

Министерство образования Республики Беларусь
Белорусский государственный университет
Государственный институт управления и социальных технологий
Кафедра маркетинга

СОГЛАСОВАНО

Председатель УМК

_____ Т.В. Борздова

«30» декабря 2015 г.
протокол № 6

СОГЛАСОВАНО

Директор ГИУСТ БГУ

_____ П.И. Бригадин

«05» февраля 2016 г.
протокол № 5

С. П. Мармашова

Организация ВЭД

Учебно-методический комплекс
для специальности 1-26 02 03
«Маркетинг»

Рассмотрено и утверждено
на заседании Научно-методического совета БГУ
14 марта 2016 г., протокол № 4

Минск
2016

УДК 339.9(075.8)
М 281

Решение о депонировании документа вынес
Совет ГИУСТ БГУ, протокол № 5 от 05.02.2016 г.

Автор:

старший преподаватель кафедры маркетинга
УО «Государственный институт управления и социальных технологий
БГУ» С. П. Мармашова

Рецензенты:

Пархименко Владимир Анатольевич заведующий кафедрой экономики
УО «Белорусский государственный университет информатики и
радиоэлектроники», кандидат экономических наук, доцент;
Климович Людмила Александровна доцент кафедры международных
экономических отношений Белорусского государственного университета,
кандидат экономических наук, доцент.

Мармашова, С. П. Организация ВЭД : учебно-методический комплекс
для специальности 1-26 02 03 «Маркетинг» / С. П. Мармашова ; ГИУСТ БГУ,
Каф. маркетинга. – Минск : БГУ, 2016. – 88 с. : ил. – Библиогр.: с. 82–86.

Учебно-методический комплекс «Организация ВЭД» подготовлен в соответствии с требованиями Положения об учебно-методическом комплексе на уровне высшего образования, утвержденного Постановлением министерства образования Республики Беларусь от 26.07.2011 № 167 и образовательным стандартам данной специальности, структуре и тематике учебной программы по дисциплине «Организация ВЭД» в целях учебно-методического обеспечения студентов УО ГИУСТ БГУ специальности 1-26 02 03 «Маркетинг», получающих образование в очной и заочной форме.

УМК включает 4 раздела: теоретический, практический, контроля знаний и вспомогательный, которые содержат тезисы лекций для теоретического изучения учебной дисциплины, вопросы, ситуации для обсуждения на практических занятиях, задачи, тесты и домашние задания, правильные ответы к тестам; примерные контрольные вопросы аттестации, учебную программу дисциплины «Организация ВЭД», рекомендуемые для изучения дисциплины литературные и интернет источники. УМК может быть использован студентами других экономических специальностей.

СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка	4
1. Теоретический раздел	5
Тезисы лекций по дисциплине «Организация ВЭД»	5
2. Практический раздел	37
Вопросы для обсуждения на практических занятиях и домашние задания	37
3. Раздел контроля знаний	50
Задания для контроля знаний студентов	50
Тесты для контроля знаний студентов	60
Правильные ответы к заданиям и тестам	73
Вопросы к зачету	74
4. Вспомогательный раздел	77
Учебная программа дисциплины «Организация ВЭД»	77
Список использованных источников	86
Приложения	88

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Электронный учебно-методический комплекс (ЭУМК) по учебной дисциплине «Организация ВЭД» предназначен для студентов 2 курса специальности 1-26 02 03 «Маркетинг».

Комплекс подготовлен в соответствии с требованиями Положения об учебно-методическом комплексе на уровне высшего образования, утвержденного Постановлением министерства образования Республики Беларусь от 26.07.2011 № 167. Содержание разделов ЭУМК соответствует образовательным стандартам данной специальности, структуре и тематике учебной программы по дисциплине «Организация ВЭД»: ОСВО 1-26 02 03 – 2013 и учебных планов УВО Е26-247/уч. 2013, УВО Е26-252/уч. 2013, УВО Е26-259/уч. 2014.

Главная цель ЭУМК – повышение качества и усиление практико-ориентированности учебного процесса студентов по дисциплине «Организация ВЭД».

ЭУМК состоит из следующих разделов.

Теоретический раздел. Включает тезисы лекций. Содержит четко структурированный теоретический материал по темам дисциплины «Организация ВЭД». Материалы ЭУМК могут быть использованы для самостоятельной подготовки студентов к лекциям и практическим занятиям. Обеспечивает возможность «опережающего обучения», т. е. предварительного изучения студентами материалов темы лекции.

Практический раздел. Включает вопросы для обсуждения и задания к практическим занятиям.

Раздел контроля знаний включает задания для контроля знаний студентов, тесты для контроля знаний студентов и вопросы к зачету.

Вспомогательный раздел содержит программу учебной дисциплины «Организация ВЭД».

Общий объем текста ЭУМК составляет 79 страниц.

Содержание и структура УМК рассмотрена и одобрена на заседании кафедры маркетинга (Протокол № 6 от 30 декабря 2015 г.)

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Тезисы лекций по дисциплине «Организация ВЭД»

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ДИСЦИПЛИНУ «ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Целью дисциплины «Организация ВЭД» является последовательное и комплексное представление теории организации и управления во взаимосвязи с внешнеэкономической деятельностью государства и его субъектов на различных уровнях. *Задачам* дисциплины являются:

- оценить современные тенденции и объективные закономерности развития системы организации и управления внешнеэкономической деятельностью государства с позиций обеспечения экономического роста, экономической безопасности и защиты экономических интересов при активном взаимодействии с международными организациями, сообществами и государствами мира;

- изложить методы оценки изменений в реальной хозяйственной практике и выработки адекватных мер экономической политики в процессе организации и управления внешнеэкономической деятельностью;

- представить функции, методы, инструментально-процедурные средства и системы организационно-управленческой деятельности при принятии решений на различных уровнях государственного устройства [1, с. 15].

Организация и управление внешнеэкономической деятельностью на уровне государства представляет систему, обладающую организационным единством, собственной компетенцией и специальным назначением. Она характеризуется значительной спецификой различных стран, обусловленной особенностями национальной экономики и критериями экономической безопасности. Ее основными целями являются:

- формирование и реализация концепции и стратегии развития внешних экономических связей и основных принципов внешнеэкономической политики государства;

- обеспечение экономического суверенитета, экономической безопасности и экономических интересов субъектов и физических лиц государства;

- государственное регулирование внешнеэкономической деятельности, включая финансовое, валютное, кредитное, таможенное и

другое регулирование, связанное с движением товаров, услуг, рабочей силы, капитала, обменом интеллектуальной собственностью, передачей технологий и иными правовыми и другими действиями во внешней сфере;

- подготовка, заключение и исполнение международных договоров и иных актов в области внешних экономических связей;

- участие в международных экономических и научно-технических организациях и реализация принимаемых в их рамках решений;

- владение, пользование и распоряжение государственной собственностью за рубежом;

- создание и функционирование свободных (специальных) экономических зон и единообразие регулирования приграничной торговли на всей территории государства [1, с.10-11].

Внешиэкономические связи – международные хозяйственные, торговые, политические, информационные и иные межгосударственные и межличностные отношения, включающие обмен товарами, различные формы экономического содействия, научно-технического сотрудничества, специализацию и кооперирование производства, оказание услуг и совместное предпринимательство [2, с.4]. Сущность внешнеэкономических связей как экономической категории проявляется в следующих *функциях*:

- организация и обслуживание международного обмена природными ресурсами и результатами труда в их вещественной и стоимостной форме;

- международное признание потребительной стоимости продуктов международного разделения труда;

- организация международного денежного обращения;

- повышение ВВП страны и на этой основе рост благосостояния нации [3, с.25].

К основным *формам внешнеэкономических связей* относятся: торговля, совместное предпринимательство, оказание услуг, сотрудничество, содействие [4, с.13].

Внешиэкономическая деятельность (ВЭД) представляет собой процесс реализации внешнеэкономических связей и представляет собой совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций, ориентированных на зарубежный вектор связей [4, с.12].

Основными факторами развития ВЭД являются:

- повышение нормы прибыли;

- неравномерность экономического развития различных стран мира;

- интенсификация различных видов производства, которая вызывает увеличение внешнеторговых обменных операций;
- различие в людских, сырьевых, финансовых ресурсах;
- вывоз капитала, который осуществляется в основном в рамках ТНК;
- характер политических отношений;
- различный уровень научно-технического развития;
- особенности географического положения, природных и климатических условий.

Основными видами ВЭД являются:

– *внешнеторговая деятельность* – предпринимательство в области международного обмена товарами, услугами, работами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности;

– *производственная кооперация* – форма сотрудничества между иностранными партнерами в различных, но конструктивно связанных между собой процессах технологического разделения труда;

– *инвестиционное сотрудничество* – форма взаимодействия с иностранными партнерами на основе объединения финансовых, материально-технических, интеллектуальных ресурсов. Цель такого сотрудничества в расширении экспорта, повышении конкурентоспособности и облегчение процесса выхода на внешний рынок и реализуется через совместное предпринимательство;

– *валютные и финансово-кредитные операции* – сопровождающие любую коммерческую внешнеторговую сделку в виде финансовых обязательств, связанных с обеспечением платежа за поставленную продукцию через конкретные формы расчета.

Внешиэкономическая операция – комплекс экономических, валютно-финансовых, организационно-правовых и технических действий по подготовке, заключению и исполнению внешнеэкономических сделок.

Внешиэкономический потенциал предприятия – совокупность его собственных и привлеченных ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, технологических и информационных), позволяющих производить конкурентоспособные товары (услуги) для внешнего рынка.

Материальной основой реализации ВЭС выступает *внешиэкономический потенциал страны* – совокупность находящихся в ее распоряжении ресурсов национального и иностранного происхождения, обеспечивающих ее внешнеэкономические отношения.

Внешиэкономический комплекс страны – совокупность отраслей, подотраслей, предприятий, фирм, производящих и реализующих экспортную продукцию, а также закупающих и перерабатывающих импортные товары и

осуществляющих другие формы внешнеэкономической деятельности; органы государственной власти, координирующие и регулирующие ВЭД; общественные объединения и организации, содействующие ее развитию [3, с.16-17].

ТЕМА 2. СУБЪЕКТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Руководствуясь международными нормами и принципами, государство укрепляет свой статус, формирует благоприятные условия для интеграции в мировую экономическую систему, защищает внутренний рынок и отечественных товаропроизводителей, углубляет сотрудничество с международными экономическими и финансовыми организациями.

Как субъект внешнеэкономической деятельности, государство:

- разрабатывает и осуществляет внешнеэкономическую политику, в том числе валютно-кредитную, квотирование и лицензирование внешнеэкономических операций;
- устанавливает законодательные основы хозяйственной деятельности во внешнеэкономической сфере;
- заключает и исполняет международные договоры в области внешнеэкономической деятельности в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права;
- устанавливает порядок создания и регистрации совместных предприятий, международных объединений, ассоциаций, предприятий и организаций, занимающихся внешнеэкономической деятельностью;
- обеспечивает защиту экономических интересов как государства в целом, так и объектов внешнеэкономической деятельности, граждан за пределами государства;
- устанавливает налоги, сборы и обязательные платежи в центральный и другие бюджеты от доходов участников внешнеэкономической деятельности;
- определяет зоны свободного предпринимательства;
- устанавливает правовую защиту иностранных инвесторов на суверенной территории;
- участвует в создании и деятельности международных экономических и научно-технических организаций, а также межправительственных комитетов по торгово-экономическому

сотрудничеству и иных международных экономических органов [1, с.30].

Участников ВЭД можно классифицировать по ряду признаков. Важнейшие из них: профиль внешнеэкономической деятельности; характер совершаемых внешнеторговых операций; организационно-правовые формы.

Стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, называются в международной торговле *контрагентами*.

В зависимости от целей и характера деятельности контрагентов на мировом рынке можно разделить на 4 категории: *фирмы; государственные органы и организации, (министерства и ведомства); союзы предпринимателей; международные экономические организации системы ООН*[5, с.274-277].

1. Под *фирмой* понимается предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность в области промышленности, торговли, строительства, транспорта, сельского хозяйства с целью извлечения прибыли. Большая часть международных торговых операций осуществляется фирмами.

В странах с рыночной экономикой отработана четкая система классификации фирм. Они классифицируются по ряду критериев:

- по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций;
- по правовому положению;
- по характеру собственности;
- по принадлежности капитала и контролю;
- по объему операций;
- по характеру хозяйственных отношений и целям объединения.

2. *Государственные органы и организации*. Они обычно не преследуют коммерческих целей в отличие от государственных фирм. В коммерческих операциях могут принимать участие лишь те министерства и ведомства, которые имеют специальное разрешение правительства.

3. *Союзы или объединения предпринимателей*. От фирм они отличаются тем, что целью их деятельности является не получение прибыли, а представление групп бизнесменов в правительственных органах и оказание содействия частным предпринимателям в расширении их экспорта.

4. *Международные экономические организации системы ООН* выступают на мировом рынке как крупные покупатели товаров и услуг.

При осуществлении ВЭД фирме следует изучить различные аспекты деятельности потенциальных партнеров, учитывая различные критерии, такие как:

1) *финансовая политика* (информация о финансовом положении включает данные о средствах, которыми располагает фирма, об источниках финансирования, о размере акционерного и основного капитала, степени платеже- и кредитоспособности, объеме продаж, размере прибыли и убытков, уровне рентабельности и т.д.);

2) *технологические возможности* (отражает технический уровень продукции фирмы, технологическую базу, производственные мощности, в том числе объем выпускаемой продукции, количество единиц оборудования, размер производственных площадей, число рабочих и служащих);

3) *научно-технический потенциал* (оцениваемый объемом научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, расходами на них, степенью обновления продукции);

4) *организация управления* (информация состоит из сведений о правовом положении фирмы по капиталу и контролю за ним, виде объединения, в которое входит фирма, структуре аппарата управления и т.д.);

5) *правовое регулирование* (изучение норм и правил, действующих в стране потенциального партнера и имеющих прямое или косвенное отношение к сотрудничеству);

б) *деловой имидж* (характеризуется тщательностью и добросовестностью при исполнении сделок, стремлением учитывать предложение контрагента, склонность к компромиссу).

Основным типом информации, используемой при проведении анализа той или иной проблемы или ситуации, является информация экономическая, которая в свою очередь подразделяется на 3 основных вида: *статистические данные; бухгалтерская отчетность; оперативная информация*

При изучении иностранных фирм-партнеров могут быть использованы следующие *источники информации*:

1. Личная информация, которая может быть получена: или напрямую косвенно.

2. Информация, публикуемая самими фирмами.

3. Периодическая печать, публикующая специализированную информацию о фирмах.

4. Информация о фирмах, предоставляемая специализированными банками данных и специализированными организациями.

5. Справочники по фирмам, которые содержат систематизированную информацию о промышленных, торговых, транспортных, страховых и др. видах фирм, а также банках и т.д.

6. Информация о фирмах, предоставляемая международными организациями системы ООН,

7. Сеть Интернет.

Информация по фирме, полученная из разных источников, собирается и систематизируется в *досье на фирму*, которая включает следующие документы:

- а) *информационная карта фирмы* – базовый документ, в котором собирается всесторонняя информация об интересующей фирме;
- б) *сведения о переговорах с фирмой*;
- в) *сведения о деловых отношениях*[6].

ТЕМА 3. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ (МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ) ОПЕРАЦИЙ

Внешнеэкономические связи между предприятиями реально осуществляются посредством внешнеэкономических (международных коммерческих) операций.

Внешнеэкономические (международные коммерческие) операции в практической деятельности участников являются комплексом основных и вспомогательных (обеспечивающих) операций, осуществляемых на возмездной основе между контрагентами, находящимися в разных странах для осуществления сделок, которые могут быть оформлены внешнеторговыми договорами или контрактами.

К основным операциям в международной торговле относятся:

- операции по купле-продаже или обмену товарами в материально-вещественной форме;
- операции по купле-продаже или обмену научно-техническими знаниями (в форме торговли патентами, лицензиями, «ноу-хау»);
- операции по купле-продаже или обмену научно-техническими услугами (консалтинг, инжиниринг);
- международные арендные операции;
- операции по международному туризму;
- операции по предоставлению консультационных услуг в области управления, информации;

- операции по обмену кино- и телепрограммами и т.д.

К *вспомогательным (обеспечивающим) операциям*, связанным с продвижением товаров от продавцов к покупателям, относятся:

- операции по международным перевозкам грузов;
- операции по международным расчетам;
- таможенные операции;
- операции по страхованию;
- операции по финансированию самих операций;
- операции по заключению соглашений с посредниками;
- операции по заключению соглашений с организациями,

исследующими рынок и т.д. [6].

В зависимости от сложности основных операций одна основная может содержать до десяти вспомогательных.

Внеэкономические (международные коммерческие) операции (ВЭО) – совокупность определенных организационно-правовых, валютно-финансовых, технических действий по подготовке, заключению и исполнению экономических связей с иностранными партнерами. Под ВЭО также можно понимать разнообразные формы международной экономической деятельности, направленные на получение прибыли [3, с.14].

Весь комплекс международных коммерческих операции наиболее целесообразно рассматривать с нескольких сторон, выделяя при этом следующие аспекты: *направления торговли; степень готовности товара; виды товаров и услуг; организационные формы торговли; методы торговли* (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Классификация международных коммерческих операции [3, с.14-18].

Классифицирующий признак	Виды
<i>По направлениям торговли</i>	<ul style="list-style-type: none"> – экспортные, – импортные, – реэкспортные, – реимпортные.
<i>По степени готовности товара</i>	<ul style="list-style-type: none"> – готовая продукция; – разрозненное оборудование в виде узлов, деталей, запчастей для последующей сборки; – комплектное оборудование: набор оборудования, который обеспечивает единый технологический процесс.
<i>По видам товаров и услуг</i>	<ul style="list-style-type: none"> – купле-продаже товаров; купле-продаже услуг – купле-продаже научно-технической продукции
Продолжение таблицы 3.1	

<i>По организационным формам торговли</i>	<ul style="list-style-type: none"> – товарообменные на безвалютной основе (бартерные), – торговые компенсационные (встречные), – промышленные компенсационные, – на давальческом сырье (толлинг), – выкуп устаревшей продукции.
<i>По методам торговли</i>	<ul style="list-style-type: none"> – прямые; – косвенные; – состязательного характера.

Правовой формой, опосредующей внешнеэкономические операции, является международная торговая сделка.

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.

Институт международной торговой сделки – совокупность гражданско-правовых норм, регулирующих порядок и формы совершения сделок, заключаемых с иностранным партнером, их содержание, условия действительности сделок, юридические последствия их недействительности.

Источниками права для данного института являются:

- условия договоров (контрактов) с иностранными партнерами;
- международные соглашения, правила и конвенции для иностранных партнеров из стран участников этих соглашений;
- система национального применимого права;
- международные торговые обычаи и обыкновения;
- судебная и арбитражная практика, прецеденты по делам или обычная деловая практика, существующая в данной отрасли международной торговли.

Любая внешнеэкономическая операция проходит три этапа:

- I этап – подготовка к заключению сделки (контракта);
- II этап – заключение (подписание) сделки (контракта);
- III этап – исполнение сделки (контракта).

В рамках каждого этапа осуществляются определенные процедуры, то есть набор конкретных действий.

- I этап – подготовка к заключению внешнеэкономической сделки включает в себя такие процедуры, как: комплексное исследование рынка; рекламная кампания; установление контактов с потенциальным контрагентом за рубежом.

– II этап – заключение сделки – включает следующие процедуры: проведение предварительных переговоров; выбор способа подписания контракта; акцепт покупателем твердой оферты; подтверждение продавцом заказа, сделанного покупателем; выбор формы контракта купли-продажи; выбор вида контракта; окончательная доработка текста контракта; подписание контракта.

– III этап – исполнение внешнеэкономической сделки – включает следующие процедуры: подготовка товара к поставке, поставка товара покупателю, принятие товара и расчеты за товар [3, с.223-225].

ТЕМА 4. ДОГОВОР (КОНТРАКТ) МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ КАК ОСНОВНОЙ ДОКУМЕНТ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Разнообразные формы и виды внешнеэкономической деятельности (ВЭД) представлены различными видами международных контрактов (таблица 4.1).

Таблица 4.1 – Виды договоров во внешнеэкономической деятельности [3 с. 167-168]

Форма ВЭД	Вид договора
Международная торговля товарами	- контракт международной купли-продажи - бартерный контракт - компенсационные соглашения
Международная торговля услугами	- договор подряда - договор поручения - договор комиссии, договор консигнации - договор перевозки - договор о материально-техническом обслуживании производства - договор о ремонте - договор об эксплуатации промышленных объектов - договор о сотрудничестве в сфере международного туризма
Международное производственно-техническое сотрудничество	- договор о международной производственной кооперации - соглашение о промышленном сотрудничестве - договор концессии - договор на сооружение крупных промышленных объектов - договор между сторонами, объединяющимися для осуществления конкретного проекта
Продолжение таблицы 4.1	
Международный обмен объектами интеллектуальной собственности	- лицензионное соглашение (на изобретение, ноу-хау, товарный знак) - комбинированный международный договор о поставке оборудования и лицензий - международный договор о проектировании и строительстве

	промышленных объектов, содержащий лицензионную часть - договор о выполнении НИОКР
Международное инвестиционное сотрудничество	- лизинговые соглашения - кредитные соглашения - договоры о создании совместных предприятий - договоры о совместных инвестиционных проектах (программах)
Международные валютно-финансовые и кредитные отношения	- кредитные соглашения - договоры о корреспондентских отношениях между банками - договоры о валютно-кассовом обслуживании участников ВЭД с банками

Контракт международной купли-продажи – основной коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в котором содержатся договоренности сторон о поставке товара: обязательство продавца-экспортера в оговоренные сроки передать в собственность покупателя-импортера товары согласованного количества и качества и обязательство покупателя-импортера принять и оплатить поставленные товары [3, с. 167].

Основные признаки внешнеторговых контрактов:

- 1) один из контрагентов по сделке – представитель иностранного государства;
- 2) товар поставляется на зарубежную территорию;
- 3) в процессе доставки от производителя (экспортера) к покупателю (импортеру) товар пересекает границу двух и более государств;
- 4) контракт подписывается уполномоченными лицами, подписи которых заверяются печатями контрагентов.

Функции контракта международной купли-продажи товара:

- юридически закреплять отношения между сторонами, придавая им характер обязательств;
- определять порядок, последовательность и способы совершения сделок между партнерами;
- предусматривать меры по обеспечению выполнения обязательств сторонами.

Контракты международной купли-продажи классифицируются по ряду критериев, представленные в таблице 4.2 [3, с. 169-170].

Таблица 4.2 – Классификация контрактов международной купли-продажи

Классифицирующий признак	Виды
По продолжительности отношений между контрагентами	- <i>контракты разовые;</i> - <i>контракты с периодической поставкой.</i>
В зависимости от формы оплаты	- <i>контракты с оплатой в денежной форме;</i>

	- <i>контракты с оплатой в товарной форме;</i> - <i>со смешенной формой оплаты (денежной и товарной).</i>
В зависимости от разработчика	- <i>индивидуальные;</i> - <i> типовые,</i>

Контракт представляет собой совокупность взаимосвязанных условий. *Условия международного контракта* – пункт, параграф или статья договора, фиксирующая отдельные обязанности сторон по сделке. Структура контракта, т. е. набор условий и их последовательность определяется характером сделки, видом товара, отношением сторон и т.д. [3, с. 169-170].

Структура контракта международной купли-продажи товаров, как правило, включает в себя следующие статьи: преамбула; предмет контракта (наименование товара); количество товара; качество товара; цена и общая стоимость; базисные условия поставки; сроки поставки; упаковка и маркировка; условия платежа; транспортные условия (порядок отгрузки); страхование; сдача-приемка товара; гарантии; рекламации; штрафные санкции; форс-мажор; арбитраж; прочие условия.

С целью унификации условий заключения сделок международной купли-продажи, а также создания единообразного регулирования заключения и исполнения договора, позволяющего устранить существенные расхождения в национальном законодательстве, является *Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров*, разработанная в 1980 г. Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ).

Венская конвенция состоит из четырех частей, включающих 101 статью:

Часть I. Сфера применения и общие положения (1–13 статьи).

Часть II. Заключение договора (14–24 статьи).

Часть III. Купля-продажа товаров (25–88 статьи).

Часть IV. Заключительные положения (89–101 статьи) [9].

В Венской конвенции предусматривается сбалансированность интересов сторон договора с учетом существующей международной деловой практики и регулирования в национальных законодательствах, что находит отражение как в системе всего документа, так и в его отдельных положениях.

Базисные условия поставки в контракте купли-продажи – 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 [7].

Условия определяют базис цены и влияют на ее уровень. Базисные условия вырабатываются международной торговой практикой. Их применение упрощает составление-согласование контракта и разрешение разногласий.

Содержание этих условий не является общепринятым в международной торговле, а определяется, как правило, торговыми обычаями, сложившимися в коммерческой практике отдельных стран, портов, отраслей торговли.

Для упорядочения разногласий толкования терминов и с целью унификации правил международной торговли Международная торговая палата в 1936 году разработала и опубликовала сборник международных правил по толкованию коммерческих терминов под названием «Международные коммерческие термины ИНКОТЕРМС – International Commercial Terms – INCOTERMS 1936». Правки и дополнения были позднее сделаны в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 и последнее в 2010 г. Основной причиной последовательных редакций была необходимость адаптации их к современной коммерческой политике.

Целью международных правил толкования международных терминов ИНКОТЕРМС является обеспечение комплекта международных правил по толкованию наиболее часто используемых торговых терминов в области внешней торговли, что позволяет свести до минимума различия в интерпретации этих терминов в разных странах.

В Инкотермс 2010 можно выделить четыре группы (E, F, C, D) типов контрактов (базисов поставки товара). В основу этой классификации положены два принципа: определение обязанностей сторон по отношению к перевозке поставляемого товара и увеличение объема обязанностей продавца [8].

ТЕМА 5. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ, УСЛУГАМИ И ОБЪЕКТАМИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Международная торговля – обмен товарами и услугами между государственно оформленными хозяйствами. Международная торговля представляет собой специфическую сферу, объединяющую внешнеторговые сектора национальных экономик, т. е. совокупность внешней торговли всех стран мира.

Внешняя торговля – коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей на внешнем рынке товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, т. е. торговля одной страны со всеми странами мира.

Основными экономическими предпосылками для развития международной торговли явились: неравномерность обеспеченности стран природными, трудовыми, материальными и инвестиционными ресурсами; различия в эффективности производства товаров в разных странах.

Международный торговый оборот (объем международной торговли) в отличие от внешнеторгового оборота определяется путем суммирования объемов экспорта всех стран, обычно в долларах США и публикуются статистические данные международными организациями [7].

Товары, обращающиеся на мировом рынке, *классифицируются* по следующим признакам:

- *по назначению*: товары потребительского спроса и производственного назначения;
- *по срокам использования*: товары кратковременного и длительного использования; выборочного спроса, престижные, предметы роскоши;
- *по характеру потребления и степени обработки*: сырье, продовольствие, полуфабрикаты, готовые изделия, промежуточная продукция (комплектующие изделия, части, детали).

Международная торговля услугами – система международных товарно-денежных отношений между субъектами разных стран по поводу купли-продажи услуг. Международную торговлю товарами и услугами, интеллектуальной собственностью регулирует Всемирная торговая организация (ВТО) Главным международным документом, который применяется при этом, является Генеральное соглашение о торговле услугами.

Лизинг – финансовая коммерческая операция по предоставлению одной стороной (лизингодателем) другой стороне (лизингополучателем) в исключительное пользование на установленный срок имущества (машин, оборудования, цехов, заводов и пр.) за определенное вознаграждение на основе арендного договора (лизингового соглашения).

В мировой хозяйственной практике лизинг рассматривают как: способ инвестирования; разновидность аренды; форму кредита; завуалированный способ купли-продажи средств производства или права пользования чужим

имуществом; систему всех этих взаимоотношений, т.е. как вид предпринимательской деятельности (табл. 5.1).

Таблица 5.1 – Виды международного лизинга [3, с. 284]

Классификационный признак	Вид лизинга
Канал получения объекта лизинга	Прямой или косвенный
Роль арендатора в сделке	Экспортный или импортный
Состояние объекта лизинга	Лизинг нового или подержанного оборудования
Метод осуществления лизинга	Финансовый (прямой и обратный) или оперативный
Объем предоставляемых арендодателем услуг	Чистый, «мокрый», сервисный или полный
Способ финансирования	С привлечением или без привлечения заемных средств
Способ выплат арендных платежей	С полной, частичной выплатой или на компенсационной основе
Срок осуществления лизинга	Срочный или возобновляемый
Количество участвующих сторон в сделке	С участием двух, трех или более сторон

Международный инжиниринг как форма обмена научно-техническими знаниями представляет собой оказание одной стороной (консультантом) другой стороне (заказчику) комплекса или отдельных видов инженерно-технических услуг, связанных с проектированием, строительством и вводом объекта в эксплуатацию, с разработкой новых и усовершенствованием имеющихся технологических процессов на предприятии заказчика, внедрением изделия в производство, сбытом продукции.

Полный комплекс услуг и поставок, необходимых для сооружения нового объекта, называется комплексным инжинирингом. В то же время инжиниринговую деятельность можно разделить на несколько составляющих: *консультативный инжиниринг; технологический инжиниринг; строительный инжиниринг; управленческий инжиниринг* [3, с. 306-307].

Виды договоров на оказание инжиниринговых услуг:

- договор подряда (на проектные и изыскательские работы);
- возмездные договоры (на проведение маркетинговых исследований, рекламных услуг, по исполнению роли генеральных подрядчиков, услуги по проведению конкурсных торгов).

ТЕМА 6. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности обладает своей спецификой по сравнению с регулированием других сфер национальной экономики, поскольку определяются, с одной стороны, потребностью расширения национального экспорта и развития форм международной кооперации, а с другой – правилами международных организаций[7].

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности – система типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями в целях поддержания внешнеэкономического равновесия, стимулирования прогрессивных сдвигов в структуре экспорта и импорта, поощрения притока иностранного капитала.

Цели и интересы участников ВЭД по уровням представлены в таблице 6.1.

Таблица 6.1 – Цели и интересы участников ВЭД по уровням [3, с. 352]

Уровень целеобразования	Цели и интересы
Общегосударственный	Политическая и социальная стабильность Обеспечение устойчивого развития экономики страны
Региональный	Эффективность функционирования систем жизнеобеспечения населения Наполнение бюджета Социальная защита населения Экологическая безопасность Комплексное развитие региона
Корпоративный	Обеспечение эффективного развития Максимальная прибыль
Индивидуально-частный	Стабильный доход семьи

Целью регулирования являются стабилизация и приспособление внешнеэкономического комплекса страны к изменяющимся условиям международного разделения труда, мирового рынка и форм международного сотрудничества, решение национальных стратегических и тактических задач. Вмешательство государства в рыночные процессы является необходимым и обоснованным рядом факторов, обеспечивающим реализацию его конкретных функций.

Внешеэкономическая политика (ВЭП) государства представляет собой целенаправленную и комплексную программу действий законодательной и

исполнительной властей по развитию и повышению эффективности внешнеэкономических связей страны.

Разработка ВЭП государства должна осуществляться на основе анализа и учета внутренних и внешних факторов.

Основными *принципами ВЭП* являются: независимость; открытость; равноправие; признание приоритета международных договоров.

Структурообразующими элементами ВЭП, образующими единую систему воздействия государства на различные виды ВЭД, выступают:

- внешнеторговая политика;
- валютно-кредитная политика;
- научно-техническая (инновационная) политика;
- миграционная политика.

Протекционизм и фритрейдерство (политика свободной торговли) это два основных направления внешнеторговой политики государств.

Протекционизм представляет собой определенную систему мероприятий в области внешней торговли, направленную на защиту национальных производителей от иностранной конкуренции на внутреннем рынке, а также на захват внешних рынков.

Фритрейдерство, или политика свободной торговли заключается в том, что государство проводит такую систему торгово-политических мероприятий, которая допускает свободный ввоз и вывоз товаров, не прибегая в целях поощрения торговли к предоставлению экспортерам и импортерам особых льгот и не создавая для них препятствий

Регулирование внешней торговли осуществляется с помощью широкого набора средств, которые прямо или косвенно воздействуют на ее объемы, структуру и направления. В арсенале методов регулирования внешней торговли можно выделить два вида мер: административные и экономические.

К *экономическим методам* относят меры, связанные с использованием стоимостных категорий, это, прежде всего, таможенные пошлины, различные налоги и сборы (иначе называем *тарифное* регулирование ВЭД).

Под *административными методами* (неэкономическими) понимают систему организационно-правовых и специальных мер по ограничению, запрету и контролю за импортом или экспортом определенных товаров, услуг и т.д. К ним относят количественные лимиты (квоты), системы разрешений (лицензий), запретов (эмбарго) на экспорт или импорт того или иного товара, специфические технические требования к товару или упаковке,

бюрократические усложнения таможенных процедур и др. (иначе называем *нетарифное* регулирование ВЭД).

Основная задача государства в области внешней торговли – помочь экспортерам вывезти как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентными на международном рынке, и ограничить импорт, сделав иностранные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке. Поэтому, часть методов государственного регулирования направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции и поэтому относится, прежде всего, к импорту. Другая часть методов имеет своей задачей стимулирование экспорта.

Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли относится к методам экономического регулирования, предполагающим стоимостное воздействие на экспорт и импорт товаров. Непосредственно воздействуя на цену товаров с помощью тарифов, налогов, акцизов, сборов, государство регулирует внешнеторговые потоки (более характерно для развитых стран), получает дополнительные финансовые ресурсы (более типично для развивающихся стран), защищает интересы национальных производителей, прежде всего в трудоемких отраслях.

Основным элементом механизма тарифного регулирования служит *таможенный тариф*, который представляет собой систематизированный перечень ставок, определяющих размер платы по импортным и экспортным товарам, т.е. таможенные пошлины.

Таможенная пошлина – обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара и являющийся условием импорта или экспорта. Таможенные пошлины выполняют три *основные функции*:

- *фискальную*, которая относится и к импортным, и к экспортным пошлинам, поскольку они являются одной из статей доходной части государственного бюджета;
- *протекционистскую* (защитную), относящуюся к импортным пошлинам, поскольку с их помощью государство ограждает местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;
- *балансировочную*, которая относится к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых.

Классификации таможенных пошлин рассмотрены в таблице 6.2.

Таблица 6.2 – Классификация таможенных пошлин [6]

Классифицирую-	Вид пошлины
----------------	-------------

щий признак	
1. По способу взимания:	<ul style="list-style-type: none"> – <i>адвалорные</i>– начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 20% от таможенной стоимости); – <i>специфические</i>– начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара (например, 10 долл. за 1г); – <i>комбинированные</i>– сочетают оба названных вида таможенного обложения (например, 20% от таможенной стоимости, но не более 10 долл. за 1г).
2. По объекту обложения:	<ul style="list-style-type: none"> – <i>импортные</i>– пошлины, которые накладываются на импортные товары при выпуске их для свободного обращения на внутреннем рынке страны; – <i>экспортные</i>– пошлины, которые накладываются на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства; – <i>транзитные</i>– пошлины, которые накладываются на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны.
3. По характеру:	<ul style="list-style-type: none"> – <i>сезонные</i>– пошлины, которые применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, прежде всего сельскохозяйственной; – <i>антидемпинговые</i>– пошлины, которые применяются в случае ввоза на территорию страны товаров по цене более низкой, чем их нормальная цена в экспортирующей стране, если такой импорт наносит ущерб местным производителям подобных товаров либо препятствует организации и расширению национального производства таких товаров; – <i>компенсационные</i>– пошлины, накладываемые на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям таких товаров.
4. По происхождению:	<ul style="list-style-type: none"> – <i>автономные</i>– пошлины, вводимые на основании односторонних решений органов государственной власти страны; – <i>конвенционные(договорные)</i> – пошлины, устанавливаемые на базе двустороннего или многостороннего соглашения, такого как Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), или соглашений о таможенном союзе; – <i>преференциальные</i>– пошлины, имеющие более низкие ставки по сравнению с обычно действующим таможенным тарифом, которые накладываются на основе многосторонних соглашений на товары, происходящие из развивающихся стран. Цель преференциальных пошлин – поддержать экономическое развитие этих стран за счет расширения их экспорта.
Продолжение таблицы 6.2	
5. По типам ставок:	<ul style="list-style-type: none"> – <i>постоянные</i>– таможенный тариф, ставки которого одновременно установлены органами государственной власти и не могут изменяться в зависимости от обстоятельств; – <i>переменные</i>– таможенный тариф, ставки которого могут изменяться в установленных органами государственной власти случаях (при изменении уровня мировых или внутренних цен, уровня государственных субсидий).
6. По способу вычисления:	<ul style="list-style-type: none"> – <i>номинальные</i>– тарифные ставки, указанные в таможенном тарифе. Они могут дать только самое общее представление об уровне таможенного обложения, которому страна подвергает свои импорт или экспорт; – <i>эффективные</i>– реальный уровень таможенных пошлин на конечные товары, вычисленные с учетом уровня пошлин, наложенных на импортные узлы и детали этих товаров.

Методами таможенно-тарифного регулирования не всегда удается достичь желаемого результата по защите экономических интересов страны и ее субъектов, предотвращению вывоза остродефицитных сырьевых товаров, сокращению дефицита платежного баланса. Поэтому правительства активно используют нетарифные ограничения в регулировании внешней торговли. Термин «нетарифные ограничения» охватывает большую группу разнородных мер финансовой, технической, административной, кредитной и торговой политики, а также мероприятий экологической политики, меры, направленные на защиту здоровья людей, животных и растений, использование которых выходит за рамки их прямого назначения и создает препятствия для внешней торговли товарами и услугами [10, с.119-120]. Иными словами, он объединяет самые разнообразные препятствия для импорта и экспорта, такие как, *количественные ограничения, меры скрытого протекционизма и финансовые методы нетарифного регулирования.*

Количественные ограничения включают квотирование (контингентирование), лицензирование и «добровольное» ограничение экспорта.

Меры скрытого протекционизма включают технические барьеры, внутренние налоги и сборы, политику в рамках государственных закупок, требование о содержании местных компонентов, внешнеторговое делопроизводство

Наиболее распространенными *финансовыми методами* торговой политики являются субсидии, кредитование и демпинг.

Большинство нетарифных ограничений, в отличие от таможенных тарифов, слабо поддаются количественной оценке и поэтому плохо отражены в статистике. Именно эта характеристика нетарифных методов дает возможность правительствам использовать отдельные из них или какую-либо их комбинацию для достижения своих целей в области торговой политики.

ТЕМА 7. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ РОЛЬ В РЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Организация Объединенных Наций была создана в 1945 г. в Сан-Франциско на Учредительной конференции по вопросу о создании международных организаций.

Основной целью деятельности ООН является превращение ее в центр согласованных усилий наций по поддержанию международного мира и безопасности; развитию дружественных отношений между нациями на базе

принципов равноправия и самоопределения народов; обеспечению сотрудничества в разрешении международных экономических, социальных, культурных и гуманитарных проблем и уважению прав человека.

Членами ООН могут стать миролюбивые государства, которые примут на себя предусмотренные Уставом обязательства с условием неукоснительного их соблюдения.

Основными принципами деятельности ООН являются: суверенное равенство всех членов; добросовестное выполнение предусмотренных Уставом обязательств; разрешение международных споров мирными средствами; воздержание в международных отношениях от угроз силой или ее применения против другого государства.

Система ООН включает главные и вспомогательные органы Объединенных Наций, 18 специализированных организаций системы и одну автономную, а также программы, комитеты, комиссии.

Главными органами ООН являются: *Генеральная Ассамблея, Совет Безопасности, Экономический и социальный совет, Совет по опеке, Международный суд и Секретариат*. Вспомогательные органы учреждаются в соответствии с Уставом. К специализированным учреждениям и другим организациям ООН относятся: Международная организация труда (МОТ), Продовольственная и сельскохозяйственная организация (ФАО), Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), Международный валютный фонд (МВФ), Группа Всемирного банка, Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Всемирная торговая организация (ВТО) и другие[12].

Всемирная торговая организация занимает центральное место в регулировании международных экономических отношений, а установленные ею нормы фактически являются международным торговым законом. Ее документы используются как основа при разработке и практическом применении национальных законодательных и нормативных актов в сфере торговли. ВТО представляет собой своего рода форум, на котором формируются торговые отношения между странами в процессе коллективных обсуждений и переговоров.

Всемирная торговая организация (ВТО) – ведущая международная организация, занимающаяся вопросами сокращения торговых барьеров в торговле товарами, услугами, интеллектуальной собственностью и регулирования международных торговых отношений.

Основные функции ВТО: согласование на многосторонней основе правил, регулирующих поведение государств в международной

торговле; контроль за выполнением соглашений и договоренностей пакета документов Уругвайского раунда; проведение многосторонних торговых переговоров и консультаций между заинтересованными странами-членами; мониторинг национальной торговой политики стран-членов; техническое содействие развивающимся государствам по вопросам, касающимся компетенции ВТО; выполнение роли международного арбитра, позволяющего государствам разрешать возникающие споры; сотрудничество с международными специализированными организациями, участвующими в формировании глобальной экономической политики; прием новых членов.

Основными принципами, на которых строится многосторонняя система регулирования торгово-экономических отношений *Всемирной торговой организации*, являются следующие.

– *Торговля без дискриминации*. Данный принцип предполагает предоставление товарам и услугам иностранного происхождения режима наибольшего благоприятствования и национального режима.

– *Режим наибольшего благоприятствования* означает обязательство стран ВТО распространять на другие страны данной организации все льготы и привилегии в отношении таможенных пошлин и сборов в связи с ввозом-вывозом, предоставляемые любой договаривающейся стороне по любому товару.

– *Национальный режим* означает, что на внутреннем рынке на иностранные товары должен распространяться режим, не менее благоприятный, чем предоставляемый аналогичным товарам национального происхождения касательно всех законов, правил и требований, относящихся к их внутренней продаже, предложениям на продажу, покупке, перевозке, распределению и использованию.

– *Либерализация международной торговли посредством проведения многосторонних переговоров по прогрессивному снижению таможенных тарифов* и устранению других препятствий на пути международной торговли.

– *Отказ от использования количественных ограничений*. Либерализация торговли и соблюдение правил ВТО не означают, что страна полностью лишается законной возможности защищать в случае необходимости свой внутренний рынок.

– *Предсказуемость и транспарентность (прозрачность) торговой политики* означают проведение торговой политики в соответствии с установленными правилами и недопущение одностороннего нарушения принятых на себя обязательств.

– *Содействие конкуренции через отказ стран от использования несправедливых методов ведения торговой политики*, таких как демпинг и экспортные субсидии.

– *Специальный и дифференцированный режимы для развивающихся стран*: более мягкие обязательства по сравнению с развитыми странами и более продолжительный период их реализации.

– *Разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров*.

Страны – члены ВТО в настоящее время регулируют более 96% всей мировой торговли [13].

Международный валютный фонд (МВФ) – единственная из межправительственных организаций, сочетающая регулирующие, консультационные и финансовые функции. Она наблюдает за проводимой странами-членами денежно-кредитной политикой и политикой по установлению валютного курса, содействует поддержанию организованной мировой платежной системы, предоставляет краткосрочные кредиты странам, которые сталкиваются с серьезным дефицитом платежного баланса.

Миссии Международного валютного фонда и Всемирного банка являются взаимодополняющими, но их индивидуальные роли – разные.

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

Основными направлениями деятельности Банка являются финансирование проектов, техническая и консультационная помощь в реструктуризации и развитии экономики, стимулирование иностранных инвестиций, а также содействие в выработке основополагающих принципов экономической политики, призванной обеспечить выполнение этих целей.

В *группу Всемирного банка* входит пять специализированных межправительственных организаций: Международный банк реконструкции и развития (МБРР); Международная ассоциация развития (МАР); Международная финансовая корпорация (МФК); Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ); Международный центр по урегулированию инвестиционных споров [14].

ТЕМА 8. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Предприятие следует рассматривать как основное звено экономики, именно на нем осуществляется производство продукции, происходит непосредственная связь работника со средствами производства [4, с. 29].

Управление ВЭД предприятия – воздействие на процессы подготовки и реализации внешнеэкономических операций, ориентированное на получение прибыли, повышение рентабельности посредством участия в МРТ [3, с. 118].

При организации управления ВЭД предприятия должны соблюдаться следующие принципы: самостоятельность в принятии решений; сочетание прав, обязанностей и ответственности; учет национальных экономических интересов; свобода выбора партнера по ВЭД; обеспечение эффективности ВЭД [3, с. 118].

Содержание управления ВЭД на предприятии раскрывается через механизм управления ВЭД, который включает: цели управления; принципы, на которых основывается управление; функции управления; конкретную структуру управления предприятием; методы управления; процесс управления; ценностные ориентации в принятии решений; систему стимулирования.

Сущность управления проявляется в *функциях*, которые отражают направления или стадии осуществления целенаправленного воздействия на связи и отношения людей в процессе управления:

1) *планирование ВЭД*, предполагающее разработку планов производства и реализации экспортной продукции, валютный поток (доходов и расходов), НИОКР и т.д.;

2) *организация ВЭД*, заключающаяся в выборе оптимальных организационных структур управления;

3) *координация (регулирование)* – корректирующее целенаправленное воздействие на специалистов, осуществляющих отдельные операции по реализации ВЭД;

4) *стимулирование (активизация)* – материальное и моральное поощрение работников, их мотивация;

5) *контроль* – систематическое наблюдение (мониторинг) за деятельностью специалистов, сопоставление плановых и реальных результатов ВЭД.

Содержание названных функций управления ВЭД изменяется в зависимости от самих видов и форм ВЭД, а также в зависимости от изменений внешней среды.

Планирование ВЭД – набор действий и решений, принятых руководством фирмы (предприятия, организации), которые обеспечивают

достижение целей компании средствами ВЭД на длительную перспективу [3, с. 49]. На уровне субъекта хозяйствования его можно охарактеризовать как предвидение целей и результатов деятельности предприятия, а также определение ресурсов, необходимых для их достижения [4, с. 34].

Принципы планирования ВЭД: принцип единства, принцип участия, принцип непрерывности и гибкости планирования, принцип точности,

В международной практике наиболее распространенной формой внутрифирменного планирования является составление бизнес-планов, имеющих в отличие от программ высокий уровень конкретной проработки.

Структура бизнес-плана содержит следующие составляющие: резюме; описание предприятия; описание продукции (услуг); анализ рынка; производственный план; план сбыта; финансовый план; анализ чувствительности проекта; нормативная информация; приложения.

Хозяйственная самостоятельность предприятий в условиях рыночной экономики обуславливает необходимость создания сильных функциональных служб и отделов по обеспечению экспортного производства и экспортных операций. Оптимальная организационная структура ВЭД должна обеспечивать максимум продаж при минимуме затрат. На производственном предприятии выбор форм организации служб ВЭД определяется:

- видом хозяйственной деятельности предприятия (промышленная, аграрная, торговля и т.д.);
- мотивами и потребностями, побуждающими к участию в международном разделении труда (экспорт, импорт, привлечение иностранных инвестиций, участие в международной кооперации и др.);
- степенью интернационализации производственной деятельности (уже участвует или только намерено включиться в международные операции, количество и характер уже освоенных внешних рынков);
- методами реализации продукции фирмы (самостоятельные экспортные операции или через посредников);
- масштабом предприятия и объемом его фактического и потенциального экспорта, что определяет количественные параметры службы управления ВЭД;
- характером внешнеэкономических операций (осуществление их на постоянной основе или периодически, время от времени).

От этих факторов зависит форма организации управления ВЭД. Гибкое приспособление организационных структур, функционирующих на мировых

рынках, к изменяющемуся товару повышает эффективность внешнеэкономической деятельности. Таким образом, изменяющаяся стратегия производства, разработка новых видов продукции на базе компьютеризации управления влекут за собой изменения и организационных структур. Один из важнейших факторов, влияющих на организационную структуру управления ВЭД, это способ выхода на внешний рынок: самостоятельно или через посредников.

Если на предприятии планируется осуществлять единичные внешнеторговые операции с разовой или периодической поставкой, то достаточно привлечения к работе одного специалиста. Форма организации – *специалист по ВЭД*. Если объемы экспортной деятельности незначительны, или если сделки носят нерегулярный характер, или если предприятие осуществляет экспортные операции через посредников, то организуется так называемый «встроенный» отдел ВЭД, например, в отдел маркетинга или коммерческий отдел. При расширении ВЭД такой «встроенный» отдел может быть преобразован в самостоятельный.

Отдел внешнеэкономической деятельности (ОВЭД) создается в структуре управления предприятием при постоянном характере экспортных и других внешнеэкономических операций, нацеленности на их расширение.

Департамент по ВЭД целесообразно создавать при крупных компаниях, ориентированных на внешнеэкономические операции, носящие постоянный, устойчивый характер, как правило, на долгосрочных условиях.

Внешнеторговые фирмы (ВТФ) входят в состав крупных объединений с масштабными внешнеэкономическими операциями (как правило, с правами юридического лица, существующие в форме Торговых домов).

Кроме того, организация управления ВЭД предприятия осуществляется при помощи национальных специализированных и государственных посредников или услуг иностранных посредников.

В целом выбор в пользу той или иной организационной структуры управления ВЭД и ее эффективность определяются степенью ее приспособления и адаптации к изменяющимся условиям рыночной среды [3, с. 118-119].

Организационные структуры не являются застывшими, отдел может перерасти в фирму и, напротив, свертывание ВЭД приводит к ликвидации внешнеторговой фирмы и созданию самостоятельного отдела.

ТЕМА 9. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

С позиций национальной экономики следует проводить оценку эффективности народно-хозяйственной и макроэкономической форм внешнеэкономических отношений с другими странами, учитывая, что сферой возникновения эффекта выступает внутренняя среда фирм и национальных экономик, а сферой проявления полученной эффективности – внешняя экономическая среда.

Эффективность – экономическая категория, суть которой заключается в сопоставлении достигнутых результатов деятельности, прежде всего производственной и хозяйственной, и израсходованных ресурсов, т.е. затрат различных факторов, необходимых для ее постоянного возобновления.

Сущность проблемы экономической эффективности состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов.

В основе понятия экономической эффективности лежит понятие эффекта. *Экономический эффект* – полезный результат экономической деятельности, измеряемый разностью между полученным денежным доходом и денежным расходом на ее осуществление. В условиях рыночной экономики целевая функция предприятия заключается в получении положительного экономического эффекта, выражающегося в прибыли. *Прибыль* – абсолютная величина дохода, она не может выступать в качестве определяющего признака оценки эффективности, раскрывающего ее сущность. Смысл критерия эффективности вытекает из необходимости максимизации полученного результата или минимизации затрат на его достижение. Исходя из этого, в качестве количественного критерия эффективности должна выступать норма прибыли – рентабельность.

Эффект от развития внешнеэкономических связей страны проявляется в сферах:

- а) *бюджетной* – за счет притока таможенных платежей от экспорта (импорта) товаров и услуг; увеличения налоговых платежей экспортно-ориентированных и совместных с иностранным капиталом предприятий;
- б) *инвестиционной* – за счет притока иностранных инвестиций и увеличения инвестиций отечественных (от экспорта);
- в) *производственной* – за счет модернизации технологической и производственной базы (при импорте оборудования, торговле лицензиями, организации совместных предприятий, международном финансовом лизинге);

г) *социальной* – за счет увеличения занятости при наращивании экспортного производства, открытии совместных предприятий.

В результате повышается производительность и конкурентоспособность производства, наблюдается экономический рост, более полно удовлетворяются потребности населения, растет престиж страны в мировой экономике.

В целом, анализируя воздействие внешнеэкономического фактора на национальную экономику на макро- и микроуровнях, можно отметить, что прямой эффект проявляется в бюджетной сфере; прямой и косвенный – в производственно-инвестиционной и косвенный – в социальной.

Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению ВЭД предприятий может производиться с использованием различных методов – факторного, экспертного, расчетного и др.

Достаточно распространен в мировой практике *факторный подход*, сущность которого заключается в поиске факторов, влияющих на эффективность ВЭД, и установлении с использованием математического инструментария взаимосвязи между выявленными факторами и результатом развития ВЭД предприятия.

На уровне предприятий и иных хозяйствующих субъектов под *экономической эффективностью внешнеэкономических операций* понимается степень увеличения дохода от них, получаемая либо как разница, либо как частное между результатами и затратами на их реализацию.

Система показателей экономической эффективности ВЭД делится на две группы:

1) *показатели эффекта*, определяемые как абсолютные величины и выражаемые в соответствующих денежных единицах как разница между результатами и затратами:

2) *показатели эффективности*, определяемые на основе отношения результатов к затратам; как правило, выражаются в относительных единицах: процентах (%), долях единицы и др. [3, с. 153-155].

Под затратами понимают стоимостную (денежную) оценку привлекаемых ресурсов: стоимость сырья, материалов, энергии, услуг сторонних организаций, оплату труда, обязательные отчисления в бюджет и другие затраты, без которых сделка, операция были бы невозможны. Под результатами следует понимать денежную, стоимостную оценку полученного дохода: денежные средства за поставленную продукцию, выполненные работы и услуги, стоимость полученного товара и т.д. [4, с. 91-95; 11 с. 156].

Следует отметить, что различают *общую* и *сравнительную* эффективность. *Общая эффективность* исчисляется для оценки затрат и результатов уже реализованных решений. *Сравнительная эффективность* определяется при выборе одного из вариантов решения, она позволяет выявить экономические преимущества одного варианта по сравнению с другими, определить степень оптимальности выбранного варианта.

Все показатели эффективности внешней торговли можно условно разделить на три группы.

К *показателям первой группы* следует относить экспортную, импортную и внешнеторговую квоты, долю импорта в объеме национального потребления, показатели уровня международной специализации (доля страны в мировом товарообороте в целом и по отдельным товарным группам, коэффициент относительной экспортной специализации, коэффициент диверсификации, экспортная квота в производстве отрасли, импортная квота в потреблении отрасли). Эти показатели используются для оценки внешнеэкономической деятельности преимущественно на национальном уровне.

Во *вторую группу показателей* можно включить экспортный, импортный и внешнеторговый обороты, внешнеторговое сальдо, удельные веса отдельных товарных групп в структуре экспорта (импорта), индекс условий торговли, коэффициенты покрытия импорта экспортом и сбалансированности внешнеторговых связей. Экспортный, импортный и внешнеторговый обороты характеризуют масштабы внешнеторговой деятельности и сами по себе не позволяют судить о качественной стороне этих отношений. Эти количественные показатели широко используются для международных сопоставлений, а также для расчета показателей, характеризующих степень открытости национальной экономики. Оценить уровень развития внешней торговли можно, анализируя соотношение удельных весов отдельных товарных групп в структуре экспорта (импорта) и сальдо внешнеторгового баланса (как в целом, так и по товарным группам).

К *третьей группе показателей* можно отнести сводный показатель бюджетной эффективности внешней торговли, показатели абсолютной и валютной эффективности экспорта (импорта), эффективность производства экспорта (потребления импорта), показатели рентабельности внешнеторговых операций.

При разработке и обосновании программ развития, в ходе анализа внешнеэкономической (и в частности, внешнеторговой) деятельности, а также в процессе определения ее приоритетных направлений в первую

очередь следует использовать показатели первой и второй групп и сводный показатель бюджетной эффективности внешней торговли. На уровне отдельных субъектов хозяйствования и отраслевых министерств и ведомств при анализе и планировании внешнеторговой деятельности целесообразно использовать показатели второй и третьей групп.

ТЕМА 10. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Основы системы организации и управления внешнеэкономической деятельностью заложены Конституцией Республики Беларусь. Традиционно государственная власть представлена в трех ветвях: законодательной, исполнительной и судебной. Гарантом Конституции выступает Президент Республики Беларусь. *Государственное регулирование внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь осуществляется:*

- Президентом Республики Беларусь;
- Национальным собранием Республики Беларусь;
- Правительством Республики Беларусь;
- иными уполномоченными государственными органами Республики Беларусь

в соответствии с:

- 1) Законом Республики Беларусь от 25 ноября 2004 года «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»;
- 2) иными актами законодательства Республики Беларусь;
- 3) нормами международного права, действующими для Республики Беларусь.

В соответствии со статьей 90 Конституции Парламент – Национальное собрание – «является представительным и законодательным органом Республики Беларусь». Национальное собрание состоит из двух палат – Палаты представителей и Совета республики. Парламент выполняет следующие функции:

- издает законы, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность;
- разрабатывает основы внешнеторговой политики;
- ратифицирует торговые договоры с зарубежными странами;
- определяет общие принципы валютной политики;

- утверждает по представлению Совета Министров план формирования и использования государственного валютного фонда, лимита внешнего долга;

- выносит решение о применении ответных мер в отношении стран, создающих дискриминационные условия для внешнеэкономической деятельности страны.

Высшим *исполнительным* и распорядительным органом является Совет Министров Республики Беларусь. Он:

- издает постановления и распоряжения во исполнение законов по внешнеэкономической деятельности;

- осуществляет общее руководство в области отношений Республики Беларусь с иностранными государствами и международными органами;

- вводит ограничения по осуществлению операций международного обмена товарами и услугами в целях обеспечения экономических интересов, а также выполнения международных обязательств республики.

Координация работы государственных органов Республики Беларусь осуществляется по:

- *разработке* предложений по формированию государственной внешнеторговой политики Республики Беларусь;

- *регуливанию* внешнеторговой деятельности ее участников;

- *заключению* международных договоров Республики Беларусь в области внешнеторговой деятельности *осуществляется Правительством Республики Беларусь и уполномоченным государственным органом в пределах их компетенции*, если иное не установлено Президентом Республики Беларусь [15].

Белорусская торгово-промышленная палата (БелТПП) является самостоятельным юридическим лицом, негосударственной некоммерческой организацией, содействующей развитию национальной экономики, промышленных, научно-технических и торговых связей Республики Беларусь с другими странами. Она основана на членстве юридических лиц и индивидуальных предпринимателей республики. Ее членами являются свыше 1500 производителей и экспортеров товаров и услуг.

Палата функционирует с целью содействия развитию белорусской экономики, интегрированию ее в мировую хозяйственную систему, формированию рыночной инфраструктуры, созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности, осуществлению и упорядочению внешнеэкономических связей субъектов

предпринимательской деятельности с иностранными партнерами, а также расширению торгово-экономических связей республики с другими странами.

Палата реализует значительное количество соглашений и меморандумов о сотрудничестве с национальными и региональными торгово-промышленными палатами, ассоциациями и иными организациями – традиционными и перспективными торговыми партнерами Республики Беларусь.

При БелТПП работает *Международный арбитражный суд*, который призван помочь предприятиям квалифицированно разрешить как международные, так и внутренние экономические споры. В нем также могут рассматриваться споры по купле-продаже товаров, оказанию услуг, научно-техническому обмену, сооружению промышленных и иных объектов, лицензионным операциям, перевозке грузов и пассажиров, инвестициям, торговому посредничеству, кредитно-расчетным операциям и др. [16].

2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Вопросы для обсуждения на практических занятиях и домашние задания

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ДИСЦИПЛИНУ «ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Вопросы для обсуждения

1. Перечислите закономерности, в соответствии с которыми строится конкретная система организации и управления внешнеэкономической деятельностью того или иного государства.
2. В чем заключается цель дисциплины «Организация внешнеэкономической деятельности»?
3. Каковы задачи дисциплины «Организация внешнеэкономической деятельности»?
4. Охарактеризуйте основные формы внешнеэкономических связей.
5. Назовите критерии классификации внешнеэкономических связей и дайте их характеристику.
6. Каковы основные направления внешнеэкономической деятельности (ВЭД)?
7. Дайте характеристику формам внешнеэкономической деятельности.
8. Проанализируйте экономическую сущность внешней торговли как основной форма ВЭД.

Домашнее задание № 1. В академической группе по подгруппам студенты (численностью до 3-х человек) готовят мультимедийную презентацию на тему: «Виды и формы внешнеэкономической деятельности (ВЭД)», в которой на основании статистических и аналитических данных (международных организаций, интернет-источников, периодической печати и др. источников) изучает внешнеэкономические связи, основные виды и формы внешнеэкономической деятельности страны по выбору (ПРИЛОЖЕНИЕ 1) и делают соответствующие выводы.

ТЕМА 2. СУБЪЕКТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вопросы для обсуждения

1. Перечислите субъекты внешнеэкономической деятельности. По каким критериям осуществляется их классификацию?
2. Какова сущность контрагентов на зарубежных рынках, и какие категории контрагентов присутствуют на мировом рынке?
3. Перечислите факторы, которые учитываются при выборе зарубежного рынка?
4. Назовите критерии выбора надежного партнера и что они включают?
5. Каким образом в международной торговле принято вести работу по изучению партнеров?
6. Что означает понятие «хорошая деловая репутация»?
7. Какие источники информации о фирмах можно использовать?
8. Какие показатели производственной и финансовой деятельности фирмы помогают изучению ее положения?

Домашнее задание № 1. В академической группе подгруппы студентов (численностью до 4-х человек) готовят мультимедийную презентацию на тему: «Особенности организация работы по сбору информации и изучению контрагентов во внешнеторговых фирмах (региона и/или страны по выбору)».

Домашнее задание № 2. В академической группе каждый студент составляет: «Досье и информационную карту фирмы», в соответствии с выбранным регионом и страной по выбору (ПРИЛОЖЕНИЕ 1), партнером субъекта хозяйствования Республики Беларусь и делает соответствующие выводы. Для выполнения задания можно использовать ПРИЛОЖЕНИЕ 2, либо разработать самостоятельно на основе изученной учебной и научной литературы, а также практики работы субъектов хозяйствования, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность (например, http://arzinger.by/wp-content/files_mf/slepitchvforumpresentationnovember2013.pdf).

ТЕМА 3. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ (МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ) ОПЕРАЦИЙ

Вопросы для обсуждения

1. Как взаимосвязаны между собой понятия «внешнеэкономическая операция» и «международная торговая сделка»?
2. В чем отличие основных операций от вспомогательных (обеспечивающих)?
3. Что такое торговые обычаи и какова их роль в международной торговле?
4. Какие коммерческие операции в области услуг относятся к основным, а какие – к вспомогательным?
5. В чем заключается унификация правил и условий международной торговли?
6. Какие этапы организации ВЭО вы знаете? Раскройте их содержание.

Домашнее задание № 1. В академической группе подгруппы студентов (численностью до 4-х человек) готовят мультимедийную презентацию на одну из тем: «Товарообменные на безвалютной основе (бартерные) внешнеэкономические операции»; «Торговые компенсационные (встречные) внешнеэкономические операции»; «Промышленные компенсационные внешнеэкономические операции».

Домашнее задание № 2. В академической группе подгруппы студентов (численностью до 4-х человек):

1) изучают основные этапы внешнеэкономических операций и их содержание:

I этап – подготовка к заключению сделки (контракта)

II этап – заключение (подписание) сделки (контракта)

III этап – исполнение сделки (контракта)

2) по каждому этапу внешнеэкономических операций приводят примеры соответствующих мероприятий и необходимых документов.

ТЕМА 4. ДОГОВОР (КОНТРАКТ) МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПИ-ПРОДАЖИ КАК ОСНОВНОЙ ДОКУМЕНТ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вопросы для обсуждения

1. Сформулируйте признаки внешнеторгового контракта.
2. В чем заключаются функции контракта международной купли-продажи товаров?
3. Назовите критерии классификации и соответствующие им виды международных контрактов.
4. Что понимается под условиями контракта и как они классифицируются? В чем различие между существенными и несущественными условиями договора купли-продажи?
5. В чем заключается цель и значение Венской конвенции для международной торговой практики?
6. Что определяют базисные условия поставки? Назовите цели создания ИНКОТЕРМС. Какова структура ИНКОТЕРМС-2010? Содержится ли в терминах сборника INCOTERMS момент перехода права собственности на товар?

Домашнее задание № 1. В академической группе каждый студент составляет: «Договор купли-продажи товаров», в соответствии с выбранным регионом и страной по выбору (ПРИЛОЖЕНИЕ 1), партнером субъекта хозяйствования Республики Беларусь в соответствии Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.) и законодательству Республики Беларусь.

Домашнее задание № 2. В академической группе подгруппы студентов (численностью до 4-х человек) готовят реферат или мультимедийную презентацию по одному из видов договоров во внешнеэкономической деятельности (таблица 4.1):

- международной торговле товарами;
- международной торговле услугами;
- международному производственно-техническому сотрудничеству;
- международному обмену объектами интеллектуальной собственности;
- международному инвестиционному сотрудничеству;

- международным валютно-финансовым и кредитным отношениям.

ТЕМА 5. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ, УСЛУГАМИ И ОБЪЕКТАМИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Вопросы для обсуждения

1. В чем заключаются особенности организации и техники ВЭО: по поставке сырьевых и продовольственных товаров; машин и оборудования?
2. На какие виды подразделяется международный лизинг и его характерные черты?
3. Что понимается под международным инжинирингом и каковы его виды? Какие фирмы оказывают международные инжиниринговые услуги?
4. Что является объектом интеллектуальной собственности?
5. Дайте определение лицензии как предмета международного обмена.
6. Дайте классификацию лицензий по различным критериям.
7. Охарактеризуйте франчайзинг и на какие виды он подразделяется? Приведите примеры каждого из них.
8. Какими видами договоров может оформляться международная купля-продажа лицензий?
9. Какие способы платежей характерны для международного лицензионного соглашения?

Домашнее задание № 1. В академической группе подгруппы студентов (численностью до 4-х человек) готовят мультимедийную презентацию на одну из тем: «Международный лизинг и его особенности»; «Особенности организации международного инжиниринга»; «Международный обмен лицензиями как форма международной торговли объектами интеллектуальной собственности», «Организация и техника внешнеэкономических операций торговли услугами».

Домашнее задание № 2. В академической группе подгруппы студентов (численностью до 4-х человек) составляет договор, соответствующий теме презентации, в соответствии с выбранным регионом и страной по выбору.

ТЕМА 6. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вопросы для обсуждения

1. В чем различие политики свободы торговли и протекционизма? Каковы основные инструменты торговой политики.
2. Что такое таможенный тариф? Как классифицируются таможенные пошлины?
3. Какие аргументы используются сторонниками и противниками тарифов?
4. В чем заключаются сложности измерения нетарифных методов, и какие существуют инструменты для этого?
5. Какие методы количественных ограничений вам известны?
6. Каков экономический смысл квотирования, и какие виды квот вы знаете?
7. Что общего и в чем различие между импортным тарифом и импортной квотой?
8. Что такое лицензии, и какие методы распределения лицензий являются предпочтительными?
9. Почему «добровольное» ограничение экспорта не может считаться действительно добровольным?
10. Какие скрытые методы торговой политики вы знаете и в чем их экономический смысл?

Домашнее задание № 1. В академической группе подгруппы студентов (численностью до 4-х человек) готовят мультимедийную презентацию на тему: «Внешнеэкономическая политика государства», в соответствии с выбранным регионом и страной по выбору.

Домашнее задание № 2. В академической группе подгруппы студентов (численностью до 4-х человек) готовят мультимедийную

презентацию на тему: «Тарифные и нетарифные методы регулирования внешней торговли», в соответствии с выбранным регионом и страной по выбору.

ТЕМА 7. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ РОЛЬ В РЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вопросы для обсуждения

1. Перечислите основные функции Всемирной торговой организации.
2. Приемницей какой организации является Всемирная торговая организация? В чем их отличие?
3. На каких принципах строится деятельность ВТО? В чем заключаются преимущества членства в ВТО?
4. Какие специализированные межправительственные организации входят в группу Всемирного банка?
5. Назовите основные направления деятельности Всемирного банка.
6. Охарактеризуйте деятельность Международной торговой палаты (МТП).
7. В чем состоят преимущества участия Республики Беларусь в международных организациях в области внешнеэкономического сотрудничества и торговых соглашениях.

Домашнее задание № 1. В академической группе подгруппы студентов (численностью до 4-х человек) готовят мультимедийную презентацию на одну из тем: «Всемирная торговая организация (ВТО)»; «Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС)»; «Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС)»; «Соглашение о торговых аспектах инвестиционных мероприятий (ТРИМС)»; «Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)»; «Международная торговая палата (МТП)»; «Участие Республики Беларусь в международных организациях в области внешнеэкономического сотрудничества и торговых соглашениях».

Домашнее задание № 2. В академической группе подгруппы студентов (численностью до 4-х человек) готовят мультимедийную презентацию на тему: «Участие государства в международных организациях».

в области внешнеэкономического сотрудничества и торговых соглашениях», в соответствии с выбранным регионом и страной по выбору.

ТЕМА 8. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Вопросы для обсуждения

1. Каковы основные функции организации (предприятия) во внешнеэкономической деятельности?
2. Чем обуславливается решение организации (предприятия) о выходе на внешние рынки?
3. С какими трудностями сталкивается организация (предприятие) при выходе на внешний рынок?
4. Охарактеризуйте принципы планирования ВЭД.
5. Какие факторы определяют выбор формы организации внешнеэкономической деятельности предприятия?
6. Какие формы организации внешнеэкономической деятельности предприятия вы знаете?

Домашнее задание № 1. В академической группе подгруппы студентов (численностью до 4-х человек) готовят мультимедийную презентацию на одну из тем: «Специалист по ВЭД»; «Отдел внешнеэкономической деятельности (ОВЭД)»; «Департамент по ВЭД»; «Внешнеторговые фирмы (ВТФ)».

Домашнее задание № 2. В академической группе подгруппы студентов (численностью до 4-х человек) составляет Положение о функционировании... («Специалист по ВЭД»; «Отдел внешнеэкономической деятельности (ОВЭД)»; «Департамент по ВЭД»; «Внешнеторговые фирмы (ВТФ)»), соответствующее теме презентации, в соответствии с выбранным регионом и страной по выбору либо субъекта хозяйствования Республики Беларусь.

ТЕМА 9. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вопросы для обсуждения

1. В каких сферах проявляется эффект от развития внешнеэкономических связей страны? Что является результатом развития внешнеэкономической сферы страны?
2. Перечислите факторы эффективности ВЭД.
3. В чем заключается разница между понятиями «эффект» и «эффективность»? Каким образом определяются показатели эффекта и эффективности ВЭД?
4. В чем различия между общей и сравнительной эффективностью?
5. На какие группы условно можно разделить показатели эффективности внешней торговли? Дайте характеристику каждой из них.

Домашнее задание № 1. В академической группе подгруппы студентов (численностью до 4-х человек) изучают задания, выполняют их на основании анализа статистических и аналитических данных (международных организаций и Республики Беларусь, периодической печати, интернет-источников и др.) и делают соответствующие выводы:

- а) рассчитайте показатели, определяющих участие стран в МРТ (экспортная квота; импортная квота; внешнеторговая квота; экспорт, импорт и внешняя торговля на душу населения, коэффициент динамики МРТ, коэффициент относительной специализации (отрасли, предмета), коэффициент внутриотраслевой международной специализации и др.);
- б) показатели оценки эффективности внешнеэкономической деятельности организации (предприятия) региона и/или страны по выбору, или субъекта хозяйствования Республики Беларусь.

ТЕМА 10. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Вопросы для обсуждения

1. Какие функции в области регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь выполняют Министерство экономики, Министерство иностранных дел?
2. Какие организации в соответствии со своими функциями призваны содействовать развитию внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь?
3. Каковы внешнеэкономические связи Республики Беларусь?
4. В чем состоят особенности современного состояния и тенденций развития внешней торговли Республики Беларусь?
5. В чем заключается деятельность Белорусской торгово-промышленной палаты по содействию развитию внешнеэкономической деятельности?
6. Каковы направления и формы привлечения иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь? Оцените инвестиционный климат экономики Республики Беларусь.
7. Охарактеризуйте инновационную деятельность Республики Беларусь и ее участие в международном научно- и производственно-техническом сотрудничестве.

Домашнее задание № 1. В академической группе каждый студент самостоятельно на основании анализа статистических и аналитических данных за 2013 и 2014 гг. (Министерства иностранных дел, Министерства экономики, Национального статистического комитета Национального банка и др. министерств и ведомств Республики Беларусь, периодической печати, интернет-источников и др.) изучает содержание индивидуального задания, выполняет его и делает соответствующие выводы.

Содержание индивидуального задания	ФИО студента
<p>1. <u>Структура торгового баланса Республики Беларусь: страны СНГ и вне СНГ.</u></p> <p>Рассчитать структурные характеристики внешнеторговых потоков в рамках торгового баланса со странами СНГ и вне СНГ. Составить аналитическую записку с определениями, таблицами, графиками и пояснительным текстом. Записку закончите резюме с основными</p>	

положениями анализа.	
<p>2. <u>Товарная структура торгового баланса Республики Беларусь: разделы экспорта.</u></p> <p>Рассчитать структуру белорусского экспорта по 10 основным товарным разделам по графе ВСЕГО. Составить аналитическую таблицу, где необходимо описать пять основных разделов белорусского экспорта и составляющие их основные товарные группы (не менее 50 процентов объема раздела). Записку закончите резюме с основными положениями анализа относительно основных товаров белорусского экспорта.</p>	
<p>3. <u>Товарная структура торгового баланса Республики Беларусь: разделы импорта.</u></p> <p>Рассчитать структуру белорусского импорта по 10 основным товарным разделам по графе ВСЕГО. Составить аналитическую таблицу, где необходимо описать пять основных разделов белорусского импорта и составляющие их основные товарные группы (не менее 50 процентов объема раздела). Записку закончите резюме с основными положениями анализа относительно основных товаров белорусского импорта.</p>	
<p>4. <u>Структура внешней торговли Республики Беларусь: товары и услуги.</u></p> <p>Определить долю товаров и долю услуг во внешней торговле Республики Беларусь. Составить аналитическую записку, где укажите значение долей услуг в товарообороте, экспорте, импорте товаров и услуг. Отметьте роль услуг при формировании внешнеторгового сальдо Республики Беларусь. Записку закончите резюме с основными положениями анализа.</p>	
<p>5. <u>Структура баланса услуг: экспорт.</u></p> <p>Рассчитать таблицу структуры видов услуг по экспорту Республики Беларусь. Составить аналитическую записку, где необходимо описать основные виды экспорта услуг и темпы их роста. Сделайте комментарий относительно содержания трех важнейших видов услуг. Записку закончите резюме с основными положениями анализа.</p>	
<p>6. <u>Структура баланса услуг: импорт.</u></p> <p>Рассчитать таблицу структуры видов услуг по импорту Республики Беларусь. Составить аналитическую записку, где необходимо описать основные виды импорта услуг и темпы их роста. Сделайте комментарий относительно содержания трех важнейших видов импорта услуг. Записку закончите резюме с основными положениями анализа.</p>	
<p>7. <u>Структура баланса услуг: транспортные услуги.</u></p> <p>Рассчитать таблицу баланса международных транспортных услуг Республики Беларусь. Составить аналитическую записку, где необходимо прокомментировать роль транспортных услуг в формировании положительного сальдо торговли услугами. Укажите важнейшие виды услуг и основные направления государственного регулирования транспортных услуг. Записку закончите резюме с основными положениями анализа.</p>	
<p>8. <u>Структура баланса услуг: поездки.</u></p> <p>Рассчитать таблицу баланса международных поездок Республики Беларусь. Составить аналитическую записку, где необходимо прокомментировать роль данного вида услуг в формировании общего положительного сальдо торговли услугами. Укажите важнейшие виды услуг и прокомментируйте основные направления их государственного регулирования в Республике Беларусь (по услугам международного туризма). Записку закончите резюме с основными положениями анализа.</p>	
<p>9. <u>География торговли: страны СНГ.</u></p> <p>Составьте таблицу основных стран – торговых партнеров Беларуси по</p>	

<p>экспорту и импорту среди стран СНГ, указав удельные веса в общем объеме и объеме экспорта и импорта стран СНГ. Также составьте список стран с дефицитом и профицитом торгового баланса по региону СНГ. Прокомментируйте данные таблицы в пояснительной записке.</p>	
<p>10. <u>География торговли: «десятка» основных стран-партнеров по экспорту.</u> Составьте таблицу десяти стран – основных внешнеторговых партнеров Беларуси по экспорту, указав удельные веса в общем объеме экспорта каждой страны и всех стран в целом. Прокомментируйте данные таблиц в пояснительной записке. Записку закончите резюме с основными положениями анализа и оценкой значимости данного общего списка в торговле Республики Беларусь.</p>	
<p>11. <u>География торговли: «десятка» основных стран-партнеров по импорту.</u> Составьте таблицу десяти стран – основных внешнеторговых партнеров Беларуси по импорту, указав удельные веса в общем объеме импорта каждой страны и всех стран в целом. Прокомментируйте данные таблиц в пояснительной записке. Записку закончите резюме с основными положениями анализа и оценкой значимости данного общего списка в торговле Республики Беларусь.</p>	
<p>12. <u>География торговли: страны ЕС.</u> Составьте таблицы торговли Беларуси со странами ЕС (в составе 15 старых и 12 новых членов по отдельности) по экспорту, импорту и сальдо, указав удельные веса в общем объеме экспорта и импорта каждой страны и всех стран ЕС в целом. Прокомментируйте данные таблиц в пояснительной записке. Записку закончите резюме с основными положениями анализа и оценкой значимости данного союза в торговле Республики Беларусь.</p>	
<p>13. <u>География торговли: страны Азии.</u> Составьте таблицы торговли Беларуси со странами АЗИИ (10 стран) по экспорту, импорту и сальдо, указав удельные веса в общем объеме экспорта и импорта каждой страны и всех стран в целом. Прокомментируйте данные таблиц в пояснительной записке. Записку закончите резюме с основными положениями анализа и оценкой значимости данного региона в торговле Республики Беларусь.</p>	
<p>14. <u>География торговли: страны Америки.</u> Составьте таблицы торговли Беларуси со странами Америки (10 стран) по экспорту, импорту и сальдо, указав удельные веса в общем объеме экспорта и импорта каждой страны и всех стран в целом. Прокомментируйте данные таблиц в пояснительной записке. Записку закончите резюме с основными положениями анализа и оценкой значимости данного региона в торговле Республики Беларусь.</p>	

3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

Задания для контроля знаний студентов

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ДИСЦИПЛИНУ «ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Оцените утверждения (верно – неверно)

1. Государство ориентируется преимущественно на свободную торговлю в тех странах, где ввозимая продукция не конкурирует с внутренним производством или является сырьем для важных отраслей.

2. Наиболее широко политика свободной торговли применяется в странах, где осуществляются структурные и рыночные преобразования экономики или где имеют место экономическая депрессия и быстрый рост конкурирующего импорта.

3. Инвестиционное сотрудничество – предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, услугами, работами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности.

4. Научно-техническое сотрудничество – форма взаимодействия с иностранными партнерами на основе объединения финансовых, материально-технических, интеллектуальных ресурсов. Цель такого сотрудничества в расширении экспорта, повышении конкурентоспособности и облегчение процесса выхода на внешний рынок.

5. Производственно-техническое сотрудничество – форма сотрудничества между иностранными партнерами из различных стран, по скоординированной или совместной (обычно долговременной) производственно-технической деятельности, основанной на разделении производственных программ и взаимовыгодном сотрудничестве.

6. Внешнеэкономический комплекс страны – совокупность находящихся в ее распоряжении ресурсов национального и иностранного происхождения, обеспечивающих ее внешнеэкономические отношения.

ТЕМА 2. СУБЪЕКТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Оцените утверждения (верно – неверно)

1. На мировом рынке в зависимости от целей и характера деятельности контрагентов можно разделить на следующие категории:

- фирмы;
- государственные органы и организации, (министерства и ведомства);
- союзы предпринимателей;
- международные экономические организации системы ООН.

2. Главные отличия между основными юридическими формами состоят: в праве собственности на капитал; в присвоении дивидендов; ответственности по обязательствам.

3. Степень солидности делового партнера определяется тщательностью и добросовестностью при исполнении обязательств, наличием опыта в определенной сфере бизнеса, стремлением учитывать предложения и пожелания контрагента и решать все возникающие сложные ситуации путем переговоров.

4. Оперативная информация дает общую картину состояния и развития национального хозяйства, освещают ход социально-политических процессов в стране или ее частях. При этом используются специальные методы наблюдения и анализа массовых явлений.

5. Бухгалтерская отчетность представляет собой способ отражения средств предприятий и организаций в зависимости от их состояния, размещения, использования и источников происхождения. Она отражает процесс развития предприятия и служит основой анализа его хозяйственно-финансовой деятельности.

6. Годовые отчеты фирмы содержат перечень товаров, которые производит или продает фирма, сопровождаемый их изображением и кратким описанием, а также информацией об условиях покупки.

7. Сведения о деловых отношениях в отличие от сведений о переговорах составляются один раз в год и отражают опыт работы с фирмой в течение года (выполнение условий контрактов, ее заинтересованности в работе на данном рынке, деловые качества фирмы и ее представителей и т.д.).

ТЕМА 3. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ (МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ) ОПЕРАЦИЙ

Оцените утверждения (верно – неверно)

1. Внешнеэкономические связи между предприятиями реально осуществляются посредством внешнеэкономических (международных коммерческих) операций.

2. Организация внешнеэкономических операций – регламентирование конкретных действий людей в рамках отдельных процедур, в первую очередь по оформлению соответствующих документов (оферт, запросов, внешнеэкономических контрактов, паспортов сделок, таможенных деклараций и т.п.).

3. Реимпортные операции – коммерческие операции, предусматривающие продажу и вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергнувшегося в реэкспортируемой стране (стране экспорта) какой-либо переработке.

4. Под разрозненным оборудованием понимается набор оборудования, обеспечивающий единый технологический процесс.

5. Правовой формой, опосредующей внешнеэкономические операции, является международная торговая сделка.

6. Техника внешнеэкономических операций – совокупность гражданско-правовых норм, регулирующих порядок и формы совершения сделок, заключаемых с иностранным партнером, их содержание, условия действительности сделок, юридические последствия их недействительности.

7. 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.

ТЕМА 4. ДОГОВОР (КОНТРАКТ) МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ КАК ОСНОВНОЙ ДОКУМЕНТ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Оцените утверждения (верно – неверно)

1. Контракт международной купли-продажи – основной коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в котором содержатся договоренности сторон о поставке товара: обязательство продавца-экспортера в оговоренные сроки передать в собственность покупателя-импортера товары согласованного количества и качества и обязательство покупателя-импортера принять и оплатить поставленные товары

2. Индивидуальные контракты международной купли-продажи, представляют примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме и сформулированных заранее с учетом торговых правил, обычаев, обыкновений.

3. Условия контракта классифицируются как существенные и условные.

4. Договор купли-продажи характерен тем, что по его условиям одна сторона (продавец) обязана передать другой стороне (покупателю) товар в собственность, а покупатель, в свою очередь, обязан принять товар и оплатить его стоимость.

5. Структура контракта, т.е. набор условий и их последовательность, определяется характером сделки, видом товара, отношениями сторон и т.д. При заключении внешнеторгового контракта стороны, как правило, придерживаются общепринятой практики составления договоров с достаточно устоявшейся структурой разделов (статей, пунктов).

6. Диспозитивный характер Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.) означает, что стороны не могут в договоре отступить от любого положения Конвенции или изменить его действие.

7. Правовой обычай в контракте купли-продажи – это 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.

ТЕМА 5. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ, УСЛУГАМИ И ОБЪЕКТАМИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Оцените утверждения (верно – неверно)

1. Международная торговля– коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей на внешнем рынке товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, т. е. торговля одной страны со всеми странами мира.

2. Международная торговля услугами – система международных товарно-денежных отношений между субъектами разных стран по поводу купли-продажи услуг. Международную торговлю товарами и услугами, интеллектуальной собственностью регулирует Всемирная торговая организация (ВТО) Главным международным документом, который применяется при этом, является Генеральное соглашение о торговле услугами.

3. Консалтинг– финансовая коммерческая операция по предоставлению одной стороной другой стороне в исключительное пользование на установленный срок имущества (машин, оборудования, цехов, заводов и пр.) за определенное вознаграждение на основе арендного договора (лизингового соглашения).

4. Инжиниринговую деятельность можно разделить на несколько составляющих: консультативный инжиниринг; технологический инжиниринг; строительный инжиниринг; управленческий инжиниринг.

5. Ноу-хау – официальный документ, удостоверяющий право собственности (владение, использование, распоряжение) изобретением.

6. Фирменное наименование – запатентованное, обладающее существенной новизной конструкторское или художественное изделие.

7. Товарная марка (товарный знак) – запатентованная буква, слова, эмблема или символ, используемые в качестве фирменного наименования при продаже товаров для указания на их производителя.

8. Роялти – единовременный платеж, не связанный во времени с использованием лицензии, а устанавливаемый заранее на основе экспертных оценок (применяется для стран с неустойчивым социально-экономическим положением и малознакомыми партнерами).

ТЕМА 6. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Оцените утверждения (верно – неверно)

1. Под внешнеторговой политикой государства понимается целенаправленное воздействие государства и его органов на торговые отношения с другими странами и оптимизации участия страны в международном разделении труда.

2. Фритредерство представляет собой определенную систему мероприятий в области внешней торговли, направленную на защиту национальных производителей от иностранной конкуренции на внутреннем рынке, а также на захват внешних рынков.

3. К административным методам относят меры, связанные с использованием стоимостных категорий, это, прежде всего, таможенные пошлины, различные налоги и сборы (иначе называем тарифное регулирование ВЭД).

4. Тарифная эскалация (tariffescalation) – понижение уровня таможенного обложения товаров по мере степени их обработки.

5. Таможенная пошлина – государственный денежный сбор (налог), взимаемый таможенными органами с товаров, ценностей и имущества, провозимых через границу страны.

6. Определение таможенной стоимости производится по следующим методам: по цене сделки с ввозимыми товарами; по цене сделки с идентичными товарами; по цене сделки с однородными товарами; вычитания стоимости; сложения стоимости; резервный метод.

7. Квота – количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

8. Субсидия – метод финансовой нетарифной торговой политики, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах.

ТЕМА 7. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ РОЛЬ В РЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Оцените утверждения (верно – неверно)

1. Межгосударственное регулирование международных экономических отношений – совокупность добровольно принимаемых на себя различными странами обязательств и общих правил действия в сфере международного бизнеса.

2. Главные органы ООН являются Генеральная Ассамблея (ГА), Экономический и Социальный Совет (ЭКОСОС), Совет безопасности (СБ), Международный Суд, Совет по опеке и Секретариат.

3. Режим наибольшего благоприятствования Данный принцип предполагает предоставление товарам и услугам иностранного происхождения режима наибольшего благоприятствования и национального режима.

4. Режим наибольшего благоприятствования означает, что на внутреннем рынке на иностранные товары должен распространяться режим, не менее благоприятный, чем предоставляемый аналогичным товарам национального происхождения касательно всех законов, правил и требований, относящихся к их внутренней продаже, предложениям на продажу, покупке, перевозке, распределению и использованию.

5. В группу Всемирного банка входит пять специализированных межправительственных организаций:

- Международный банк реконструкции и развития (МБРР);
- Международная ассоциация развития (МАР);
- Международная финансовая корпорация (МФК);
- Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ);
- Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС).

ТЕМА 8. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Оцените утверждения (верно – неверно)

1. Управление ВЭД предприятия – воздействие на процессы подготовки и реализации внешнеэкономических операций, ориентированное

на получение прибыли, повышение рентабельности посредством участия в МРТ.

2. Координация (регулирование) ВЭД предприятия – систематическое наблюдение (мониторинг) за деятельностью специалистов, сопоставление плановых и реальных результатов ВЭД.

3. В международной практике наиболее распространенной формой внутрифирменного планирования является составление бизнес-планов, имеющих в отличие от программ высокий уровень конкретной проработки.

4. Департамент по ВЭД входит в состав крупных объединений с масштабными внешнеэкономическими операциями (как правило, с правами юридического лица и существует в форме Торговых домов).

5. Факторами, влияющими на выбор способа выхода на внешний рынок являются:

- внутренние факторы;
- внешние факторы;
- факторы, характеризующие степень привлекательности данного способа выхода на внешний рынок;
- факторы, характеризующие совершение сделок на внешних рынках.

6. Способами выхода товаропроизводителя на внешние рынки являются экспорт; совместное предпринимательство; прямое инвестирование.

ТЕМА 9. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Оцените утверждения (верно – неверно)

1. Экономический эффект – полезный результат экономической деятельности, измеряемый разностью между полученным денежным доходом и денежным расходом на ее осуществление.

2. Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению ВЭД предприятий может производиться с использованием таких методов как факторного, экспертного, расчетного.

3. Показатели эффективности определяются как абсолютные величины и выражаются в соответствующих денежных единицах как разница между результатами и затратами.

4. Сравнительная эффективность исчисляется для оценки затрат и результатов уже реализованных решений.

5. Внешнеторговая квота – это показатель, характеризующий значимость экспорта для экономики (т. е. показывает удельный вес экспортного производства в ВВП) и может рассчитываться как в целом, так и по отдельным отраслям (товарным группам).

6. Коэффициент покрытия импорта экспортом показывает, в какой степени доходы от экспорта покрывают расходы по импорту, и может использоваться для оценки величины дефицита внешнеторгового баланса.

ТЕМА 10. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Оцените утверждения (верно – неверно)

1. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь осуществляется:

- Президентом Республики Беларусь;
- Национальным собранием Республики Беларусь;
- Правительством Республики Беларусь;
- иными уполномоченными государственными органами

Республики Беларусь

2. Основным методом регулирования внешней торговли товарами, применяемым в целях защиты внутреннего рынка Республики Беларусь, является нетарифное регулирование.

3. Филиалы БелТПП расположены во всех областных городах Беларуси, она выражает интересы белорусских производителей товаров, работ и услуг независимо от формы собственности, осуществляющих предпринимательскую деятельность на территории республики и за ее пределами.

4. При БелТПП работает Международный торговый суд, который призван помочь предприятиям квалифицированно разрешить как международные, так и внутренние экономические споры.

5. В Международном арбитражном суде (работает при БелТПП) могут рассматриваться споры по купле-продаже товаров, оказанию услуг, научно-техническому обмену, сооружению промышленных и иных объектов,

лицензионным операциям, перевозке грузов и пассажиров, инвестициям, торговому посредничеству, кредитно-расчетным операциям и др.

Тесты для контроля знаний студентов

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ДИСЦИПЛИНУ «ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

1. Внешнеэкономические связи (ВЭС) – это:

а) система экономических отношений при движении ресурсов всех видов между государствами и экономическими субъектами разных государств;

б) международные хозяйственные и торговые отношения, включающие обмен товарами и услугами, экономическое содействие и сотрудничество, специализацию и кооперирование производства, совместное предпринимательство;

в) форма международного сотрудничества, осуществляемого между субъектами хозяйствования в торгово-экономическом и производственно-техническом направлениях.

2. Основными формами ВЭС являются:

а) торговля;

б) оказание услуг;

в) кооперация;

г) совместное предпринимательство;

д) инвестиционное сотрудничество;

е) валютные и финансово-кредитные отношения;

ж) сотрудничество, содействие;

з) специализация;

и) научный и культурный обмен.

3. Сущность ВЭС как экономической категории проявляется в следующих функциях:

а) доведение продуктов, добываемых в качестве природных ресурсов, и продуктов, получаемых в процессе международного разделения труда, до конкретных потребителей;

б) международное признание потребительной стоимости продуктов международного разделения труда;

в) организация и обслуживание международного обмена природными ресурсами и результатами труда;

г) организация международного денежного обращения;

д) завершение акта товарно-денежных отношений и окончание обмена денег на продукт.

4. Факторами развития ВЭД являются:

- а) особенности природных и климатических условий;
- б) наличие дружественных политических отношений;
- в) интенсивный и рациональный обмен результатами труда;
- г) укрепление политических, научных, технических, культурных и иных связей между странами;
- д) различный уровень научно-технического развития;
- е) неравномерность экономического развития стран;
- ж) возможность повышения нормы прибыли;
- з) интенсификация различных видов производства;
- и) все ответы верны.

5. Инвестиционное сотрудничество – это:

- а) форма взаимодействия между иностранными партнерами в виде финансовых обязательств, связанных с обеспечением платежей за оказанные услуги, поставленную продукцию;
- б) форма взаимодействия между иностранными партнерами в различных, но конструктивно связанных между собой процессах технологического разделения труда;
- в) форма взаимодействия между иностранными партнерами на основе объединения финансовых, материально-технических, интеллектуальных ресурсов с целью получения полезного эффекта в будущем.

ТЕМА 2. СУБЪЕКТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. По каким основным критериям классифицируются субъекты ВЭД?

- а) по национальной принадлежности;
- б) по виду хозяйственной деятельности;
- в) по правовому положению;
- г) по принадлежности капитала и контролю;
- д) по географическому признаку;
- е) по профилю внешнеэкономической деятельности;
- ж) по характеру внешнеэкономических операций;

3) по характеру собственности.

2. По принадлежности капитала и контролю фирмы бывают:

- а) национальные;
- б) частные;
- в) государственные;
- г) кооперативные;
- д) иностранные;
- е) смешанные.

3. Выбор иностранного партнера-контрагента зависит от:

- а) характера сделки;
- б) предмета сделки;
- в) национальной принадлежности контрагента;
- г) экономической целесообразности сделки.

4. Основными источниками информации о зарубежных партнерах являются:

- а) периодическая печать;
- б) годовые отчеты, проспекты, каталоги фирм;
- в) кредитно-справочные фирмы;
- г) сеть Интернет;
- д) нормативно-исполнительные базы данных;
- е) справочники по фирмам;
- ж) эталонные банки данных центров правовой информации.

5. Досье фирмы включает:

- а) информационную карту фирмы;
- б) сведения о переговорах с фирмой;
- в) сведения о деловых отношениях с фирмой;
- г) сведения о справочных мировых ценах;
- д) информацию о конъюнктуре зарубежных рынков.

ТЕМА 3. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ (МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ) ОПЕРАЦИЙ

1. К торгуемым услугам не относятся:

- а) транспортные;

- б) коммунальные;
- в) поездки;
- г) услуги связи;
- д) финансовые;
- е) роялти и лицензионные платежи;
- ж) социальные.

2. Основные характеристики, отличающие услугу от товара:

- а) осязаемость;
- б) неосязаемость;
- в) возможность хранения;
- г) невозможность хранения;
- д) как правило, связь с производством.

3. Международный инжиниринг – это деятельность по предоставлению услуг:

- а) производственного характера;
- б) коммерческого характера;
- в) финансового характера;
- г) научно-технического характера;
- д) транспортного характера.

4. Регулирование международной торговли услугами осуществляется:

- а) ТРИПС;
- б) ГАТТ;
- в) ГАТС.

5. Встречная торговля – это:

- а) коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товаров на внешнем рынке;
- б) коммерческая практика, при которой продажа увязывается с закупкой товаров, или наоборот;
- в) совокупность торговых связей всех стран мира.

ТЕМА 4. ДОГОВОР (КОНТРАКТ) МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ КАК ОСНОВНОЙ ДОКУМЕНТ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Каждый внешнеторговый договор в соответствии с законодательством Республики Беларусь должен содержать:

- а) наименование договора;
- б) дату подписания;
- в) место подписания;
- г) основные условия;
- д) существенные условия.

2. Непременным условием контракта купли-продажи является:

- а) переход права собственности на товар;
- б) переход права пользования товаром;
- в) переход права владения товаром;
- г) переход права управления товаром.

3. При невыполнении существенных условий договора другая сторона может:

- а) отказаться от выполнения своих обязательств;
- б) расторгнуть договор;
- в) потребовать возмещения понесенных убытков;
- г) не имеет права расторгнуть договор.

4. Основными источниками правового регулирования внешнеторгового договора купли-продажи являются:

- а) международные договоры, конвенции, соглашения;
- б) национальное законодательство;
- в) законодательство о лизинге;
- г) торговые обычаи.

5. Независимо от места заключения внешнеэкономическая сделка с юридическим лицом или гражданином Республики Беларусь совершается:

- а) в устной форме;
- б) в письменной форме;
- в) как в устной, так и в письменной форме;
- г) частично в устной, частично в письменной форме.

ТЕМА 5. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ, УСЛУГАМИ И ОБЪЕКТАМИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

1. Сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран, - это:

- а) международный рынок;
- б) международная торговля;
- в) мировое экономическое пространство;
- г) внешнеторговый оборот.

2. Продажа товара, предусматривающая их вывоз за границу, - это:

- а) экспорт;
- б) импорт;
- в) реэкспорт;
- г) реимпорт.

3. Оборот мировой торговли – это:

- а) стоимость мирового импорта;
- б) стоимость экспорта и импорта;
- в) стоимость мирового экспорта;
- г) мировой экспорт минус мировой импорт;
- д) переход права управления товаром.

4. Комплекс услуг коммерческого характера по подготовке процесса производства и реализации продукции по обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов, услуги интеллектуального характера, направленные на оптимизацию инвестиционных проектов на всех этапах их реализации, - это:

- а) ноу-хау;
- б) инжиниринг;
- в) консалтинг;
- г) мониторинг;
- д) имиджмейкерство;
- е) лицензирование.

5. Непатентованные научно-технические достижения и производственный опыт конфиденциального характера - это:

- а) патент;
- б) лицензия;
- в) авторское свидетельство;
- г) ноу-хау;
- д) лизинг.

ТЕМА 6. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Систематизированные списки товаров, облагаемых таможенными пошлинами, с указанием величины их ставок – это:

- а) вид таможенного тарифа;
- б) таможенные пошлины;
- в) тарифные методы регулирования внешней торговли;
- г) таможенный тариф.

2. Государственные денежные сборы, взимаемые через таможенные учреждения с товаров, ценностей и имущества, провозимого через границу страны – это:

- а) экспортные тарифы;
- б) налоги на добавленную стоимость;
- в) таможенные пошлины;
- г) адвалорные пошлины.

3. Повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки – это:

- а) экспортный тариф;
- б) эффективная ставка тарифа;
- в) тарифная эскалация;
- г) оптимальный тариф.

4. Таможенные пошлины по способу взимания бывают:

- а) экспортные;
- б) импортные;
- в) транзитные;
- г) адвалорные;

- д) сезонные;
- е) преференциальные;
- ж) специфические;
- з) комбинированные.

5. Лицензия — это:

- а) разрешение на свободную торговлю товарами;
- б) разрешение на продажу товаров по определенной цене;
- в) разрешение на внешнеторговые операции, подлежащие лицензированию;
- г) разрешение на свободный импорт товаров;
- д) разрешение на свободный импорт ограниченной продукции.

ТЕМА 7. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ РОЛЬ В РЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. В целях оказания содействия росту частного сектора и мобилизации внутреннего капитала для развития бизнеса в развивающихся странах была создана такая международная организация, как:

- а) МБРР;
- б) Международная финансовая организация;
- в) Международная ассоциация развития;
- г) МВФ.

2. МБРР является собственностью правительства:

- а) стран ЕС;
- б) стран-членов МБРР;
- в) развитых стран;
- г) развивающихся стран;
- д) Всемирной торговой организации.

3. В систему ООН не входит:

- а) Международная организация труда;
- б) МВФ;
- в) Международная торговая палата;
- г) Всемирный банк.

4. Верны ли утверждения:

- а) Международная финансовая корпорация – часть группы Всемирного банка;
- б) Международная ассоциация развития была создана для того, чтобы предоставлять льготные кредиты беднейшим развивающимся странам;
- в) Международная организация труда относится к числу международных неправительственных организаций.

5. Основными из принципов деятельности Всемирной торговой организации не является:

- а) торговля без дискриминации;
- б) режим наибольшего благоприятствования;
- в) национальный режим;
- г) либерализация международной торговли посредством проведения многосторонних переговоров по прогрессивному увеличению таможенных тарифов;
- д) отказ от использования количественных ограничений;
- е) использование количественных ограничений;
- е) предсказуемость и транспарентность (прозрачность) торговой политики;
- ж) содействие конкуренции через отказ стран от использования несправедливых методов ведения торговой политики.

ТЕМА 8. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Причинами для выхода на международный рынок могут служить следующие:

- а) тенденции на внутреннем рынке, выталкивающие фирмы за рубеж;
- б) рост фирмы и расширение ее сферы деятельности;
- в) необходимость поддержания и развития имиджа фирмы;
- г) рост фирмы и сужение ее сферы деятельности.

2. Набор действий и решений, предпринятых руководством фирмы (предприятия, организации), которые обеспечивают достижение целей компании средствами ВЭД на длительную перспективу – это:

- а) стимулирование ВЭД;
- б) формирование ВЭД;
- в) анализ ВЭД;

г) планирование ВЭД.

3. Целесообразно создавать при крупных компаниях, ориентированных на внешнеэкономические операции, носящие постоянный, устойчивый характер, как правило, на долгосрочных условиях – это:

- а) департамент по ВЭД;
- б) отдел внешнеэкономической деятельности;
- в) внешнеторговая фирма;
- г) специалист по ВЭД.

4. Что из перечисленного не является способом выхода товаропроизводителя на внешние рынки:

- а) экспорт;
- б) импорт;
- в) совместное предпринимательство;
- г) прямое инвестирование.

5. Если товаропроизводитель принимает долевое участие в осуществляемом бизнесе, он разделяет со своими партнерами риск предпринимательской деятельности на целевых рынках и совместно проводит контроль, то – это:

- а) экспорт;
- б) импорт;
- в) совместное предпринимательство;
- г) прямое инвестирование.

ТЕМА 9. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Основными функциями внешнеэкономической сферы страны являются:

- а) организация и обслуживание международного обмена природными ресурсами и результатами труда в их вещественной и стоимостной формах;
- б) международное признание потребительской стоимости продуктов МРТ;
- в) организация международного денежного обращения;
- г) повышение ВВП страны и на этой основе рост благосостояния нации;

д) повышение ВВП страны и на этой основе снижения благосостояния нации.

2. Эффект от развития внешнеэкономических связей страны проявляется в следующих сферах:

- а) бюджетной;
- б) инвестиционной;
- в) производственной;
- г) социальной;
- д) культурологической;
- е) товарной.

3. Коэффициент относительной экспортной специализации – это:

- а) соотношение величины внешнеторгового оборота страны к объему ее валового внутреннего продукта;
- б) соотношение темпов роста объемов экспорта и внутринационального производства;
- в) сравнение структуры экспорта страны и мировой структуры производства;
- г) отношение удельного веса товаров в экспорте страны к удельному весу товаров в мировом экспорте.

4. Под экономической эффективностью внешнеэкономических операций понимается:

- а) степень увеличения дохода от внешнеэкономических операций, получаемая либо как разница, либо как частное между результатами и затратами на их реализацию;
- б) относительные величины, выражаемые в соответствующих денежных единицах как разница между результатами и затратами;
- в) определяемые на основе отношения затрат к результатам; как правило, выражаются в относительных единицах: процентах (%), долях единицы и др.;
- г) сравнение структуры экспорта страны и мировой структуры производства.

5. Установите соответствие:

- 1) общая эффективность;
- 2) сравнительная эффективность;

3) экономическая эффективность внешнеэкономических операций.

а) определяется как степень увеличения дохода от внешнеэкономических операций, получаемая либо как разница, либо как частное между результатами и затратами на их реализацию;

б) исчисляется для оценки затрат и результатов уже реализованных решений;

в) определяется при выборе одного из вариантов решения, она позволяет выявить экономические преимущества одного варианта по сравнению с другими, определить степень оптимальности выбранного варианта.

ТЕМА 10. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

1. Основным методом регулирования внешней торговли товарами, применяемым в целях защиты внутреннего рынка Республики Беларусь, является:

- а) нетарифное регулирование;
- б) таможенно-тарифное регулирование;
- в) тарифная эскалация;
- г) количественные ограничения.

2. За 2014 год сальдо счета текущих операций сложилось отрицательным в размере 5,1 млрд. долларов США (6,7 % ВВП), в том числе с дефицитом сформировались:

- а) сальдо внешней торговли товарами;
- б) первичных и вторичных доходов;
- в) сальдо торговли услугами.

3. Основным товарным разделом в экспорте Республики Беларусь в 2014 году выступил:

- а) продукция химической промышленности;
- б) продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье;
- в) минеральные продукты;
- г) машины и оборудование;
- д) транспортные средства.

4. Международный оборот торговли услугами Республики Беларусь в 2014 году составил 13,4 млрд. долларов, превысив уровень 2013 года на 5,3 %. Положительное сальдо сложилось по следующим видам услуг:

- а) транспортные услуги;
- б) телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги;
- в) строительство;
- г) финансовые услуги;
- д) поездки;
- е) плата за пользование интеллектуальной собственностью.

5. Основными прямыми инвесторами белорусской экономики в 2014 году явились резиденты (перечислить в порядке убывания):

- а) Российской Федерации;
- б) Соединенного Королевства;
- в) Кипра;
- г) Германии;
- д) Австрии;
- е) Литвы.

ПРАВИЛЬНЫЕ ОТВЕТЫ К ЗАДАНИЯМ И ТЕСТАМ

Тема 1. Верные утверждения: 1, 5.

Ответы на тесты: 1 – а; 2 – а, б, г, ж; 3 – б, в, г; 4 – а, б, г, д, е, ж, з; 5 – в.

Тема 2. Верные утверждения: 1, 2, 5, 7.

Ответы на тесты: 1 – б, в, г, е, ж, з; 2 – а, д, е; 3 – а, б, г; 4 – а, б, в, г, е; 5 – а, б, в.

Тема 3. Верные утверждения: 1, 5, 7.

Ответы на тесты: 1 – б, ж; 2 – б, г, д; 3 – а, б, г; 4 – в; 5 – б.

Тема 4. Верные утверждения: 1, 4, 5.

Ответы на тесты: 1 – б, в, д; 2 – а; 3 – а, б, в; 4 – а, б, г; 5 – б.

Тема 5. Верные утверждения: 2, 4, 7.

Ответы на тесты: 1 – б; 2 – а; 3 – в; 4 – б; 5 – г.

Тема 6. Верные утверждения: 1, 5, 6, 7.

Ответы на тесты: 1 – г; 2 – в; 3 – в; 4 – г, ж, з; 5 – а, г.

Тема 7. Верные утверждения: 1, 2, 5.

Ответы на тесты: 1 – б; 2 – б; 3 – в; 4 – а, б, з; 5 – е.

Тема 8. Верные утверждения: 1, 3, 5, 6.

Ответы на тесты: 1 – а, б, в; 2 – г; 3 – а; 4 – б; 5 – в.

Тема 9. Верные утверждения: 1, 2, 6.

Ответы на тесты: 1 – а, б, в, г; 2 – а-е; 3 – г; 4 – а; 5 – 1б, 2в, 3а.

Тема 10. Верные утверждения: 1, 3, 5.

Ответы на тесты: 1 – б; 2 – а, б; 3 – в; 4 – а, б; 5 – а – ж.

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

1. Внешнеэкономические связи: понятие, функции, формы и их классификация.
2. Функции, основные виды внешнеэкономической деятельности и их характеристика.
3. Факторы развития внешнеэкономической деятельности.
4. Внешняя торговля – основная форма внешнеэкономической деятельности.
5. Государство как субъект внешнеэкономической деятельности.
6. Классификация субъектов ВЭД и их характеристика.
7. Понятие «контрагент» и их виды на зарубежных рынках.
8. Критерии и основные принципы выбора контрагента по внешнеэкономической сделке.
9. Источники информации о деятельности зарубежных фирм-контрагентов.
10. Финансово-промышленные группы и транснациональные корпорации как основной субъект ВЭД.
11. Специализированные международные организации и комитеты и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.
12. Роль ВТО в формировании механизма эффективного регулирования внешнеэкономических связей, ее принципы функционирования.
13. Международные соглашения, лежащие в основе деятельности ВТО.
14. Современная система международных финансовых организаций.
15. Внешнеэкономические (международные коммерческие) операции: понятие и классификация.
16. Унификация правил и условий международных торговых сделок.
17. Способы установления контактов с зарубежными контрагентами.
18. Коммерческие предложения и их роль во внешней торговле.
19. Внешнеторговый контракт и его структура.
20. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров.
21. ИНКОТЕРМС-2010: структура и основные положения.
22. Организация и техника международной торговли товарами.
23. Организация и техника международной торговли услугами.

24. Организация международного обмена объектами интеллектуальной собственности.
25. Эффективность внешнеэкономической деятельности и ее факторы.
26. Показатели оценки эффективности внешнеэкономической деятельности
27. Государственное регулирование ВЭД: содержание и функции.
28. Механизм государственного регулирования ВЭД и характеристика его элементов.
29. Внешнеэкономическая политика государства и ее составляющие.
30. Методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности.
31. Сущность и виды таможенного тарифа.
32. Понятие таможенной пошлины и ее основные экономические функции.
33. Классификация таможенных пошлин.
34. Методы определения таможенной стоимости товара.
35. Таможенные процедуры (режимы) и их характеристика.
36. Международные товарные номенклатуры. Товарная номенклатура ВЭД ТС.
37. Количественные методы нетарифного регулирования.
38. Скрытые методы нетарифного регулирования.
39. Налоги и налоговая политика как средство скрытого протекционизма.
40. Финансовые методы нетарифного регулирования.
41. Критерий демпинга, процедура его установления. Антидемпинговые меры.
42. Особые таможенные пошлины как метод нетарифного регулирования.
43. Таможенные процедуры и формальности.
44. Особенности системы государственного регулирования ВЭД в странах Таможенного союза.
45. Организационно-техническое содействие экспортерам.
46. Направления и формы внешнеэкономической деятельности предприятия.
47. Организация управления внешнеторговой фирмы.
48. Внешнеторговая деятельность Республики Беларусь: современное состояние и тенденции развития.

49. Инвестиционное сотрудничество Республики Беларусь с зарубежными странами и международными организациями.

50. Научно-техническое сотрудничество Республики Беларусь с зарубежными странами и международными организациями.

51. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.

52. Проблемы и пути развития экспортного потенциала Республики Беларусь.

53. Зарубежные торгово-экономические службы Республике Беларусь: их функции и задачи.

54. Организации, содействующие развитию ВЭД в Республике Беларусь, их цели и задачи.



4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ОРГАНИЗАЦИЯ ВЭД»

Тема 1. Введение в дисциплину «Организация внешнеэкономической деятельности»

Цель, задачи и структура дисциплины. Предметная область дисциплины «Организация внешнеэкономической деятельности». Понятие и сущность «внешнеэкономических связей» и «внешнеэкономической деятельности». Основные категории и понятия «внешнеэкономический (экспортный) потенциал», «внешнеэкономический комплекс».

Условия и предпосылки развития внешнеэкономических отношений государств. Факторы расширения внешнеэкономических связей в условиях глобализации. Основные формы внешнеэкономических связей. Факторы развития внешнеэкономической деятельности. Основные направления, формы и виды внешнеэкономической деятельности и их характеристика. Внешняя торговля как основная форма внешнеэкономической деятельности.

Тема 2. Субъекты внешнеэкономической деятельности

Многообразие участников внешнеэкономической деятельности и их классификация. Государство как субъект внешнеэкономической деятельности. Классификация субъектов внешнеэкономической деятельности по различным критериям.

Определение понятия «контрагент». Виды контрагентов на зарубежных рынках. Классификация иностранных контрагентов (фирмы, государственные органы и организации, союзы предпринимателей, международные организации системы ООН) и их характеристика. Критерии выбора страны и фирмы контрагента. Основные принципы выбора зарубежного партнера во ВЭД. Организация работы по сбору информации и изучению контрагентов во внешнеторговых фирмах.

Роль информации в современной деловой международной практике. Источники информации о зарубежных партнерах: периодическая печать, информация фирм, информация специализированных организаций, справочники по фирмам и др. Интернет – современное средство получения информации о контрагентах. Факторы, учитываемые при выборе контрагентов на рынках зарубежных стран. Оперативно-коммерческая работа по изучению фирм.

Тема 3. Понятие и виды внешнеэкономических (международных коммерческих) операций

Содержание понятия «внешнеэкономическая (международная коммерческая) операция». Принципы классификации внешнеэкономических операций. Основные и вспомогательные операции. Правовая форма внешнеэкономических операций. Внешнеэкономическая (международная торговая) сделка. Унификация правил и условий международных торговых сделок.

Виды внешнеэкономических операций по направлениям торговли. Внешнеэкономические операции по купле-продаже товаров в материально-вещественной форме. Внешнеэкономические операции по купле-продаже услуг. Внешнеэкономические операции по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности.

Основные этапы внешнеэкономических операций и их содержание. Коммерческие предложения, запросы и заказы в международной торговле. Методы осуществления внешнеэкономических операций, их преимущества и недостатки. Прямой и косвенный метод. Виды и характеристики торгово-посреднических операций во ВЭД.

Целесообразность привлечения посредников при работе на зарубежных рынках. Условия работы посредников на внешних рынках и их вознаграждение. Конкурентоспособность экспортных товаров и услуг.

Тема 4. Договор (контракт) международной купли-продажи как основной документ во внешнеэкономической деятельности

Сущность, виды и функции международных контрактов. Классификация контрактов международной купли-продажи. Структура контракта международной купли-продажи товара и его содержание. Понятие существенных и несущественных условий контракта. Использование типовых контрактов. Форма и содержание условий внешнеторгового контракта купли-продажи товаров. Устная и письменная форма сделки. Требования к содержанию внешнеторговых контрактов купли-продажи товаров по законодательству Республики Беларусь.

Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.). Действие Венской конвенции на территории Республики Беларусь. Структура, области применения и значение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи.

Базисные условия поставки. Международные правила толкования международных терминов ИНКОТЕРМС и его значение для заключения

внешнеторговых контрактов. ИНКОТЕРМС-2010: основные черты, характеристика групп типов контрактов и терминов.

Тема 5. Организация и техника международной торговли товарами, услугами и объектами интеллектуальной собственности

Организация и техника внешнеэкономических операций по основным товарным группам. Особенности организации международной торговли сырьевыми и продовольственными товарами, по поставке товаров массового спроса и по поставке машино-технической продукции.

Международный лизинг и его оформление. Преимущества лизинга. Основные черты и виды международного лизинга. Прямой и косвенный международный лизинг. Нормативная правовая база международного лизинга. Конвенция ЮНИДРУА о международном финансовом лизинге. Регулирование лизинговой деятельности в Республике Беларусь. Содержание специфических статей лизингового контракта.

Особенности организации международного инжиниринга. Составляющие инжиниринговой деятельности. Фирмы, оказывающие международные инжиниринговые услуги и оказываемые инженерно-консультационными фирмами услуги. Виды договоров на оказание инжиниринговых услуг. Нормативная правовая база оформления договоров на оказание инжиниринговых услуг. Отношения консультанта с заказчиком и методы расчета вознаграждения консультанта.

Объекты интеллектуальной собственности и их характеристика. Международный обмен лицензиями как форма международной торговли объектами интеллектуальной собственности. Классификация лицензий. Типы франчайзинга: производственный, торговый (товарный) и лицензионный (деловой). Структура и содержание договоров международной купли-продажи лицензий. Размеры и способы платежей по международным лицензионным соглашениям. Основные статьи международного лицензионного соглашения, обязанности лицензиара и лицензиата в лицензионном соглашении.

Тема 6. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности

Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности в условиях рынка, необходимость такого регулирования для обеспечения экономической безопасности. Протекционизм. Свободная торговля.

Механизм государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и характеристика его составляющих.

Методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Основная задача государства в области внешней торговли.

Таможенно-тарифное регулирование как основной инструмент государства при регулировании внешней торговли. Сущность и основные элементы таможенно-тарифного регулирования. Таможенные пошлины и их классификация. Таможенные тарифы. Таможенная стоимость товара. Методы определения таможенной стоимости товара. Страна происхождения товара. Порядок применения методов определения таможенной стоимости товаров.

Международные товарные номенклатуры, принципы их построения и применения в коммерческой практике. Характеристика кода товара. Товарная номенклатура ВЭД Таможенного союза и ее отличительные особенности.

Сущность и необходимость нетарифных ограничений в международной торговле. Классификация инструментов нетарифного регулирования. Инструменты административного ограничения экспорта и импорта. Количественные ограничения. Демпинг и антидемпинговая политика. Специальные пошлины. Таможенные и административные экспортно-импортные формальности. Стандарты и требования, связанные со здравоохранением, промышленностью и техникой безопасности. Внешнеторговое делопроизводство. Финансовые методы торговой политики. Налоги и налоговая политика как средство скрытого протекционизма. Стимулирование экспорта национальных товаропроизводителей.

Тема 7. Международные организации и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности

Предпосылки многостороннего регулирования экономических отношений государств на современном этапе, его цели и методы. Межгосударственные торгово-экономические соглашения: их виды и содержание. Регулирование торгово-экономических отношений в рамках экономических интеграционных объединений государств.

Международные организации в системе регулирования торгово-экономических отношений. Всемирная торговая организация (ВТО) и ее роль в регулировании мировой торговли. Принципы функционирования Всемирной торговой организации. Международные соглашения, лежащие в основе деятельности ВТО. Генеральное соглашение по тарифам и торговле

(ГАТТ). Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС). Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Соглашение о торговых аспектах инвестиционных мероприятий (ТРИМС) и др.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Специализированные международные организации и комитеты в области внешнеэкономического сотрудничества. Группа Всемирного банка. Международная торговая палата (МТП). Участие Республики Беларусь в международных организациях в области внешнеэкономического сотрудничества и торговых соглашениях. Проблемы и перспективы присоединения Республики Беларусь к Всемирной торговой организации.

Тема 8. Организация внешнеэкономической деятельности предприятия

Предприятие как субъект внешнеэкономической деятельности. Преимущества, предпосылки и условия развития ВЭД предприятия. Концепция развития ВЭД предприятия.

Организационные структуры управления внешнеэкономической деятельностью предприятия. Критерии выбора оптимальной организационной структуры внешнеэкономической службы предприятия. Принципы организационной оптимизации при построении структуры управления ВЭД предприятия. Формы организации внешнеэкономической службы предприятия. Типы структур организации внешнеэкономических служб предприятия, их характеристика, преимущества и недостатки.

Планирование внешнеэкономической деятельности на предприятии. Способы и формы выхода предприятия на внешний рынок. Использование Интернет-технологий во внешнеэкономической деятельности предприятий.

Тема 9. Эффективность внешнеэкономической деятельности

Теоретический и методологический аспекты экономической эффективности. Факторов эффективности ВЭД. Показатели эффекта и эффективности. Общая и сравнительная эффективность.

Методика и показатели оценки эффективности внешнеэкономической деятельности. Система показателей внешней торговли. Общие показатели эффективности внешней торговли. Частные показатели эффективности внешней торговли. Валютная эффективность экспорта (импорта). Бюджетная эффективность экспорта (импорта). Производственная эффективность экспорта (импорта). Народнохозяйственный эффект. Экспортная, импортная,

внешнеторговая квота. Показатели уровня международной специализации. Экспортный, импортный, внешнеторговый обороты. Внешнеторговое сальдо. Индекс условий торговли.

Тема 10. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь

Предпосылки и необходимость участия Республики Беларусь во внешнеэкономических отношениях. Развитие внешнеэкономических связей Республики Беларусь. Внешнеторговая политика Республики Беларусь, ее основные цели. Объем, товарная и региональная структура, динамика внешней торговли Республики Беларусь. Основные торговые партнеры. Экономическая интеграция (СНГ, ТС, ЕАЭС). Тенденции и пути развития внешней торговли. Направления развития экспортного потенциала Республики Беларусь. Национальная программа развития экспорта.

Иностранные инвестиции в Республике Беларусь. Формы инвестирования. Создание и деятельность совместных и иностранных предприятий. Оценка инвестиционного климата национальной экономики. Свободные экономические зоны (СЭЗ). Республики Беларусь в международном научно- и производственно-техническом сотрудничестве.

Система органов государственного управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь. Основные задачи торговых представительств и советников по торгово-экономическим вопросам. Цели и направления деятельности Белорусской торгово-промышленной палаты в области внешнеэкономической деятельности.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Нормативные правовые акты

1. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Респ. Беларусь от 25 ноябр. 2004 г., №347-3 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.
2. О ратификации Договора о Таможенном кодексе таможенного союза: Закон Респ. Беларусь, 30 июня 2010 г., №158-3 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.
3. О едином таможенно-тарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации: Решение Комиссии Таможенного союза, 27.11.2009 г. №18 [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/Docs/Pages/mgs5.aspx>. – Дата доступа: 12.10.2011.
4. О едином нетарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации: Решение Комиссии Таможенного союза, 27.11.2009 г. №19 [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/KTS/KTS17/Pages/p-333.aspx>. – Дата доступа: 12.10.2011.
5. Соглашение о правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами // Комиссия таможенного союза [Электронный ресурс]. / 2010. – Режим доступа: http://www.tsouz.ru/MGS/MGS_23/Pages/Reshenie_11_Prilozenie_2.aspx. – Дата доступа: 12.09.2011.
6. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 22 июня 2001 г., №37-3 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.
7. О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций: Указ Президента Респ. Беларусь, 27 марта 2008 г., №178 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.
8. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Нац. комис. по устойчивому развитию Респ. Беларусь; редкол.: Я.М.Александрович [и др.]. Минск, Юнипак, 2004.

Основная литература:

9. Векторы внешнеэкономической деятельности / В.М.Руденков [и др.]; под общ.ред. В.М. Руденкова. – Минск : Право и экономика, 2010 – 528 с.
10. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб.для вузов. / под ред. проф. Л.Е. Стровского. – М. :Юнити-Дана, 2010 – 504 с.
11. Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и управление : учеб.пособие / Под общ. ред. Е. П. Пузаковой. – Москва : Экономистъ, 2005. – 495 с.
12. Герчикова, И.Н. Международное коммерческое дело / И.Н.Герчикова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 671с.
13. Смитиенко, Б, Поспелов, В. Внешнеэкономическая деятельность : учеб.пособие / Б. Смитиенко, В. Поспелов. – М. : Академия, 2011. – 384 с.
14. Турбан, Г. В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью : учеб.пособие/ Г.В Турбан. – Минск: БГЭУ, 2007. – 319 с.

Дополнительная литература:

15. Алексеев, И.С. Внешнеэкономическая деятельность : учеб.пособие / И.С. Алексеев. – М. : Дашков и Ко, 2011. – 304 с.
16. Баринов, В.А. Внешнеэкономическая деятельность учеб.пособие / В.А. Баринов. – М. : Форум, 2010. – 192 с.
17. Дегтярева, О.И., Полянова Т.Н., Саркисов, С.В. Внешнеэкономическая деятельность : учеб.пособие / О.И. Дегтярева, Т.Н. Полянова, С.В. Саркисов. – Изд. 6-е, испр. и доп. – М. : Дело, Академия народного хозяйства, 2008. – 424 с.
18. Енин, Ю.И. Международная торговля : пособие / Ю.И.Енин [и др.]; под ред. Н.С.Шелега, Ю.И.Енина. – Минск : БГЭУ, 2009. – 323 с.
19. Енин, Ю.И. Таможенно-тарифное, нетарифное регулирование и демпинг в международной торговле Республики Беларусь / Ю.И.Енин, И.Б. Тимошенко // Социально-экономические и правовые исследования. – 2008. №3(13). – С. 138–160.
20. Методы государственного регулирования экономики : учеб.пособие / [А. М. Бабашкина [и др.] ; МГУ имени М. В. Ломоносова. – М. : Инфра-М, 2008. – 300 с.
21. Михневич, С.И. Многосторонняя система регулирования международных торгово-экономических отношений / С.И.Михневич. – Минск : Право и экономика, 2006. – 254 с.

22. Новиков, В.Е,РевинВ.Н., Цветинский, М.П. Внешнеэкономическая деятельность : учеб.пособие / В.Е Новиков, В.Н. Ревин, М.П. Цветинский. – М. : Бином. Лаборатория знаний, 2012. – 328 с.
23. Прокушев, Е.Ф., Костин, А.А. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.Ф. Прокушев, А.А. Костин. – М. :Юрайт, 2012. – 528 с.
24. Пашуто, В.П. Внешнеэкономическая деятельность предприятий : учеб.пособие / В. П. Пашуто, О. В. Пашуто. – Минск : ИВЦ Минфина, 2009. – 360 с.

Интернет ресурсы:

25. Министерство иностранных дел Республики Беларусь. Официальный сайт <http://www.mfa.gov.by>
26. Министерство экономики Республики Беларусь. Официальный сайт. <http://w3.economy.gov.by/ministry/economy.nsf>
27. Государственный таможенный комитет Республики Беларусь. Официальный сайт. <http://www.gtk.gov.by/>
28. Национальный банк Республики Беларусь. Официальный сайт. <http://www.nbrb.by/>
29. Национальный статистический комитет. Официальный сайт.<http://www.belstat.gov.by/>
30. Всемирная торговая организация. Официальный сайт. <http://www.wto.org>
31. Международный валютный фонд Официальный сайт <http://www.imf.org>
32. Информационно-аналитическое агентство BloombergNews Официальный сайт <http://www.bloomberg.com>
33. Европейское статистическое агентство Eurostat Официальный сайт <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
34. Обзорная информация по мировой экономике <http://www.ereport.ru>
35. Обзоры мировых товарных рынков <http://www.cmmarket.ru>

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Руденков, В.М. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью : учеб.пособие / В. М. Руденков. – Минск : МГЭИ, 2005. – 484 с.
2. Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учеб.-практич. пособие / Е. Ф. Прокушев. – М. : ИВЦ «Маркетинг», 1999. – 208 с.
3. Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб.пособие / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова – М. : Экономистъ, 2005. – 495 с.
4. Соркин, С.Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : экономика и управление: учеб.пособие / С.Л. Соркин. – Минск : Современная школа, 2006. – 283 с.
5. Герчикова, И.Н. Международное коммерческое дело : учебник / И.Н. Герчикова. – 4-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
6. Савенок, Э.А. Управление внешнеэкономической деятельностью [Электронный курс] : курс лекций / Э.А. Савенок, С.П. Мармашова. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2013. – 1 электрон.опт. диск (CD-ROM). – Систем.требования : MicrosoftWindows 98/ME/2000/ XP
7. Войтович, А.И. Международная торговля : курс лекций / А.И. Войтович. – Минск : Акад. упр. при ПрезидентеРесп. Беларусь, 2008. – 191 с.
8. ИНКОТЕРМС 2010, условия поставки [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.kama-express.ru/incoterms> – Дата доступа : 30.08.2013.
9. Конвенция о международных договорах купли продажи товаров [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.conventions.ru/view_base.php?id=656 – Дата доступа : 23.08.2013.
10. Дюмулен, И.И. Всемирная торговая организация. Экономика, политика, право / И.И. Дюмулен– 3-е изд. – М. : ВАВТ, 2012. – 360 с.
11. Бурмистров, В.Н., Холопов К.В. Внешняя торговля Российской Федерации : учеб.пособие / под ред. В. Н. Бурмистрова. – М. :Юристъ, 2001. – 292 с.
12. Организация Объединенных Наций. Официальный сайт. [Электронный ресурс] – Режим доступа :<http://www.un.org/ru/index.html>– Дата доступа : 03.12.2015.
13. Всемирная торговая организация. Официальный сайт. [Электронный ресурс] – Режим доступа :<http://www.un.org/ru/wto/>– Дата доступа : 03.12.2015.

14. Международный валютный фонд. Официальный сайт. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://www.imf.org/external/russian/> – Дата доступа : 03.12.2015.

15. Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=h10400347&p2={NRPA}>

– Дата доступа : 23.12.2015.

16. Белорусская торгово-промышленная палата Официальный сайт. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.cci.by/> – Дата доступа : 23.12.2015.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1**Методические рекомендации по организации и выполнению практических (семинарских) занятий**

В академической группе каждая подгруппа студентов (численностью от 3-х до 9-и человек) выбирает регион из нижеприведенного списка. Подгруппа студентов (численностью 2-3 человека) или студент выбирают страну из нижеприведенного списка.

Студент(ы) анализирует(ют) литературу и другие источники, относящиеся к теме.

Студент(ы) излагает(ют) материал в соответствии с вышеприведенной структурой работы. Изменения структуры работы должны быть согласованы с руководителем.

Студент(ы) систематически отчитывается(ются) о выполнении работы в соответствии с графиком семинарских (практических) занятий.

СПИСОК РЕГИОНОВ И СТРАН

№ п/п	Регионы	Страны	Фамилия студента
1	Северная Америка	США	
		Канада	
		Мексика	
2	Латинская Америка	Бразилия	
		Аргентина	
		Чили	
3	Западная Европа	Германия	
		Франция	
		Великобритания	
		Италия	
4	Центральная и Восточная Европа и страны СНГ	Российская Федерация	
		Республика Беларусь	
		Казахстан	
5	Арабские страны	Саудовская Аравия	
		Объединенные Арабские Эмираты	
6	Азия и Океания	Китай	
		Индия	
		Япония	
7	Африка	ЮАР	

КАРТОЧКА ОРГАНИЗАЦИИ

1. Сведения об организации:

Полное наименование	
Сокращенное наименование	

2. Адресные данные:

Юридический адрес	
Фактический адрес	
Почтовый адрес	
Телефон (с указанием кода города)	
Факс (с указанием кода города)	
E-mail (электронная почта)	
Адрес web-сайта	
ФИО и паспортные данные руководителя	
ФИО и паспортные данные Главного бухгалтера	

3. Сведения о постановке на учет в налоговом органе Республики Беларусь и информация о производственной деятельности и финансовом состоянии:

Дата создания	
Свидетельство о внесении в Единый государственный реестр юридических лиц и ИП(дата, №, кем выдано)	
ОГРН	
ИНН / КПП	
ОКПО	
Размер уставного капитала	
Вид деятельности в соответствии с учредительскими документами	
Расчетный счет -№	
Корреспондентский счет-№	
Наименование и адрес обслуживающего банка	
Код БИК	
ОКОГУ	
ОКАТО	
ОКВЭД	

4. Сведения о руководителе, от имени которого заключается договор:

ФИО	
Должность	
На основании чего действует	
Контактный телефон	
Факс	
Электронная почта	

5. Контактное лицо:

Должность, ФИО, телефон, E-mail	
---------------------------------	--

(подпись, ФИО, М.П.)