозяйство, транспорт, строительство и т.д.; реализация вывезенного предпринимательского капитала в стране-реципиенте.

Интеллектуальная собственность – собственность, выраженная в неосязаемых активах в виде прав на произведения, включая научные открытия, вытекающие из творческой деятельности в области производства и других сферах; разновидность промышленной собственности.

Квотирование – административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, в основе которой лежит ограничение государственной властью ввоза (вывоза) товаров в определенном количестве или сумме за установленный период посредством импортных (экспортных) квот. Квотирование реализуется через систему лицензирования.

Клиринг – система безналичных расчетов за товары и услуги, которая основана на взаимозачете требований и обязательств. В практике международной торговли и других форм мирохозяйственных связей такие расчеты происходят на основе международных платежных соглашений. Ныне существенная часть клиринговых сделок приходится на страны развивающегося мира ввиду ощущаемой в большинстве из них нехватки (или ограниченности) свободно конвертируемой валюты.

Комиссионная операция – операция, которая совершается одной стороной, именуемой «комиссионером», по поручению другой стороны, именуемой «комитентом», от своего имени, но за счет «комитента».

Комитент – сторона в договоре комиссии, поручающая другой стороне – комиссионеру за вознаграждение совершить сделку с товарами, валютой или ценными бумагами.

Коммерческая компенсация – форма встречной торговли, при которой продавец получает полностью или частично оплату в виде поставок товаров покупателем. Отличие от бартера в том, что обе стороны такой сделки выставляют счет за свои поставки в денежной форме.

Компенсационная торговля – торговля, непременным условием которой является первоначально осуществляемая операция по переводу валютных средств или иных активов в обмен на поставки товаров.

Компенсационные сделки – форма долгосрочных внешнеторговых соглашений, предполагающая оплату приобретаемых покупателем товаров

поставками иных товаров или предоставлением услуг. На практике при заключении подобного соглашения стороны обмениваются списками товаров по взаимным поставкам с указанием их количества и цен, что рассматривается в качестве необходимой части соглашения. В отдельных случаях применяется также частичное денежное покрытие приобретаемых в рамках соглашения товаров. Носящие в основном взаимовыгодный характер подобные сделки рассматриваются тем не менее иногда как недостаточно гибкая форма внешнеторговых связей между отдельными странами.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция) – Конвенция Организации Объединенных Наций, разработанная Комиссией ООН по международному торговому праву, вступила в силу в 1988 г. Конвенция регулирует составление контрактов, вытекающие из них обязательства сторон, распределение рисков и наложение штрафов; она применима в международной торговле.

Консигнант – владелец товара, продаваемого за границу посредством комиссионера – консигнатора.

Консигнатор – торговый посредник, реализующий на комиссионной основе наличные товары консигнанта через собственные склады.

Консигнация – форма комиссионной операции, при осуществлении которой экспортер (консигнант) поставляет товар на склад посредника (консигнатора) для реализации на рынке в течение определенного срока. Консигнатор осуществляет платежи консигнанту по мере реализации товара со склада. Отношения между консигнантом и консигнатором регулируются договором консигнации.

Контрагенты в международной торговле – стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров, услуг, результатов интеллектуальной деятельности.

Контракт (договор) купли-продажи – документ, свидетельствующий о том, что одна сторона сделки (продавец) обязуется передать указанный в контракте товар или иной предмет соглашения в собственность другой стороне (покупатель), которая в свою очередь обязуется принять товар и уплатить за него установленную цену.

Конъюнктура – совокупность данных, которые объективно характеризуют текущее состояние экономики в какой-либо определенный период.

Косвенный импорт – импорт какого-либо товара в виде комплектующего изделия другого товара, например, при импорте машин.

Косвенный экспорт – экспорт товара, который является комплектующим изделием другого товара, например, машин, оборудования, установок.

Коэффициент естественного прироста – разность общих коэффициентов рождаемости и смертности. Коэффициент интенсивности миграции общий – индикатор, который характеризует частоту случаев перемены места жительства населением в совокупности за данный период времени; исчисляется как

отношение миграционного прироста населения к среднегодовой численности постоянного населения.

Коэффициент концентрации доходов (индекс Джини) – показатель, характеризующий степень отклонения фактического объема распределения денежных доходов населения от линии их равномерного распределения. Величина коэффициента может изменяться в пределах от 0 до 1. Чем выше значение данного показателя, тем более неравномерно распределены доходы в обществе.

Кредитование внешней торговли — один из важных видов содействия международному обмену. Кредитование предполагает реализацию товаров и услуг с отсроченным платежом или временную передачу финансовых средств и материальных ценностей на условиях возврата и уплаты определенного процента.

Крестьянское (фермерское) хозяйство – самостоятельный хозяйствующий субъект (созданный семьей или отдельным гражданином), осуществляющий производство, переработку, хранение и реализацию сель-скохозайственной продукции на основе использования имущества, земельных и других природных ресурсов, находящихся в его собственности.

Либерализация внешней торговли –отмена или ослабление государственного контроля над внешней торговлей, что находит выражение в ослаблении тарифных и нетарифных ограничений вплоть до полного их устранения.

Лицензионное вознаграждение – возмещение за предоставление прав на использование лицензий, являющихся предметом лицензионного соглашения. При этом вознаграждение выплачивается как в виде «роялти» (фиксированные ставки в процентах на базе фактического экономического эффекта от использования лицензии), так и паушальных платежей (определенная твердо зафиксированная сумма, которая устанавливается в зависимости от предварительной оценки возможного экономического эффекта и предполагаемой прибыли на основе использования лицензии). Преимуществом последнего является получение причитающейся суммы вознаграждения владельцем лицензии в сравнительно короткий срок с наименьшим риском.

Лицензирование внешней торговли – регулирование внешнеторговой деятельности через разрешения (лицензии), выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени. Основными видами лицензий являются разовая и генеральная.

Международная кооперация – кооперация в международной сфере; форма международного разделения труда, предполагающая организацию производственно-хозяйственной деятельности между фирмами, компаниями разных стран.

Международная миграция рабочей силы – перемещение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем год, вызванное причинами экономического и иного характера.

Международная торговая сделка – договор или соглашение между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества товаров, услуг, результатов интеллектуальной деятельности в соответствии с согласованными сторонами условиями.

Международное научно-техническое сотрудничество – международное сотрудничество в области науки, техники и технологии; результаты международного научно-технического сотрудничества внедряются в производство и другие сферы общественной жизни и деятельности и становятся достижением людей.

Международное разделение труда (МРТ) – специализация отдельных стран на производстве отдельных видов продукции, которыми эти страны обмениваются на мировом рынке. МРТ находится в основе современного развития мирового рынка, важнейших форм международных экономических связей, поскольку выступает фактором (особенно в условиях нарастания научно-технического прогресса) объединения национальных экономик в единое мировое хозяйство.

Международные коммерческие операции – это комплекс основных и вспомогательных (обеспечивающих) операций, осуществляемых на возмездной основе между контрагентами разных стран для совершения сделок, которые оформляются внешнеторговыми договорами или контрактами.

Международные корпорации (МК) – крупные объединения промышленных, торговых, транспортных и банковских компаний, которые в своей деятельности выходят за рамки национальных экономик, то есть международные по сфере своей деятельности.

Международные организации – объединения государств, национальных организаций правительственного и неправительственного характера и индивидуальных членов для достижения общих целей в области политики, экономики, а также социальной, научно-технической и культурной сферах жизни; важная форма многостороннего сотрудничества между государствами. Международные организации могут быть глобальными и региональными, универсальными и специализированными и т.д.

Миграционный прирост населения – разность между числом прибывших на данную территорию и числом выбывших за пределы этой территории за определенный промежуток времени. Величина этого индикатора может быть как положительной, так и отрицательной.

Многоукладность – сосуществование в стране нескольких видов социально-экономических систем (укладов), базирующихся на различных формах собственности и разнообразных видах организации и управления хозяйством.

Национальное богатство – совокупность ресурсов страны, составляющих необходимое условие производства товаров, предоставления услуг и обеспечения жизни людей. В объем национального богатства включают нефинансовые произведенные активы (основные фонды, запасы, ценности), произведенные активы (земля, богатства недр, водные ресурсы,

нематериальные произведенные активы и пр.), а также финансовые активы и накопленное домашнее имущество населения.

Национальный режим – принцип, применяемый в международных договорах, в силу которого юридическим и физическим лицам одного договаривающегося государства предоставляются на территории другого такие же права, льготы и привилегии, какие имеют его собственные юридические и физические лица.

Неорганизованный экспорт (импорт) – легальный вывоз (ввоз) из страны (в страну) товаров физическими лицами с целью дальнейшей их реализации.

Нерезиденты – органы государственного управления зарубежных стран, международные организации, их представительства и офисы, иностранные посольства, расположенные в данной стране, а, кроме того, зарубежные предприятия, включая расположенные за границей предприятия владельцев данной страны; частные лица, обычно проживающие за рубежом, в том числе прибывающие в данную страну.

Несущественные условия контракта – условия контракта при нарушении которых одной стороной другая сторона не вправе расторгнуть контракт, а может только потребовать исполнения обязательств и возмещения убытков.

Нетарифное (административное) регулирование – метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем введения, прекращения действия количественных ограничений и иных мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности, отличных от мер таможенно-тарифного регулирования.

Нетарифные ограничения – сумма экономических и административных мер, которые в целом выходят за рамки таможенно-тарифной политики и используются как инструменты регулирования внешней торговли.

Нетто – вес товара без всякой упаковки.

Неэквивалентный обмен – существующее в практике международной торговли устойчивое нарушение пропорций между затратами на производство товаров и услуг и возмещением их при экспортно-импортных операциях. Причем пропорции обмена формируются на основе соотношений цен. Сдвиги в соотношениях экспортных и импортных цен характеризуются «условиями торговли» и при устойчивости расхождений в динамике и уровне цен на основные товарные группы появляются «ножницы цен».

Объем продукции (работ, услуг) в промышленности – совокупность произведенных предприятием материальных благ и услуг промышленного характера; исчисляется в стоимостном выражении за определенный период времени; включает изготовленные предприятием в результате промышленной деятельности готовые изделия, полуфабрикаты, работы (услуги) промышленного характера, предназначенные для реализации, а также для нужд капитального строительства и непромышленных хозяйств данного предприятия. При этом на предприятиях с длительным производственным циклом в объем

промышленной продукции может также включаться изменение остатков незавершенного производства.

Открытая экономика – это экономика, интегрированная в систему мировых хозяйственных связей, при которых любой хозяйственный субъект вправе осуществлять экспорт и импорт товаров (услуг), финансовые сделки. Количественными показателями открытости экономики являются экспортная, импортная и внешнеторговые квоты.

Относительные (компаративные) преимущества – выгоды, связанные с относительной разницей в затратах на производство, в странах-участницах внешней торговли.

Оферта – письменное предложение продавца о заключении договора. Оферта содержит все основные условия предстоящей сделки: наименование товара, количество, качество, цену, условия поставки, срок поставки, условия платежа, характер тары и упаковки. Различают два вида оферты: твердая и свободная.

Паритет покупательной способности (ППС) – соотношение между двумя или несколькими национальными валютами по их покупательной способности к определенному набору товаров; используется для проведения репрезентативных международных сопоставлений (по важнейшим показателям).

Патент – 1. Выдаваемый государственным органом государства документ, удостоверяющий новизну, изобретательский уровень и промышленную применимость охраняемого им изобретения, а также устанавливающий авторство – авторское право и исключительное право патентообладателя; элемент промышленной собственности, компонент промышленных активов. 2. Документ, подтверждающий право на определенную деятельность.

Платежный баланс – соотношение денежных платежей, поступающих в страну из-за рубежа, и ее платежей за границу в течение какого-либо определенного периода времени (как правило, за месяц, квартал, полугодие, год). При превышении поступлений из-за границы над собственными платежами страны ее платежный баланс считают активным, в противном случае – пассивным. Поддержание активного платежного баланса содействует укреплению валютного положения страны, напротив, его пассив компенсируется за счет валютных резервов. В платежном балансе находят отражение все внешнеэкономические операции данной страны за определенное время.

По своему назначению такие кредиты могут быть экспортными и импортными, а предоставляться могут как фирмами, так и банками на кратко- (до 1 года), средне- (от 2 до 7 лет) и долгосрочной основе.

Подвижная (плавающая) цена – зафиксированная при заключении договора цена, в дальнейшем может быть пересмотрена, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится.

Преференциальный режим – особый льготный режим осуществления внешнеэкономических связей, экономического сотрудничества, предоставляемый одним государством другому без распространения на третьи страны. Применяется в виде скидок или отмены таможенных пошлин на

ввозимые товары, специального валютного режима, льготного кредитования и страхования внешнеторговых операций, предоставления финансовой и технической помощи.

Прибыль (убыток) – часть прибавочного продукта, важный обобщающий показатель производственно-хозяйственной деятельности предприятий (организаций), отраслей и всей экономики в целом.

Прибыль характеризует эффективность производства, является частью дохода предприятий (организаций) и одним из основных источников доходов государственного бюджета. От размера полученной прибыли зависит финансовое положение предприятий (организаций), возможности выполнения обязательств по платежам в бюджет, перед поставщиками за отгруженную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги, перед другими кредиторами и т.д.

Приграничная торговля – один из видов международного товарообмена, который осуществляется торговыми фирмами или организациями приграничной зоны сопредельных государств на основе соответствующих соглашений о торговле и платежах, ежегодных протоколов. Такой обмен выступает в качестве канала расширения ассортимента товаров, налаживания и развития прямых связей, укрепления взаимного доверия соседних стран.

Продолжительность безработицы – промежуток времени, в течение которого какое-либо лицо ищет работу, используя при этом любые способы, с момента начала поиска работы и до рассматриваемого периода.

Производственная мощность – максимально возможный выпуск продукции (за год, сутки, смену) или объем добычи и переработки сырья в номенклатуре и ассортименте; определяется с учетом полного использования установленного режима работы производственного оборудования и производственных площадей.

Протекционизм – политика государства, направленная на защиту национального производителя от иностранной конкуренции. Выделяют: селективный протекционизм, таможенный протекционизм. Достоинства протекционизма: защита национальных производителей, молодых отраслей, обеспечение занятости населения. Недостатки: уничтожает конкуренцию. Протекционизм как долгосрочная политика наносит вред национальной экономике и потребителю.

Протекционизм – принцип внешнеторговой политики, предполагающий вмешательство государства во внешнеторговую деятельность, те или иные формы и методы государственного регулирования.

Разведанные запасы полезных ископаемых – запасы, изученные с высокой степенью детализации, что позволяет проектировать на их базе строительство горнодобывающих предприятий.

Расходы бюджета – денежные затраты государства, связанные с его функционированием.

Расходы домашних хозяйств – совокупность расходов на потребление и расходов, не связанных с потреблением. К расходам на потребление домашних

хозяйств относят все денежные расходы, произведенные домашними хозяйствами и отдельными его членами на товары, предназначенные для потребления и на услуги. Расходы, не связанные с потреблением, включают налог на доход и другие прямые доходы, отчисления на пенсии и на социальное страхование и аналогичные страховые взносы, денежные переводы, подарки и аналогичные трансферты, произведенные данным домашним хозяйством или его отдельными членами. Не включаются добавления к сбережениям, инвестированные суммы, возврат ссуд и расходы на другие финансовые операции.

Ревальвация – повышение официального курса национальной денежной единицы по отношению к валютам других стран.

Режим наибольшего благоприятствования – в практике международной торговли представляет собой условие торговых соглашений, предполагающее предоставление договаривающимися странами друг другу всех тех прав, преимуществ, льгот, которыми пользуется или будет пользоваться у них любое третье государство.

Режим наибольшего благоприятствования – предоставление одним государством другому государству прав, преимуществ и льгот в отношении пошлин, налогов и сборов, закрепляемых в международных договорах и торговых соглашениях, какими пользуется и/или будет пользоваться любое третье государство на территории первого.

Резиденты – физические или юридические лица, имеющие постоянное местопребывание в данной стране (проживающие в стране не менее 12 месяцев и имеющие там центр экономических интересов).

Реимпорт – ввоз в страну товаров, которые ранее были экспортированы и в зарубежных странах не подвергались какой-либо обработке. Причиной реимпорта может быть не ликвидность данных товаров (отсутствие спроса на них), брак и т.п.

Реимпорт – приобретение и ввоз из-за рубежа товаров отечественного производства, которые не подвергались там переработке. Специалисты относят к таким товарам не реализованные на аукционах, возвращенные с консигнационных складов, забракованные и пр. При этом товары, вывезенные временно за границу на выставки и ярмарки, в эту категорию не включают. Реэкспорт – см. Экспорт.

Рекламация – претензия, предъявляемая покупателем к продавцу в связи с несоответствием качества и количества поставленного товара условиям договора.

Реэкспорт – вывоз из страны ранее импортированных в неё товаров – чаще всего сырьевых, для перепродажи другим странам.

Свобода торговли – принцип внешнеторговой политики, предусматривающий свободу предпринимателей, фирм в принятии и осуществлении решений по ведению внешней торговли.

Свободная оферта – предложение продавца одновременно на одну и ту же партию товара нескольким возможным покупателям без срока для ответа.

Свободная экономическая зона – ограниченная территория с особым юридическим статусом по отношению к остальной территории и льготными экономическими условиями для национальных и/или иностранных предпринимателей. Главная цель создания таких зон — решение стратегических задач развития государства в целом или отдельной территории: внешнеторговых, общеэкономических, социальных, региональных и научно-технических задач.

Сделки «офсет» – одна из форм встречной торговли, предполагающая не только обмен товарами и услугами, но и предоставление возможности для осуществления каких-либо инвестиций в ответ на разно-образные услуги и льготы. Наибольшее распространение эта форма контактов приобрела в сфере торговли дорогостоящим оборудованием и поставок узлов и деталей в рамках соглашений о производственной кооперации.

Система национальных счетов (СНС) – интегрированная система внутренне связанных и совместимых макроэкономических показателей, представленных в виде счетов, балансов и таблиц, разработанных на основе понятий и определений, принятых в международном сообществе; предназначена для макроэкономического анализа, принятия решений и формирования экономической политики.

Скользкая цена – это цена, установленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в процессе исполнения договора.

Сопоставимая цена – цена, принятая за базу сравнения в отчетном и базисном периодах при сборе ценовой информации и исчислении индексов цен.

Специалисты выделяют следующие важнейшие группы таких мероприятий:

Специалисты различают два типа экономического роста: экстенсивный (означающий простое наращивание в существующих пропорциях всех факторов производства) и интенсивный (основанный на использовании новейших ресурсосберегающих техники и технологии, широком применении достижений науки, постоянном повышении квалификации работников).

Специфическая пошлина – пошлина, начисляемые в установленном размере за единицу измерения облагаемых товаров.

Спот – сделка на товар, имеющийся в наличии (что отличает ее от фьючерсной сделки). Причем эта сделка предполагает немедленную оплату.

Срок поставки – это согласованные сторонами и предусмотренные в контракте временные периоды, в течение которых продавец должен передать товар в собственность покупателю или по его поручению лицу, действующему от его имени.

Ставка рефинансирования – учетная ставка Центрального банка РБ по краткосрочным кредитам, предоставленным коммерческим банкам, по централизованным кредитным ресурсам по залог различных активов.

Существенные условия контракта – это условия, без которых контракт не имеет юридической силы. Если одна из сторон не выполняет их, другая

сторона имеет право отказаться от выполнения своих обязательств, расторгнуть контракт и потребовать возмещения понесенных убытков.

Такие протекционистские меры ведут к довольно существенному ограничению импорта вообще и, прежде всего, ввоза продовольствия, минерального сырья, чугуна, стали, текстиля.

Таможенная декларация – документ, составленный по установленной форме, содержащий сведения о товарах, об избранной таможенной процедуре и иные сведения, необходимые для выпуска товаров.

Таможенная пошлина – обязательный платеж, взимаемый таможенными органами в связи с перемещением товаров через таможенную границу.

Таможенная стоимость – таможенная оценка стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию, которая осуществляется на основе таможенного законодательства. Таможенная стоимость заявляется декларантом в таможенной декларации при перемещении товара через таможенную границу. На основе таможенной стоимости производится начисление, уплата и взимание таможенных пошлин и иных таможенных платежей.

Таможенное оформление – выполнение таможенных формальностей при пересечении таможенной границы с оформлением надлежащих таможенных документов.

Таможенно-тарифное регулирование – метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем установления, введения, изменения и прекращения действия таможенных пошлин на товары, перемещаемые через таможенную границу страны.

Таможенные сборы – дополнительные сборы, взимаемые таможенной сверх таможенных пошлин.

Таможенные сборы – дополнительные, взимаемые сверх таможенных пошлин сборы (статистический сбор, марочный сбор, сбор за сохранность и складирование товаров, сбор за право вывоза товаров со склада таможни, санитарные, лицензионные сборы и пр.).

Таможенный союз – объединение государств на основе международного договора, в соответствии с которым создается единая таможенная территория, включающая таможенные территории этих государств, на которой не применяются таможенные пошлины, налоги, сборы и иные ограничения внешней торговли между составляющими ее таможенными территориями в отношении всей или значительной части торговли товарами или в отношении всей или значительной части торговли товарами, происходящими с этих составляющих таможенных территорий, за исключением возможности применения при необходимости ограничений на основе норм международных договоров. При этом каждое государство – участник таможенного союза применяет, как правило, одинаковые таможенные пошлины, налоги, сборы и иные ограничения внешней торговли товарами с третьими странами.

Таможенный тариф – это систематизированный перечень ставок таможенных пошлин на товары, провозимые через границу данной страны, устанавливаемый на законодательном уровне.

Твердая оферта – это коммерческое предложение продавца на продажу определенной партии товара только одному возможному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому покупателю.

Твердая цена – цена, установленная при заключении договора и остающаяся неизменной в течение всего срока его действия.

Типовой контракт – это разработанный в соответствии с установленными правилами документ, содержащий примерные образцы формулировок условий определенного договора. Типовой контракт не имеет юридической силы, и стороны, заключающие договор, не обязаны строго следовать его содержанию.

Торги – состязательная форма закупки, при которой покупателем объявляется конкурс для продавцов на товар с определенными характеристиками. В случае участия в проведении торгов иностранных фирм торги считаются международными. Такие тендеры классифицируются следующим образом: открытые (в работе которых могут принять участие все заинтересованные компании), закрытые (проводимые только для наиболее известных в мире компаний). На практике проводятся и полужакрытые торги, процедура которых предусматривает два этапа: отбор претендентов и по его итогам – закрытые торги.

Торгово-посреднические операции – это операции, связанные с куплей-продажей товаров, и выполняемые по поручению производителей-экспортеров или покупателей-импортеров независимыми от них торговыми посредниками на основе заключаемых между ними договоров или соглашений, а также отдельных поручений.

Торгово-промышленная палата – это добровольное объединение юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, являющееся негосударственной некоммерческой организацией, созданное в целях содействия развитию предпринимательской деятельности в стране, интегрирования ее экономики в мировую хозяйственную систему, создания благоприятных условий для упрочения внешнеэкономических связей субъектов предпринимательской деятельности с иностранными партнерами.

Торговый знак – официально зарегистрированные название и эмблема, используемые в рекламе товара, произведенного компанией.

Торговый посредник – независимое в юридическом и хозяйственном отношении от производителя и потребителя лицо, торговая фирма, организация, которая стоит между производителем и потребителем товаров.

Транснациональная корпорация (ТНК) – крупнейшая компания, являющаяся по сфере своей деятельности международной, но с национальным капиталом страны базирования.

Трансферты – экономические ценности, передаваемые одним участником операции другому в одностороннем порядке.

Уровень безработицы – отношение численности безработных к численности экономически активного населения в рассматриваемом периоде, исчисляется в процентах.

Фактическое конечное потребление домашних хозяйств – потребление товаров и услуг за счет расходов домашних хозяйств на конечное потребление или через социальные трансферты в натуральной форме, получаемые от единиц общего государственного управления или некоммерческих организаций,

Форс-мажор – обстоятельства (пожар, стихийные бедствия, война), при наступлении которых исполнение обязательств любой из сторон договора, контракта, соглашения оказывается полностью или частично невозможным; статьи (положение) в договоре.

Фрахт – плата за перевозку грузов морем. Размер фрахта может либо оговариваться в каждом отдельном случае (при заключении чартера), либо исчисляться на основе тарифа.

Экономическая интеграция – сближение рынков, в том числе финансовых рынков и валютных рынков двух или нескольких стран в целях образования общего рынка.

Экономически активное население (рабочая сила) – часть населения, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. Численность экономически активного населения включает занятых в экономике и безработных.

Экономические методы регулирования – это стимулирование или де стимулирование участников внешнеторговой деятельности осуществить или воздержаться от совершения конкретных операций (сделок). Для этой цели используются такие экономические инструменты как налоги, пошлины, субсидии, льготное кредитование и страхование, валютное регулирование, направление из госбюджета ресурсов на развитие экспортных производств и информационной инфраструктуры внешнеторговой деятельности и т.д.

Экономический кругооборот – движение расходов и доходов, денег, ресурсов и продукции в сфере хозяйственной деятельности.

Экономический рост – увеличение производства товаров и услуг в масштабах всей национальной экономики. Показателем экономического роста является динамика реального валового продукта в целом или в расчете на душу населения страны.

Экономическое развитие – многофакторный процесс, отражающий как эволюцию хозяйственного механизма, так и смену на этой основе экономических систем.

Экспорт – вывоз из страны товаров и услуг с целью их реализации на внешнем рынке. Предметом экспорта служат как товары, произведенные внутри страны, так и вывезенные из-за границы и подвергшиеся переработке. Реэкспорт (обратный вывоз) представляет собой перепродажу на внешнем рынке товаров, которые приобретены за рубежом и не подвергнуты затем какой-либо дополнительной обработке.

Экспорт – вывоз товара с таможенной территории Республики Беларусь в целях реализации за ее пределами.

Экспортная (импортная) квота – показатель, характеризующий наиболее полно значение экспорта (импорта) для национальной экономики; рассчитывается как отношение совокупной стоимости экспорта (импорта) к стоимости валового продукта страны.

Экспортная политика – экономическая политика страны в области экспорта, которая состоит: в ограничении вывоза товаров, работ, услуг, потребность в которых в национальной экономике не удовлетворена; в применении серьезных стимулов для развития перспективных экспортоориентированных производств; в обоснованной выдаче экспортных квот и экспортных лицензий; в установлении жесткого экспортного контроля, в создании условий для реализации экспортного потенциала страны и т.д.

Экспортные кредиты – кредиты экспортеров (фирм, а также их банков и правительств), предоставляемые зарубежным партнерам в интересах приобретения ими товаров и услуг в стране-кредиторе. С целью снижения риска и защиты интересов экспортера широко применяют систему страхования экспортных кредитов.

Экспортный контроль – особый режим контроля со стороны государства за экспортом товаров, услуг, объектов интеллектуальной собственности, стратегических товаров. Экспортный контроль устанавливается и осуществляется в целях защиты национальных интересов, обеспечения экономической безопасности страны и соблюдения международных обязательств.

СПИСОК НАИБОЛЕЕ УПОТРЕБЛЯЕМЫХ СОКРАЩЕНИЙ

- АСЕАН** – Ассоциация государств Юго-Восточной Азии
АТЭС – Азиатско-тихоокеанское экономическое сообщество
ВВП – валовой внутренний продукт
ВНП – валовой национальный продукт
ВОЗ – Всемирная организация здравоохранения
ВТО – Всемирная торговая организация (преемница ГАТТ)
ГАТТ – Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ныне – см. ВТО)
ЕАК – Европейская экономическая комиссия
ЕС – Европейский союз
ЕАЭС – Европейско Азиатский Экономический Союз
ИКАО – Международная организация гражданской авиации
МАР – Международная ассоциация развития
МБРР – Международный банк реконструкции и развития
МВФ – Международный валютный фонд
МОТ – Международная организация труда
МРТ – Международное разделение труда
НАФТА – Североамериканское соглашение о свободной торговле
НИОКР – Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки
НИС – Новые индустриальные страны
НИЭ – Новые индустриальные экономики
ООН – Организация объединенных наций
ОПЕК – Организация стран-экспортеров нефти
ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития
ПИИ – Прямые иностранные инвестиции
ППС – Паритет покупательной способности
ПРООН – Программа развития Организации Объединенных Наций
СНГ – Содружество Независимых Государств
СЭВ – Совет Экономической Взаимопомощи
ТНК – Транснациональные корпорации
ФАО – Продовольственная и сельскохозяйственная организация
 Объединенных Наций
ЭКА – Экономическая комиссия для Африки
ЭКЛА – Экономическая комиссия для Латинской Америки
ЭКОСОС – Экономический и социальный совет ООН