

Учреждение образования  
«Белорусский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования  
«Белорусский государственный  
экономический университет»

 В.Ю. Шутилин

«15» 05 2020 г.

Регистрационный №

4345-20 /уч.

**ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Учебная программа учреждения высшего образования по учебной дисциплине  
для специальности  
1 - 25 01 10 «Коммерческая деятельность»

Учебная программа составлена на основе учебного плана учреждения высшего образования по специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность» специализации 1-25 01 10 04 «Коммерческая деятельность на внешнем рынке», утвержденном 10.06.2013, регистрационный № 37 Р-13.

#### **СОСТАВИТЕЛИ:**

*Г.А. Короленок*, профессор кафедры коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», доктор экономических наук, профессор;

*Т.А. Осипович*, доцент кафедры коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук;

*И.В. Уриш*, доцент кафедры коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

#### **РЕЦЕНЗЕНТЫ:**

*О.В. Константинович*, заместитель Министра антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь;

*А.Л. Янчук*, заведующий кафедрой мировой экономики учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

#### **РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:**

Кафедрой коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол № 8 от 12.03.2020 г.);

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол № 5 от 15.04.2020 ).

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа по учебной дисциплине «Внешнеторговая деятельность» составлена для студентов учреждений высшего образования, обучающихся по специальности «Коммерческая деятельность».

Цель учебной дисциплины «Внешнеторговая деятельность» — формирование знаний, умений и профессиональных навыков в области внешнеторговой деятельности по организации и обеспечению внешнеторговых операций на различных рынках с разнообразными товарами и услугами.

Задачами изучения учебной дисциплины являются:

- изучение системы и методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь;
- исследование организационных форм и основных рынков торговли сырьевыми, продовольственными, топливно-энергетическими товарами, готовой продукцией, результатами интеллектуальной деятельности;
- рассмотрение основных видов международных контрактов, как по основным, так и по обеспечивающим операциям, для работы с посредниками;
- формирование у студентов навыков информационного обеспечения сделок, расчета мировых цен и возможностей урегулирования транспортных поставок, расчетов и платежей;
- изучение организации страхования, кредитования, использования арбитража для обеспечения внешнеторговых сделок.

Преподавание учебной дисциплины «Внешнеторговая деятельность» строится на изложении теоретических и методологических основ процедуры и техники внешнеторговых операций; на изучении особенностей содержания внешнеторговых контрактов для отдельных видов операций, принципов унификации условий и проведения расчетов по внешнеторговым сделкам, порядка осуществления сделок через торгово-посредническое звено и при прямых связях между контрагентами, работы на торгах (тендерах) и аукционах, организации процессов выставочной деятельности, перспектив и условий экономического сотрудничества Республики Беларусь с мировым сообществом.

Подготовка специалистов в рамках изучения учебной дисциплины должна обеспечить формирование следующих групп компетенций:

**академических, включающих:**

- АК-1. Уметь применять базовые научно-теоретические знания для решения теоретических и практических задач.
- АК-2. Владеть системным и сравнительным анализом.
- АК-3. Владеть исследовательскими навыками.
- АК-4. Уметь работать самостоятельно.
- АК-5. Быть способным порождать новые идеи (обладать креативностью).
- АК-6. Владеть междисциплинарным подходом при решении проблем.
- АК-7. Иметь навыки, связанные с использованием технических устройств, управлением информацией и работой с компьютером.
- АК-8. Обладать навыками устной и письменной коммуникации.
- АК-9. Уметь учиться, повышать свою квалификацию в течение всей

жизни.

**социально-личностных, включающих:**

- СЛК-1. Обладать качествами гражданственности.
- СЛК-2. Быть способным к социальному взаимодействию.
- СЛК-3. Обладать способностью к межличностным коммуникациям.
- СЛК-4. Владеть навыками здоровьесбережения.
- СЛК-5. Быть способным к критике и самокритике.
- СЛК-6. Уметь работать в команде.

**профессиональных, включающих:**

ПК- 1. Работать с юридической литературой и трудовым законодательством.

ПК- 2. Организовывать работу малых коллективов исполнителей для достижения поставленных целей.

ПК- 3. Взаимодействовать со специалистами смежных профилей.

ПК- 4. Анализировать и оценивать собранные данные.

ПК- 5. Владеть современными средствами телекоммуникаций.

ПК- 6. Готовить доклады, материалы к презентациям.

ПК- 7. Пользоваться глобальными информационными ресурсами.

ПК-8. Анализировать внутренний рынок и закономерности его развития. Исследовать рыночную конъюнктуру, проводить конкурентный анализ.

ПК-9. Исследовать и оценивать потребительские предпочтения, уметь их формировать с помощью маркетинговых коммуникаций.

ПК-10. Управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству.

ПК-11. Устанавливать деловые связи с поставщиками, разрабатывать и заключать контракты на поставку товара.

ПК-12. Управлять товарными, информационными и финансовыми потоками при организации процессов товарного обращения.

ПК-13. Создавать систему управления затратами с целью их оптимизации.

ПК-14. Принимать обоснованные управленческие решения, как стратегические, так и оперативные.

ПК-15. Количественно и качественно оценивать риски.

ПК-16. Оценивать перспективность бизнеса, его конкурентоспособность, эффективность.

ПК-17. Обосновывать решения о выходе на внешние рынки и разрабатывать стратегии эффективного проникновения.

ПК-18. Организовывать деятельность торговых организаций и коммерческих служб промышленных предприятий.

ПК-19. Осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.

ПК-20. Формировать эффективную ценовую политику.

ПК-21. Участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях.

ПК-22. Иметь навыки разработки проектов в рамках профессиональной деятельности (торгово-технологических, и/или маркетинговых, и/или рекламных, и/или логистических процессов) с использованием информационных технологий и участвовать в них.

ПК-23. Анализировать хозяйственную деятельность организаций.

ПК-24. Принимать участие в исследованиях, связанных с совершенствованием коммерческой деятельности промышленных предприятий и организаций сферы торговли и услуг.

ПК-25. Изучать и анализировать тенденции развития потребительского рынка.

ПК-26. Использовать экономические законы и закономерности в управлении коммерческой деятельностью.

ПК-27. Проводить исследования в области совершенствования методологии продвижения и реализации продукции и товаров.

ПК-28. Разрабатывать отдельные компоненты стратегии и тактики осуществления коммерческой деятельности промышленных предприятий и организаций сферы торговли и услуг.

ПК-29. Использовать комплексный подход при решении проблем коммерческой деятельности промышленных предприятий и организаций сферы торговли и услуг.

В результате изучения учебной дисциплины студенты должны

**знать:**

- организационно-правовые аспекты внешнеторговой и таможенной деятельности;
- основные направления деятельности международных торговых организаций в сфере осуществления внешнеторговой деятельности.

**уметь:**

- находить необходимую информацию в области регулирования внешнеторговых операций в отдельных странах мира и в Республике Беларусь;
- анализировать внешнеторговую информацию о динамике цен, вариантах платежей;
- анализировать условия расчетов, экономическую эффективность сделок;
- анализировать внешнеторговый опыт зарубежных стран с целью его дальнейшего применения в Республике Беларусь.

**иметь навыки:**

- составлять оферты, конкурентные листы, информационные карты и договора;
- пользоваться системами ТН ВЭД, в том числе в электронной версии Инкотермс-2020;
- определять основные составляющие в обеспечении системы страхования и арбитража;
- заполнять основную транспортную и таможенную документацию.

Место учебной дисциплины в учебном процессе: Курс построен с учетом

достижений науки, прогрессивных технологий осуществления внешнеторговой деятельности на микро-и макроуровнях.

Аудиторная работа со студентами предполагает чтение лекций, проведение семинарских занятий.

В соответствии с учебным планом дневной формы получения высшего образования по специальности 1 - 25 01 10 «Коммерческая деятельность» учебная программа рассчитана на 262 часа, из них всего часов аудиторных – 126, в том числе 68 часов – лекции, 58 часов – семинарские занятия.

Формы текущей аттестации – зачет, экзамен, курсовая работа.

## **СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА**

### **Тема 1. Внешнеторговая деятельность Республики Беларусь в современных условиях**

Внешнеторговая деятельность (ВТД) как основной вид внешнеэкономической деятельности (ВЭД) национальной экономики. Регламентация внешнеторговой деятельности в законодательных актах Республики Беларусь.

Классификация участников ВТД по: профилю ВЭД; характеру совершаемых внешнеторговых операций; организационно-правовым формам.

Сущность, особенности и признаки внешнеторговой сделки.

Понятие и классификация внешнеторговых операций в зависимости от: объекта сделки; метода осуществления; направления торговли; формы расчетов; значимости. Характеристика внешнеторговых операций.

Прямые и косвенные методы осуществления внешнеторговых операций. Достоинства и недостатки различных методов. Факторы, определяющие выбор метода осуществления операции. Мировая коммерческая практика в использовании различных методов и тенденции ее развития.

Предпосылки интеграции Республики Беларусь в систему мирохозяйственных связей. Основные этапы реформирования внешнеторговой сферы Беларуси с момента приобретения независимости. Демонополизация и либерализация внешней торговли в Республике Беларусь.

Состояние и тенденции развития внешнеторговой деятельности Республики Беларусь. Динамика внешнеторгового оборота Беларуси, объемов экспорта и импорта. Особенности товарной и регионально-континентальной структуры экспорта и импорта и тенденции их развития.

Основные торговые партнеры Республики Беларусь: Российская Федерация, Украина, Латвия, Литва, Польша, Германия, Эстония, Китай, США, Великобритания. Динамика, товарная структура внешней торговли в разрезе отдельных стран.

Цели экспортной стратегии Республики Беларусь. Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь. Перспективы развития экспорта и механизмы его реализации.

### **Тема 2. Организация внешнеторговой деятельности на уровне предприятий Республики Беларусь**

Внешнеторговая деятельность предприятий (ВТД) как основной вид внешнеэкономической деятельности (ВЭД) национальных экспортеров и импортеров, ее отличительные характеристики. Роль государства в регулировании внешнеторговой деятельности предприятия.

Организация внешнеторгового аппарата на белорусских предприятиях: его структура, основные функции. Взаимоотношения отдела ВЭД с другими подразделениями предприятия.

Планирование внешнеторговой деятельности на предприятии. Принципы планирования: принцип единства (системности); принцип непрерывности; принцип точности; принцип гибкости; принцип участия. Виды планирования: технико-экономическое; стратегическое. Показатели планирования: экспорт (в стоимостном и натуральном выражении); импорт (в стоимостном и натуральном выражении); внешнеторговый оборот; внешнеторговое сальдо; издержки предприятия; прибыль предприятия.

Оценка экономической эффективности внешнеторговой деятельности предприятия. Цель, задачи, этапы оценки. Показатели оценки: экономический эффект от экспорта (импорта с целью продажи на внутреннем рынке); экономическая эффективность экспорта (импорта от реализации товаров на внутреннем рынке); динамика изменений объема экспорта в целом (в том числе по товарным группам и странам, в абсолютном выражении и в процентах); прибыльность экспорта (доля прибыли в общем объеме экспорта и в экспорте отдельных товарных групп).

Причины, препятствующие расширению внешнеторговой деятельности предприятий Республики Беларусь. Пути повышения эффективности внешнеторговой деятельности белорусских субъектов хозяйствования.

### **Тема 3. Система государственного регулирования внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь**

Сущность, роль и принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в республике.

Основные направления государственной внешнеторговой политики Республики Беларусь.

Торговые режимы. Режим наибольшего благоприятствования (РНБ). Преференциальный режим. Режим свободной торговли. Таможенный союз. Общий рынок (на примере ЕАЭС). Экономический и политический союз (на примере ЕС).

Показатели эффективности внешнеторговой деятельности государства. Социальная эффективность. Экономическая эффективность. Экспортная квота. Импортная квота. Внешнеторговая квота. Коэффициенты опережения (снижения).

Структура и основные функции государственных органов, осуществляющих руководство и координацию внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь. Высшие органы управления внешнеторговой деятельностью, их функции и полномочия.



Роль и функции Министерства иностранных дел Республики Беларусь, Министерства торговли, Министерства экономики и Министерства финансов в системе государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Национальный банк Республики Беларусь, его роль в регулировании внешнеторговой деятельности. Белорусская торгово-промышленная палата Республики Беларусь (БелТПП), ее статус и функции.

Торговые представительства, их структура и функции. Советники по торгово-экономическим вопросам: их функции и задачи.

Государственный таможенный комитет, его место и роль в системе осуществления мер государственного регулирования в сфере ВЭД.

Таможенная служба. Структура и организация деятельности таможенной службы Республики Беларусь.

Таможенные органы. Функции и задачи таможенных органов Беларуси. Таможни Республики Беларусь.

Характеристика основных элементов таможенной инфраструктуры Республики Беларусь. Регистрация и учёт субъектов ВЭД в таможенных органах (аккредитация в таможенных органах).

Методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

Тарифное регулирование внешнеторговой деятельности. Таможенный тариф (импортный, экспортный, простой, сложный): сущность, цели применения, характеристика. Номинальный и средневзвешенный уровни таможенного тарифа.

Таможенная пошлина: понятие, функции, классификация, характеристика. Критерии дифференциации ставок импортных пошлин, базовые ставки. Порядок подтверждения страны происхождения ввозимого товара для определения размера импортной пошлины.

Понятие тарифных преференций. Преференциальные пошлины. Тарифные квоты.

Нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности. Сущность нетарифных ограничений, подходы к их классификации. Классификация Всемирной торговой организации. Классификация нетарифных мер по характеру и механизму воздействия.

Нетарифные меры экономического характера: меры экономической политики (запрет экспорта-импорта; лицензирование; квотирование; регистрация контрактов; установление минимальных и максимальных цен; проведение внешнеторговых операций через спецэкспортеров); налоговые нетарифные меры (акцизы; НДС; иные платежи и сборы, взимаемые при экспорте-импорте товаров); валютное регулирование (валютный контроль, регулирование курса валюты).

Нетарифные меры неэкономического характера: разрешительная система ввоза-вывоза; санитарно-карантинные и экологические требования;

ветеринарные и фитосанитарные требования; требования экспортного контроля.

Нетарифные меры государственного таможенного регулирования: требования по декларированию товаров; требования к товаросопроводительным документам; финансовые гарантии доставки; требования к транспортным средствам.

Законодательная база государственного регулирования внешнеторговой деятельности Республики Беларусь. Участие республики в подписании международных торговых договоров.

#### **Тема 4. Информационное обеспечение внешнеторговой деятельности**

Роль информации в обеспечении эффективности внешнеторговой деятельности. Требования, предъявляемые к системе информационной поддержки субъектов хозяйствования.

Зарубежный опыт информационного обеспечения внешнеторговой деятельности. Поставщики и потребители информационных услуг.

Характеристика элементов системы информационно-маркетинговой поддержки внешнеторговой деятельности субъектов хозяйствования: национальные сети внешнеэкономической информации, исследовательские фирмы, консультационные фирмы, информационные агентства, электронные банки данных. Факторы, оказывающие влияние на развитие системы маркетинговой информации.

Современное состояние информационного обеспечения внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь. Задачи маркетингового обслуживания субъектов хозяйствования Беларуси на современном этапе. Направления совершенствования информационного обеспечения внешнеторговой деятельности белорусских субъектов хозяйствования.

#### **Тема 5. Методы и последовательность определения таможенной стоимости товаров**

Понятие таможенной стоимости товаров. Методы определения таможенной стоимости товаров: по цене сделки с ввозимыми товарами (метод 1); по цене сделки с идентичными товарами (метод 2); по цене сделки с однородными товарами (метод 3); вычитания стоимости (метод 4); сложения стоимости (метод 5); резервный (метод 6). Порядок подтверждения заявленной таможенной стоимости со стороны декларанта.

## **Тема 6. Таможенные платежи в Республике Беларусь, взимаемые при осуществлении внешнеторговой деятельности**

Экономическое содержание, классификация и структура таможенных платежей. Принципы, методы исчисления и обеспечение уплаты таможенных платежей.

Налоговые таможенные платежи: таможенные пошлины, акцизы, налог на добавленную стоимость, таможенные платежи с физических лиц.

Неналоговые таможенные платежи. Сборы за таможенное оформление. Сборы за хранение товаров. Сборы за таможенное сопровождение товаров. Плата за оформление сертификата качества. Плата за информирование и консультирование. Плата за принятие предварительного решения. Плата за участие в таможенном аукционе.

Прочие обязательные платежи. Суммы обеспечения уплаты таможенных платежей. Пени, штрафы. Проценты за предоставление отсрочки либо рассрочки таможенных платежей. Средства от реализации конфискатов.

Другие налоги и сборы. Налог на доходы иностранных юридических лиц от реализации товаров, ввезенных для демонстрации на выставках-продажах, ярмарках.

Таможенные льготы.

## **Тема 7. Таможенные процедуры и условия их применения при осуществлении внешнеторговой деятельности**

Экономическое содержание и роль таможенных процедур. Таможенные процедуры и их характеристика: выпуск для внутреннего потребления; таможенного транзита; переработка для внутреннего потребления; экспорта; переработки на таможенной территории; переработки вне таможенной территории; временного ввоза; временного вывоза; таможенного склада; реимпорта; реэкспорта; уничтожения; отказа в пользу государства; свободной таможенной зоны; беспошлинной торговли; свободный склад, специальная таможенная процедура. Условия и способы помещения товаров и транспортных средств под конкретные таможенные процедуры.

## **Тема 8. Таможенное оформление товаров и транспортных средств, сопровождающее исполнение внешнеторговых операций**

Сущность и особенности таможенного оформления. Документы, представляемые для таможенного оформления.

Таможенные документы: таможенные декларации форм ТД-1 (ТД-2), ТД-3; декларации таможенной стоимости (формы ТДС-1, ТДС-2); формы корректировки таможенной стоимости и таможенных платежей (КТС-1, КТС-

2); свидетельство регистрации паспорта сделки; книжка МДП, книжка АТА и др.

Торговые (коммерческие) документы: контракты (договор); счета-фактуры (инвойс, счет-проформа); спецификация или упаковочные листы; товарно-транспортные накладные; акты приема-передачи товаров.

Разрешительные документы: сертификаты качества, соответствия и карантинные; разрешительные документы органов государственного управления на сопровождение отдельных специфических товаров; учредительные документы и др.

Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД).

Таможенный контроль. Проверка документов и сведений, необходимых для таможенных целей. Таможенный досмотр и учет товаров и транспортных средств. Отдельные формы освобождений от таможенного контроля.

Деятельность таможенного агента (представителя). Права и обязанности таможенного агента (представителя). Требования, предъявляемые к таможенному агенту (представителю). Деятельность таможенного перевозчика.

Экономическая сущность системы электронного декларирования. Система электронного декларирования: этапы внедрения. Международный опыт электронного декларирования. Основные преимущества и недостатки системы электронного декларирования.

## **Тема 9. Порядок (процедура и техника) подготовки внешнеторговой сделки**

Обеспечение технологического процесса выхода на внешний рынок: цикл процедур и их последовательность. Характеристика этапов внешнеторговой сделки.

Подготовка к заключению сделки. Изучение конъюнктуры внешнего рынка. Оценка торгово-политических условий, таможенного режима и нетарифных барьеров, способов сбыта конкурентов, импортных и экспортных процедур. Выбор форм и методов работы на рынке.

Выбор контрагентов на мировом рынке. Источники информации о потенциальных контрагентах. Финансовые отчеты иностранных фирм и их структура. Формы оперативной, статистической и бухгалтерской отчетности. Особенности построения основных форм отчетности в различных странах. Классификация контрагентов по видам хозяйственной деятельности, правовому положению, характеру собственности, принадлежности капитала. Оперативно-коммерческая работа по изучению потенциального контрагента. Принципы оценки его платежеспособности и деловой репутации на рынке. Составление информационных карт.

Установление связей с потенциальным партнером. Запросы и коммерческие письма. Предложения. Твердые и свободные оферты.

Применение защитной оферты. Заказы. Содержание запроса, предложения, заказа. Порядок переписки и ведения внешнеторговой корреспонденции.

Обоснование цен внешнеторговых сделок. Составление конкурентного листа, расчета и обоснования цены.

Заключение внешнеторговой сделки (контракта). Устный способ. Предварительная договоренность. Упрощенные контракты. Постатейные контракты. Различия, достоинства и недостатки возможных способов заключения договоров.

Исполнение контрактных обязательств.

Способы обеспечения исполнения обязательств внешнеторговых сделок. Неустойка: нормативная; договорная; зачетная (кумулятивная); исключительная; альтернативная. Залог: залог движимого (недвижимого) имущества; залог имущественных прав. Поручительство: простое; солидарное. Страхование валютных рисков.

## **Тема 10. Структура и содержание внешнеторгового контракта купли-продажи**

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция). Основные положения Конвенции, регламентирующие заключение договоров международной купли-продажи.

Законодательная база, регламентирующая содержание внешнеторговых контрактов в Республике Беларусь.

Сущность, признаки и виды внешнеторговых контрактов. Конкретные обязательства сторон. Общие обязательства для экспортера и импортера. Структура внешнеторгового контракта. Обязательные и дополнительные условия контракта. Индивидуальные и универсальные условия. Влияние национальных законодательных норм на позиции контрагентов. Стандартные разделы контракта.

Содержание отдельных разделов. Вводная часть. Определение сторон. Предмет контракта. Спецификация как составная часть договора. Количество. Единицы измерения. Важность фиксации системы мер и весов. Порядок установления количества. Оговорка «около» и ее значение в практике торговли отдельными видами товаров.

Качество. Достоинства и недостатки различных способов фиксации качества (по стандарту, техническим условиям, спецификации, образцу, предварительному осмотру, содержанию веществ в товаре, «тель-кель» и др.). Сертификация товаров. Обязанность сертифицировать товар.

Правила сертификации в Республике Беларусь.

## **Тема 11. Определение срока и даты поставки, базисных условий поставки в контракте**

Срок и дата поставки. Определение срока поставки. Способы установления срока поставки в контракте. Немедленная поставка. Досрочная поставка. Определение даты поставки. Варианты даты поставки.

Базисные условия поставки. Определение базисных условий поставки. Стандартизация базисных условий поставки. История создания Инкотермс. Особенности редакции Инкотермс-2020. Факультативный характер Инкотермс.

Основные группы терминов (E, F, C, D). Их краткая характеристика. Термины группы E. Термины группы F. Термины группы C. Термины группы D. Различия между терминами групп отправки и доставки. Термины, подходящие для всех видов перевозок, и термины, соответствующие только морскому и речному видам транспорта.

## **Тема 12. Цены и условия платежа во внешнеторговых контрактах**

Обозначение цены в контракте. Единица измерения цены. Базис цены. Валюта цены. Способ фиксации цены. Твердая цена. Подвижная цена. Скользящая цена. Цена с последующей фиксацией. Уровень цены в контракте. Публикуемые цены. Справочные цены. Биржевые котировки. Цены аукционов. Цены фактических сделок. Расчетные цены. Возможность использования поправок.

Условия платежа в контракте. Валюта платежа. Место платежа. Срок платежа. Способы платежа: наличный (понятие и условия осуществления); платеж с авансом (функции, метод постепенных платежей); платежи в кредит (виды, способы погашения).

Система и принципы международных расчетов. Отличительные характеристики международных расчетов от внутренних. Механизм международных расчетов, состав и последовательность операций. Каналы прохождения платежа и расчетно-платежные документы. Формы расчетов. Инкассо. Виды инкассо (документарное, чистое). Инкассовое поручение, заявление на перевод, извещение об инкассовом платеже. Основные этапы инкассовой операции. Недостатки и достоинства инкассо для различных сторон сделки. Аккредитив. Основные этапы операции с аккредитивом. Виды аккредитивов. Достоинства и недостатки аккредитивной формы расчетов. Расчеты по открытому счету. Градация форм расчетов для каждого из партнеров по степени выгоды. Специфика использования векселей. Чековая форма расчетов. Виды чеков: именные, ордерные, предъявительские.

Валютные оговорки. Виды валютных оговорок (прямые, косвенные, мультивалютные, односторонние и двусторонние, индексные, эскалаторные).

Расчет контрактной стоимости.

### **Тема 13. Условия, обеспечивающие выполнение внешнеторговых контрактов**

Упаковка и маркировка. Международный классификатор «Коды для видов груза, упаковок и материалов упаковок (с дополнительными кодами для наименований упаковок)». Общие и специальные требования к упаковке, фиксируемые в контракте (вид упаковки, ее качество, способ оплаты, порядок нанесения маркировки). Уведомление покупателя о дате отгрузки либо о готовности к отгрузке. Процедура уведомления.

Сдача-приемка товара по количеству и качеству. Вид сдачи-приемки (предварительная и окончательная). Место сдачи-приемки (предприятие, склад, порт, станция и др.). Срок сдачи-приемки. Способы проверки количества поставленного товара (отгруженное и выгруженное количество). Весовые сертификаты. Способы приемки по качеству (на основании документов, фактическая проверка). Выборочная и сплошная приемка. Лица и стороны, осуществляющие сдачу-приемку.

Рекламации. Порядок предъявления, сроки, права и обязанности сторон, способы урегулирования.

Оговорка об обстоятельствах непреодолимой силы (форс-мажор). Виды обстоятельств (длительные и кратковременные). Предельный срок их действия. Немедленное уведомление партнера. Подтверждение независимой организации.

Арбитраж. Постоянно действующие и временные арбитражи. Различные регламенты.

Прочие условия контракта.

### **Тема 14. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение сделки**

Понятие внешнеторговой документации. Группы внешнеторговых документов.

Документация по обеспечению производства экспортного товара. Документы по подготовке товара к отгрузке.

Коммерческие документы. Коммерческий счет и его виды. Документы по количественной характеристике товара: спецификация, техническая документация, упаковочный лист. Документы, подтверждающие качество товара.

Документы по платежно-банковским операциям. Страховые документы. Страховой полис и сертификат.

Виды транспортных документов. Документы, подтверждающие принятие товара при перевозке различными видами транспорта. Документы, обеспечивающие перевозку. Транспортно-экспедиторские документы.

## **Тема 15. Организация встречной торговли**

Понятие встречной торговли и ее роль в системе мирохозяйственных связей. Организации, оказывающие содействие встречной торговле. Позиция экспертов Всемирной торговой организации (ВТО) и Организации экономического сотрудничества (ОЭСР).

Административно-правовое регулирование встречной торговли. Законодательные акты развивающихся и развитых стран. Методы регулирования встречной торговли. Материалы международных организаций (ЕЭК ООН и ЮНСИТРАЛ, ОЭСР, ВТО).

Разновидности встречной торговли согласно классификации экспертов ООН. Классификация специалистов ОЭСР.

Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе. Виды, характерные признаки, схемы осуществления. Характеристика соглашений с единовременной поставкой и с длительными сроками поставки.

Компенсационные сделки на коммерческой основе. Классификация. Характерные признаки и сущность отдельных видов (параллельные сделки, рамочные соглашения, джентльменские соглашения, сделки ЮНКТИМ, СВИТЧ и др.). Уровень компенсации. Схемы операций.

Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве. Классификация. Характеристика отдельных видов (развитие-импорт, о разделе продукции и др.). Примыкающие виды сделок (сделки с давальческим сырьем).

Формы и условия платежей во встречной торговле. Безвалютные и валютные способы расчетов. Перекрестные аккредитивы, клиринговые счета, удержание средств импортером, блокирование средств и др.

Структура и содержание договоров о встречной торговле. Особенности ряда статей. Их отличие от стандартных договоров купли-продажи.

Правовое обеспечение и особенности проведения международных встречных операций в Республике Беларусь.

## **Тема 16. Организация и техника проведения международных торгов (тендеров)**

Понятие и значение международных торгов. Предметы и организаторы торгов.

Административно-правовое регулирование торгов. Международные соглашения, рекомендации международных организаций, национальные законодательные акты.

Виды торгов и их сравнительная характеристика. Открытые и закрытые торги, единичные торги. Гласные и негласные торги. Торги с участием единичных и групповых офферентов. Отбор участников.



Организация проведения торгов. Предмет торгов. Подготовка торгов. Информирование потенциальных участников. Создание тендерного комитета. Решение о сроках и виде торгов. Разработка тендерной документации. Приглашение к участию в торгах.

Предварительная квалификация участников. Квалификационная процедура. Постоянные квалификационные списки.

Подготовка и представление предложений участникам торгов. Стратегии подачи предложений. Залоги. Вскрытие предложений. Оценка и анализ предложений участников тендерными комитетами. Выявление и объявление победителей торгов. Гласные и негласные критерии оценки.

Некорректные методы ведения борьбы. Торги по сговору. Признаки сговора среди участников. Методы борьбы с недобросовестной конкуренцией и сговорами.

Организация, подготовка и техника проведения тендеров в Республике Беларусь.

## **Тема 17. Техника проведения и организационные формы международных товарных аукционов**

Сущность и основные центры международной аукционной торговли. Товарная структура. Характерные черты аукционной торговли.

Организационные формы аукционной торговли. Специализированные фирмы. Брокерско-комиссионные фирмы. Аукционные фирмы.

Классификация аукционов по: видам, типам, форме, предмету торга, принадлежности к рынку. Классический аукцион. Голландский аукцион. Дискреционный аукцион. Аукцион «Викри». Интернет-аукционы. Аукционы гласные, немые, заочные и др.

Основные стадии проведения аукционов. Подготовка аукциона. Подготовка и сортировка товара. Разбивка на лоты и стринги. Создание каталога. Отбор образцов. Оповещение потенциальных клиентов. Осмотр товара. Условия осмотра. Сроки проведения.

Техника проведения аукционного торга. Требования к помещению. Оборудование. Способы ведения торга. Снятие товара с торгов. Скорость ведения торгов. Использование компьютерной техники при проведении торгов. Действия клиентов.

Оформление сделки. Заключение контракта. Порядок оплаты. Ограничения на перепродажу.

Организация и техника проведения аукционной торговли в Республике Беларусь.

## **Тема 18. Организация торговли на международных товарных биржах**

Понятие, особенности и современные тенденции развития биржевой торговли. Центры биржевой торговли. Характеристика товарных, фондовых, валютных и универсальных бирж. Международные и национальные биржи.

Виды товарных бирж. Организационная структура биржи. Участники биржевых операций. Техника проведения биржевых операций.

Понятие «биржевой товар», требования к биржевым товарам и их классификация. Виды биржевых сделок: сделки на реальный товар и фьючерсные сделки. Виды сделок на реальный товар: сделки с немедленной поставкой, форвардные сделки. Характеристика фьючерсных сделок.

Условия заключения сделок на товарных биржах. Методы ведения торгов. Метод голосовых торгов. Метод электронных торгов.

Хеджевые сделки. Преимущества хеджирования. Типы хеджирования. Короткое хеджирование. Длинное хеджирование. Виды хеджирования: обычное, арбитражное, селективное, множественное, предвосхищающее, корректирующее. Характеристика основных видов.

Особенности биржевой торговли в Республике Беларусь.

### **Тема 19. Внешнеторговые посреднические операции**

Понятие внешнеторгового посредничества. Целесообразность использования посредников и виды предоставляемых ими услуг.

Критерии выбора посредников при осуществлении внешнеторговой деятельности.

Классификация видов посредников и содержание их деятельности. Сбытовые посредники. Экспортные и импортные фирмы. Торговые дома. Стокисты.

Виды посреднических операций. Операции по перепродаже от имени и за счет посредника. Купцы и дистрибьютеры. Дилеры. Договор о предоставлении права на перепродажу. Основные условия этих договоров. Комиссионные операции. Комитент и комиссионер. Содержание и особенности договоров комиссии. Разновидность комиссионных операций – консигнация. Консигнатор и консигнант. Виды консигнации (возвратная, безвозвратная, частично безвозвратная). Понятие «индента». Закрытые и открытые инденты. Агентские операции. Агент и принципал. Условия агентских договоров (оговорка делькредере и др.). Брокерские операции. Полномочия и обязанности брокера. Отличие брокера от агента.

Права и обязанности посредников. Неисключительное право продажи. Исключительное (монопольное) право продажи. Преимущественное право продажи или право «первой руки». Исключения, вводимые в соглашения с посредниками. Понятие договорной территории. Минимальный объем продаж.

Способы вознаграждения посредников. Разница между ценами покупки и реализации. Согласованный процент от объема продаж. Фиксированная сумма.

«Кост-плас». Дополнительное вознаграждение. Смешанная форма. Достоинства и недостатки различных методов вознаграждения.

Международная и национальная правовая база, регламентирующая внешнеторговую посредническую деятельность.

Особенности внешнеторговых посреднических операций в Республике Беларусь.

## **Тема 20. Внешнеторговые операции купли-продажи прав на объекты интеллектуальной собственности**

Понятие интеллектуальной собственности. Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС). Соглашение Всемирной торговой организации (ВТО) по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

Объекты интеллектуальной собственности. Объекты авторского права. Объекты промышленной собственности. Патент. Изобретение. Товарный знак. Промышленный образец. Полезная модель.

Договорные взаимоотношения при передаче прав на объекты интеллектуальной собственности. Договор о намерениях. Соглашение и конфиденциальности. Опционное соглашение.

Лицензионные соглашения. Сущность операций по продаже лицензий. Субъекты, осуществляющие торговлю лицензиями на мировом рынке. Лицензионные и патентные агенты. Специализированные венчурные фирмы. Научно-исследовательские организации и промышленные компании.

Виды лицензионных соглашений. Чистые лицензии. Сопутствующие лицензии. Патентные лицензии. Беспатентные лицензии и др. Права, предоставляемые покупателю лицензии: простое право, исключительное и полное право.

Взаимодействие контрагентов при купле-продаже лицензий. Оценка стоимости лицензии.

Содержание и структура лицензионных договоров. Основные группы условий. Договорная территория. Срок действия. Технические условия. Характер технической помощи. Коммерческие условия лицензионных договоров. Платежи. Способы платежей: роялти, паушальный платеж, комбинированный платеж. Иные условия.

Франчайзинг как особая форма комплексного лицензирования. Сущность и виды франчайзинга. Производственный франчайзинг. Сервисный франчайзинг. Сбытовой франчайзинг. Структура и содержание договора франчайзинга. Стороны соглашения: франчайзер, франчайзи. Основные статьи и отличительные условия договора. Преимущества и недостатки франчайзинга.

Организационные принципы лицензионных операций в Республике Беларусь.

## **Тема 21. Организация международного инжиниринга**

Сущность международного инжиниринга. Комплекс инжиниринговых услуг. Характеристика мирового рынка инжиниринговых услуг. Фирмы, оказывающие международные инжиниринговые услуги. Специализированные инжиниринговые фирмы. Инженерно-исследовательские фирмы. Строительные компании-подрядчики. Промышленные компании.

Виды инжиниринга. Классификация Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН). Консультативный инжиниринг. Технологический инжиниринг. Строительный инжиниринг. Управленческий инжиниринг. Финансовый инжиниринг.

Методы внедрения проекта: обычный метод; метод внутрифирменного осуществления проекта; метод руководства проектом; метод осуществления проекта «под ключ».

Типы договоров на консультативный инжиниринг. Структура и содержание договора на консультативный инжиниринг.

Особенности рынка инженерно-технических услуг в Республике Беларусь.

## **Тема 22. Арендные операции во внешнеторговой деятельности**

Сущность международных арендных операций (МАО). Административно-правовое регулирование международных арендных операций. Оттавская конвенция УНИДРУА. Рекомендации МВФ.

Виды аренды. Двухсторонняя, трехсторонняя, многосторонняя аренда. Лизинг, хайринг, рентинг. Полносервисная, частичносервисная и чистая аренда. Аренда из первых и вторых рук. Финансовая и оперативная аренда, отличительные признаки, преимущества и недостатки каждого вида. Возвратная, генеральная и комплексная аренда.

Структура и содержание условий арендного договора. Обязанности сторон: арендодателя, арендатора.

Понятие лизинга как разновидности аренды. Правовая основа заключения и реализации лизинговых соглашений. Отличительные особенности лизинга от традиционной арендной операции. Субъекты лизинга. Схема классической лизинговой операции. Виды лизинга. Финансовый лизинг. Оперативный лизинг. Международный лизинг. Левередж-лизинг. Преимущества и недостатки лизинга. Структура лизингового контракта. Методы расчета лизинговых платежей. Метод «с фиксированной общей суммой». Метод «с авансом». Метод «минимальных платежей». Принципы и алгоритм расчета лизинговых платежей.

Состояние и тенденции развития рынка лизинговых услуг в Республике Беларусь.

### **Тема 23. Организация и техника операций международного туризма**

Сущность, роль и предпосылки развития международного туризма. Организаторы международного туризма. Туристические агентства. Туроператорские фирмы. Туристические корпорации. Гостиничные комплексы. Транспортные компании. Взаимодействие между субъектами и объектами международного туризма.

Классификация международного туризма по: целям поездки, срокам, средствам передвижения, средствам размещения, стоимости поездки, возрастному составу, сезону, форме организации и др. Таймшер.

Виды туристских услуг. Полный комплекс услуг и услуги по выбору. Инклюзив-туры и пэкидж-туры.

Соглашения о предоставлении туристских услуг. Договор купли-продажи туристских услуг.

Современные тенденции развития международного туризма. Состояние, тенденции и перспективы развития рынка туристических услуг в Республике Беларусь.

### **Тема 24. Организация международной выставочной деятельности**

Сущность и содержание выставок и ярмарок. Сближение понятий «выставка» и «ярмарка» в международной практике. Сравнительная характеристика выставок и ярмарок.

Классификация и характеристика выставок-ярмарок. Многоотраслевые ярмарки. Специализированные выставки-ярмарки. Выставки народного потребления. Виртуальные (Интернет-) выставки.

Понятия «экспонат», «экспонент», «экспозиция» в выставочно-ярмарочной деятельности.

Административное и правовое регулирование выставочно-ярмарочной деятельности на уровне отдельных зарубежных стран и специализированных международных организаций. Международное бюро выставок (МБВ); Союз международных ярмарок (СМЯ); Международный союз выставок и ярмарок (МСВЯ); Межгосударственный совет по выставочно-ярмарочной деятельности («Экспофонд СНГ»).

Организационно-правовая регламентация и управление выставочно-ярмарочной деятельностью в Республике Беларусь.

Организаторы зарубежных белорусских экспозиций в Республике Беларусь: Белорусская торгово-промышленная палата (БелТПП); национальный выставочный центр (НВЦ «Белэкспо») и другие.

Международные правила участия в выставках и ярмарках. Планирование и подготовка к участию в выставке-ярмарке, участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях. Основные этапы взаимодействия экспонента и посетителя

выставки-ярмарки. Критерии выбора выставочно-ярмарочных мероприятий. Источники информации о международных выставках-ярмарках.

Организационные мероприятия. Оформление договоров на участие в выставочных мероприятиях и на аренду выставочной площади. Планирование рекламных мероприятий и работы с прессой. Подготовка выставочного стенда. Принципы организации работы стенда. Организация учета контактов.

Порядок таможенного оформления выставочных экспонатов в процессе подготовки и после завершения работы выставки.

Оценка экономической эффективности участия в выставке. Затраты по организации участия в выставке. Чистая прибыль от реализации договоров и контрактов, заключенных в период участия в выставке (ярмарке). Показатель эффективности участия в выставке.

## **Тема 25. Организация международных перевозок во внешнеторговой деятельности**

Сущность международных перевозок. Международные конвенции и соглашения, регулирующие международные перевозки грузов и пассажиров. Правовые основы международных перевозок отдельными видами транспорта.

Классификация международных перевозок. Прямые и смешанные международные сообщения. Грузовые и пассажирские перевозки, перевозки грузобагажа. Морские, речные, воздушные, железнодорожные, автомобильные и трубопроводные сообщения. Линейные и чартерные перевозки. Другие виды.

Выбор видов транспорта. Сравнительная характеристика видов транспорта (железнодорожный, водный, автомобильный, воздушный, трубопроводный). Критерии выбора вида транспорта. Выбор маршрута доставки груза. Выбор вида транспортно-экспедиционной деятельности (ТЭД). Выбор страховой компании.

Транспортная и товаросопроводительная документация. Железнодорожная накладная. Международная накладная автомобильного транспорта. Коносамент морского транспорта: именной, на предъявителя, ордерный, сквозной. Коносамент речного транспорта. Международная накладная воздушного транспорта. Документ смешанной перевозки (ДСП).

Алгоритм доставки груза. Операции, предшествующие транспортировке: прием груза у отправителя; подготовка документов; таможенные услуги; упаковка груза; страхование; погрузочно-разгрузочные работы. Собственно транспортировка: контроль за транспортировкой; координация действий участников; мониторинг с целью снижения рисков. Операции, завершающие процесс транспортировки: уведомление грузоотправителя/получателя; таможенные услуги; погрузочно-разгрузочные работы; проверка состояния и уровня сохранности груза.

Основные направления совершенствования международных перевозок в Республике Беларусь.

### **Тема 26. Страхование грузов во внешнеторговых операциях**

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

Взаимосвязь внешнеторгового договора купли-продажи и договора страхования. Принципы транспортного страхования грузов.

Виды договоров и порядок их заключения. Разовые и многократные договора. Таксированные и нетаксированные договора. Преимущества и недостатки каждого вида договора для экспортера и импортера. Практика заключения договоров страхования в СНГ. Особенности заключения договоров за рубежом (США, Великобритания и др.). Страхование крупных рисков. Слип. Меморандум. Ковернот.

Содержание полиса и сертификата. Существенные и несущественные условия. Отличие сертификата от полиса. Образцы документов. Факторы, определяющие размер страховых премий.

Объем страховой ответственности. Основные условия белорусских страховщиков. Ответственность за все риски. Ответственность за частную аварию. Без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения. Оговорки (А, В, С) Лондонского института страховщиков. Понятие общей аварии. Специфические условия для специальных рисков.

Действия сторон при наступлении страхового случая. Меры по спасению груза. Информирование страховых агентов.

Минимизация ущерба. Право регресса к виновнику. Аварийный сертификат и аварийный комиссар. Расчет убытков по общей аварии. Диспашеры.

### **Тема 27. Кредитование внешнеторговых операций**

Сущность внешнеторгового кредитования. Функции кредита. Классификация кредитов в системе внешнеторговых расчетов. Внешнее и внутреннее кредитование. Традиционные и нетрадиционные кредиты. Фирменные и банковские кредиты. Виды банковских кредитов.

Факторинг и форфейтинг как формы экспортного кредитования. Сущность факторинга и его функции. Взаимный и прямой факторинг. Проведение факторинговой операции. Покрытие рисков поставщика. Заключение договора факторинга. Сущность форфейтинга. Этапы проведения форфейтинговой операции. Издержки форфейтинга.

Кредит покупателю, его виды.

Акцептные и акцептно-рамбусные кредиты.

Зарубежный опыт кредитования внешнеторговых операций.  
Кредитование внешнеторговых операций в Республике Беларусь.

## **Тема 28. Международные организации в сфере осуществления внешнеторговой деятельности. Международные торговые организации системы ООН.**

Понятие международной организации. Классификация международных организаций по критериям. Основные типы международных организаций. Механизм создания и правовые основы международных организаций.

Цели и функции международных экономических организаций. Основные направления международного регулирования экономических отношений.

Межгосударственные организации по вопросам торговой и экономической политики (ВТО, ЮНКТАД, МТЦ ЮНКТАД (ВТО, ЮНСИТРАЛ)).

Межправительственные организации в области регулирования торговли сырьевыми товарами.

Участие Беларуси в деятельности международных торговых организаций: Конференции ООН по торговле и развитию, Комиссии ООН по праву международной торговли, Международного торгового центра ЮНКТАД/ВТО, Европейской экономической комиссии и других.

Международные торговые организации системы ООН.

Официальные цели ООН. Цели деятельности ООН в экономической области. Краткая характеристика системы ООН.

ЮНКТАД — специальный постоянный орган ООН. Цели организации. Функции ЮНКТАД. Характеристика основных направлений деятельности ЮНКТАД. Влияние ЮНКТАД на многостороннюю систему регулирования международной торговли.

Цели создания МТЦ ЮНКТАД/ВТО. Правовой статус МТЦ. Цели и функции МТЦ. Глобальные приоритеты в деятельности МТЦ. Основные направления деятельности МТЦ. Осуществление МТЦ проектов технического сотрудничества. Деятельность организации в области предоставления торговой информации.

Цель унификации и гармонизации международного торгового права. Функции Комиссии ООН по праву международной торговли. Основные направления деятельности ЮНСИТРАЛ. Деятельность ЮНСИТРАЛ по подготовке и принятию конвенций.

Цели международного института унификации частного права (УНИДРУА). Основные направления деятельности Института.

Упрощение процедур в международной торговле. Роль международных торговых организаций в этом процессе.



## **Тема 29. ВТО – правовая и институциональная основа всемирной торговой системы**

ВТО - преемница ГАТТ. Правовая основа ВТО. Цели ВТО. Основные направления деятельности организации. Соглашения, заключенные в рамках ВТО в сфере международной торговой политики и международной коммерческой практики. Принципы ВТО в области регулирования международной торговли и торговой практики.

Организационная структура ВТО. Деятельность Советов по торговле товарами, по торговле услугами, по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность.

Процедура присоединения к ВТО. Основные этапы присоединения. Условия вступления. Выполнение обязательств в нормообразующих областях. Обязательства по тарифам и услугам. Принятие обязательств, формально не закрепленных за ВТО.

Характеристика процесса присоединения Республики Беларусь. Деятельность правительства Беларуси по присоединению к ВТО. Обеспечение экономических интересов страны в ходе присоединения.

## **Тема 30. Международные неправительственные и межправительственные организации по регулированию товарных рынков**

Роль международных неправительственных организаций в развитии мирохозяйственных связей. Цели международных неправительственных объединений.

Цели и функции Международной торговой палаты (МТП). Получение членства в МТП. Деятельность организации.

Другие объединения предпринимателей и их деятельность в области регулирования международного бизнеса. Европейский деловой конгресс (ЕДК). Международная ассоциация коммерческих банков (МАКОБ). Международная ассоциация по охране промышленной собственности (АИППИ). Институт международных финансов (ИМФ). Международная ассоциация по товарной нумерации (Ассоциация GS 1 (ранее ЕАН)).

Сущность многостороннего регулирования мировых товарных рынков. Цели регулирования. Механизм многостороннего регулирования рынков. Организационные формы реализации межправительственных соглашений.

Понятие международного товарного соглашения (МТС). Основные цели МТС. Классификация МТС по целям и механизму реализации. Участники международных торговых организаций (МТО). Классификация международных организаций по регулированию мировых товарных рынков. Взаимодействие МТО со Всемирной торговой организацией.

Межгосударственные организации стран-производителей и экспортеров сырья. Экономические предпосылки создания организаций. Цели деятельности. Степень воздействия сырьевых организаций на регулирование рынка.

## ТРЕБОВАНИЯ К КУРСОВОМУ ПРОЕКТУ (КУРСОВОЙ РАБОТЕ)

Цель курсовой работы состоит в более глубоком усвоении студентами знаний по дисциплине «Внешнеторговая деятельность», выявлении их общей теоретической подготовки и умения использовать полученные знания в аналитической и исследовательской работе.

При написании курсовой работы студент должен показать умение логически и последовательно излагать материал, анализировать, обобщать и оценивать результаты проведенных исследований, делать выводы и разрабатывать конкретные предложения. При решении выявленных проблем на объекте исследования студент должен учитывать позицию государства по конкретным вопросам, накопленный отечественный и зарубежный опыт, проявлять творческий, исследовательский и экономически обоснованный подход к выработке рекомендаций.

Тему курсовой работы студент выбирает самостоятельно из тематики, разработанной преподавателями кафедры.

В соответствии с требованиями СПб «Общие требования, порядок выполнения и правила оформления студенческих работ и магистерской диссертации» курсовая работа должна содержать следующие разделы:

*Введение.* На 2-3 страницах во введении необходимо дать обоснование актуальности темы; показать современное состояние изучаемой проблемы и ее связь с задачами совершенствования торговой деятельности в современных условиях; определить цель и задачи курсовой работы, указать объект, методы исследования и обработки материалов.

*Теоретическая часть* должна занимать не более 15% от общего объема работы. Здесь исследуются и обобщаются теоретические материалы по теме курсовой работы, выявляются проблемы и определяются пути их решения на макроуровне (республика, область, город).

*Практическая часть* состоит из 2-х разделов, в которых рассматривается 4-6 вопросов, и должна занимать 65-75% объема работы. Построение и содержание практической части зависят от темы и объекта исследования.

В *заключении* подводятся итоги и обобщаются результаты изучения вопросов темы, которые формулируются в виде выводов и предложений. Выводы должны носить конкретный и обоснованный характер, вытекать из результатов исследований непосредственно по теме курсовой работы, отражать как положительный опыт, так и выявленные недостатки.

## УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА

учебной дисциплины «Внешнеторговая деятельность» для дневной формы получения высшего образования

| Номер раздела, | Название раздела, темы   | Количество аудиторных часов |                      |                     |                      |                      |    | Иное*     | Форма контроля знаний   |     |
|----------------|--|-----------------------------|----------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----|-----------|---|-----|
|                |  | Лекции                      | Практические занятия | Семинарские занятия | Лабораторные занятия | Количество часов УСП |    |           |   |     |
|                |  |                             |                      |                     |                      | Л                    | Пз |           |   | Лаб |
| 1              | Внешнеторговая деятельность Республики Беларусь в современных условиях                     | 2                           |                      | 2                   |                      |                      |    | [1,2,5,8] | Семинар, проверка знаний законов и др. нормативных документов по системе «малых групп». |     |
| 2              | Организация внешнеторговой деятельности на уровне предприятий Республики Беларусь          | 2                           |                      | 2                   |                      |                      |    | [2,4,6,7] | Семинар-коллоквиум  |     |
| 3              | Система государственного регулирования внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь   | 2                           |                      | 2                   |                      |                      |    | [1,3,5,8] | Семинар по методу «малых групп»   |     |
| 4              | Информационное обеспечение внешнеторговой деятельности                                     | 2                           |                      | 2                   |                      |                      |    | [2,3,6,7] | Контрольная работа №1 по темам 1-4  |     |
| 5              | Методы и последовательность определения таможенной стоимости товаров                       | 2                           |                      | 2                   |                      |                      |    | [3,5,7,8] | Коллоквиум<br>Решение практических задач  |     |
| 6              | Таможенные платежи, взимаемые при осуществлении внешнеторговой деятельности                | 2                           |                      | 1                   |                      |                      |    | [1,2,5,8] | Заслушивание и обсуждение отчетов по индивидуальным заданиям                            |     |
| 7              | Таможенные процедуры и условия их применения при осуществлении внешнеторговой деятельности | 2                           |                      | 1                   |                      |                      |    | [1,2,4,5] | Семинар по методу «малых групп»   |     |
| 8              | Таможенное оформление товаров и  | 2                           |                      | 2                   |                      |                      |    | [2,3,6,8] | Контрольная работа №2   |     |

|    |  |   |  |   |  |  |  |  |           |   |
|----|--|---|--|---|--|--|--|--|-----------|---|
|    | транспортных средств, сопровождающее исполнение внешнеторговых операций              |   |  |   |  |  |  |  |           | по темам 5-8  |
| 9  | Порядок (процедура и техника) подготовки внешнеторговой сделки                       | 2 |  | 2 |  |  |  |  | [1,4,5,6] | Семинар-коллоквиум<br>Решение практических задач              |
| 10 | Структура и содержание внешнеторгового контракта купли-продажи                       | 2 |  | 2 |  |  |  |  | [1,3,7,8] | Заслушивание и обсуждение отчетов по индивидуальным заданиям. |
| 11 | Определение срока и даты поставки, базисных условий поставки в контракте             | 2 |  | 2 |  |  |  |  | [2,3,5,6] | Коллоквиум.<br>Решение практических задач                     |
| 12 | Цены и условия платежа во внешнеторговых контрактах                                  | 2 |  | 2 |  |  |  |  | [1,2,5,8] | Решение практических задач                                    |
| 13 | Условия, обеспечивающие выполнение внешнеторговых контрактов                         | 2 |  | 2 |  |  |  |  | [2,4,5,7] | Контрольная работа №3 по темам 9-13                           |
| 14 | Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение сделки                           | 2 |  | 2 |  |  |  |  | [3,6,7,8] | <b>Зачет</b>  |
| 15 | Организация встречной торговли   | 4 |  | 2 |  |  |  |  | [4,5,6,8] | Семинар-коллоквиум  |
| 16 | Организация и техника проведения международных торгов (тендеров)                     | 4 |  | 2 |  |  |  |  | [1,4,5,6] | Семинар-коллоквиум  |
| 17 | Техника проведения и организационные формы международных товарных аукционов          | 2 |  | 2 |  |  |  |  | [2,3,5,6] | Семинар-коллоквиум  |
| 18 | Организация торговли на международных товарных биржах                                | 2 |  | 2 |  |  |  |  | [1,3,4,5] | Семинар по методу «малых групп»                               |
| 19 | Внешнеторговые посреднические операции   | 4 |  | 2 |  |  |  |  | [2,5,6,7] | Коллоквиум.<br>Решение практических задач                     |
| 20 | Внешнеторговые операции купли-продажи прав на объекты интеллектуальной собственности | 2 |  | 2 |  |  |  |  | [1,4,6,7] | Контрольная работа №4 по темам 15-19                          |
| 21 | Организация международного инжиниринга   | 2 |  | 2 |  |  |  |  | [2,3,6,8] | Коллоквиум.<br>Решение практических задач                     |
| 22 | Арендные операции во внешнеторговой деятельности                                     | 4 |  | 2 |  |  |  |  | [3,5,6,8] | Коллоквиум.<br>Решение практических задач                     |

|    |   |           |  |           |  |  |  |  |           |   |
|----|---|-----------|--|-----------|--|--|--|--|-----------|---|
|    |   |           |  |           |  |  |  |  |           | задач                                     |
| 23 | Организация и техника операций международного туризма   | 2         |  | 2         |  |  |  |  | [2,6,7,8] | Семинар-коллоквиум                        |
| 24 | Организация международной выставочной деятельности  | 2         |  | 2         |  |  |  |  | [1,2,5,8] | Семинар-коллоквиум                        |
| 25 | Организация международных перевозок во внешнеторговой деятельности  | 2         |  | 2         |  |  |  |  | [2,3,5,7] | Семинар по методу «малых групп»           |
| 26 | Страхование грузов во внешнеторговых операциях  | 2         |  | 2         |  |  |  |  | [1,4,5,8] | Контрольная работа №5 по темам 20-25      |
| 27 | Кредитование внешнеторговых операций  | 2         |  | 2         |  |  |  |  | [2,3,5,8] | Коллоквиум.<br>Решение практических задач |
| 28 | Международные организации в сфере осуществления внешнеторговой деятельности. Международные торговые организации системы ООН | 2         |  | 2         |  |  |  |  | [2,4,6,8] | Семинар по методу «малых групп»           |
| 29 | ВТО – правовая и институциональная основа всемирной торговой системы  | 2         |  | 2         |  |  |  |  | [1,6,7,8] | Семинар-коллоквиум                        |
| 30 | Международные неправительственные и межправительственные организации по регулированию товарных рынков                       | 2         |  | 2         |  |  |  |  | [1,2,4,6] | Контрольная работа №6 по темам 26-29      |
|    | <b>ИТОГО:</b>   | <b>68</b> |  | <b>58</b> |  |  |  |  |           | <b>Экзамен</b>                            |

## **ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**

### **Методические рекомендации по организации самостоятельной работы магистрантов по учебной дисциплине «Внешнеторговая деятельность»**

В овладении знаниями учебной дисциплины важным этапом является самостоятельная работа. Рекомендуется бюджет времени для самостоятельной работы в среднем 2-2,5 часа на 2-х часовое аудиторное занятие.

Основными направлениями самостоятельной работы являются:

- первоначально подробное ознакомление с программой учебной дисциплины;
- ознакомление со списком рекомендуемой литературы по дисциплине в целом и ее разделам, наличие ее в библиотеке и других доступных источниках, изучение необходимой литературы по теме, подбор дополнительной литературы;
- изучение и расширение лекционного материала преподавателя за счет специальной литературы, консультаций;
- подготовка к семинарским занятиям и практическим занятиям по специально разработанным планам с изучением основной и дополнительной литературы;
- подготовка к выполнению диагностических форм контроля (решение задач и ситуаций, индивидуальные задания и т.п.);
- подготовка к экзамену.

### **Нормативные и законодательные акты**

1. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Респ. Беларусь от 25 ноября 2004 г. № 347-З / Подраздел «Правовые акты» // Раздел «Правовая информация» Нац. правового Интернет-портала Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь – 2003. – Режим доступа: <http://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/bank-dannykh-biznes-/pravovye-akty-/po-temam/?p0=08>. – Дата доступа: 10.02.2020.

2. Об экспортном контроле: Закон Респ. Беларусь от 11 мая 2016 г. № 363-З / Подраздел «Правовые акты» // Раздел «Правовая информация» Нац. правового Интернет-портала Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь – 2003. – Режим доступа: <http://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/bank-dannykh-biznes-/pravovye-akty-/po-temam/?p0=08>. – Дата доступа: 10.02.2020.

3. О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами: Закон Респ. Беларусь от 25 ноября 2004 г. № 346-З: / Подраздел «Правовые акты» // Раздел «Правовая информация» Нац. правового Интернет-портала Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь – 2003. – Режим

доступа: <http://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/bank-dannykh-biznes-/pravovye-akty-/po-temam/?p0=08>. – Дата доступа: 10.02.2020.

4. О торгово-промышленной палате: Закон Респ. Беларусь от 16 июня 2003 г. № 208-З / Подраздел «Правовые акты» // Раздел «Правовая информация» Нац. правового Интернет-портала Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь – 2003. – Режим доступа: <http://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/bank-dannykh-biznes-/pravovye-akty-/po-temam/?p0=08>. – Дата доступа : 10.02.2020.

5. О государственном регулировании в области экспортного контроля : Указ Президента Респ. Беларусь от 28 февраля 2017 г. № 49 / Подраздел «Правовые акты» // Раздел «Правовая информация» Нац. правового Интернет-портала Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь – 2003. – Режим доступа: <http://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/bank-dannykh-biznes-/pravovye-akty-/po-temam/?p0=08>. – Дата доступа: 10.02.2020.

6. Об использовании векселей: Указ Президента Респ. Беларусь от 17 февраля 2015 г. № 69 / Подраздел «Правовые акты» // Раздел «Правовая информация» Нац. правового Интернет-портала Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь – 2003. – Режим доступа: <http://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/bank-dannykh-biznes-/pravovye-akty-/po-temam/?p0=08>. – Дата доступа: 10.02.2020.

7. О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций: Указ Президента Респ. Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178 / Подраздел «Правовые акты» // Раздел «Правовая информация» Нац. правового Интернет-портала Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь – 2003. – Режим доступа: <http://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/bank-dannykh-biznes-/pravovye-akty-/po-temam/?p0=08>. – Дата доступа: 10.02.2020.

8. О некоторых вопросах деятельности открытого акционерного общества «Белорусская универсальная товарная биржа»: Указ Президента Респ. Беларусь от 14 сентября 2006 г. № 577 / Подраздел «Правовые акты» // Раздел «Правовая информация» Нац. правового Интернет-портала Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь – 2003. – Режим доступа: <http://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/bank-dannykh-biznes-/pravovye-akty-/po-temam/?p0=08>. – Дата доступа: 10.02.2020.

9. О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг): Указ Президента Респ. Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 / Подраздел «Правовые акты» // Раздел «Правовая информация» Нац. правового Интернет-портала Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь – 2003. – Режим доступа: <http://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/bank-dannykh-biznes-/pravovye-akty-/po-temam/?p0=08>. – Дата доступа: 10.02.2020.

10. О международной технической помощи, предоставляемой Республике Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь от 22 октября 2003 г. № 460 / Подраздел «Правовые акты» // Раздел «Правовая информация» Нац. правового



Интернет-портала Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь – 2003. – Режим доступа: <http://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/bank-dannykh-biznes-/pravovye-akty/-po-temam/?p0=08>. – Дата доступа: 10.02.2020.

11. О некоторых мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь от 3 мая 2005 г. № 199 / Подраздел «Правовые акты» // Раздел «Правовая информация» Нац. правового Интернет-портала Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь – 2003. – Режим доступа: <http://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/bank-dannykh-biznes-/pravovye-akty/-po-temam/?p0=08>. – Дата доступа: 10.02.2020.

12. О некоторых мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, Нац. банка Респ. Беларусь от 17 ноября 2016 г. № 924/29 / Подраздел «Правовые акты» // Раздел «Правовая информация» Нац. правового Интернет-портала Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь – 2003. – Режим доступа: <http://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/bank-dannykh-biznes-/pravovye-akty/-po-temam/?p0=08>. – Дата доступа: 10.02.2020.

13. О проведении внешнеторговых операций: Постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь от 9 июля 2009 г. № 101 / Подраздел «Правовые акты» // Раздел «Правовая информация» Нац. правового Интернет-портала Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь – 2003. – Режим доступа: <http://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/bank-dannykh-biznes-/pravovye-akty/-po-temam/?p0=08>. – Дата доступа: 10.02.2020.

14. О некоторых вопросах внешнеторговой и (или) посреднической деятельности в отношении специфических товаров (работ, услуг): Постановление Гос. военно-промышленного к-та Респ. Беларусь от 20 марта 2017 г. № 4 / Подраздел «Правовые акты» // Раздел «Правовая информация» Нац. правового Интернет-портала Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь – 2003. – Режим доступа: <http://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/bank-dannykh-biznes-/pravovye-akty/-po-temam/?p0=08>. – Дата доступа: 10.02.2020.

15. О таможенном регулировании в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь от 10 января 2014 г. № 129-3 / Подраздел «Правовые акты» // Раздел «Правовая информация» Нац. правового Интернет-портала Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь – 2003. – Режим доступа: <http://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/bank-dannykh-biznes-/pravovye-akty/-po-temam/?p0=08>. – Дата доступа: 10.02.2020.

16. О некоторых вопросах таможенного регулирования: Указ Президента Респ. Беларусь от 18 июля 2011 г. № 319 / Подраздел «Правовые акты» // Раздел «Правовая информация» Нац. правового Интернет-портала Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь –

2003. – Режим доступа: <http://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/bank-dannykh-biznes-/pravovye-akty-/po-temam/?p0=08>. – Дата доступа: 10.02.2020.

17. О мерах по реализации Договора о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 20 июня 2019 г. № 406 / Подраздел «Правовые акты» // Раздел «Правовая информация» Нац. правового Интернет-портала Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь – 2003. – Режим доступа: <http://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/bank-dannykh-biznes-/pravovye-akty-/po-temam/?p0=08>. – Дата доступа: 10.02.2020.

18. Инкотермс 2020 / Подраздел «Глоссарий» // Раздел «Справочники» сайта ООО «Альта-Софт» [Электронный ресурс] / ООО «Альта-Софт. – 1996. – Режим доступа: [https://www.alt.ru/information/glossarium /инкотермс\\_2020\\_incoterms\\_2020](https://www.alt.ru/information/glossarium /инкотермс_2020_incoterms_2020). – Дата доступа: 10.02.2020.

19. Договор о Евразийском экономическом союзе // Правовой портал Евразийского экон. союза [Электронный ресурс] / Евразийский экон. союз – 2015. Режим доступа: [https://docs.eaeunion.org/sites/storage0/Lists/Documents/a089f4c6-02da-4461-b033-3f5d122e0020/e57db9f2-9589-4b26-be1e-b1a43862cbed\\_635375701449140007.pdf](https://docs.eaeunion.org/sites/storage0/Lists/Documents/a089f4c6-02da-4461-b033-3f5d122e0020/e57db9f2-9589-4b26-be1e-b1a43862cbed_635375701449140007.pdf). – Дата доступа : 10.02.2020.

20. Гражданский кодекс Респ. Беларусь / Подраздел «Нормативные документы» // / Раздел «Правовая информация» Нац. правового Интернет-портала Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь – 2003. – Режим доступа : <http://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/kodeksy-respubliki-belarus/>. – Дата доступа : 10.02.2020.

21. Договор о таможенном кодексе Евразийского экономического союза / Правовой портал Евразийского экон. союза [Электронный ресурс] / Евразийский экон. союз – 2015. Режим доступа: [https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01413569/itia\\_12042017](https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01413569/itia_12042017). – Дата доступа: 10.02.2020.

## ЛИТЕРАТУРА

### Основная:

1. Королёнок, Г.А. Внешнеторговые отношения Республики Беларусь / Г.А. Королёнок, Т.А. Осипович. – Минск: РИВШ, 2015. – 346 с.

2. Международная торговая политика: учебник / Р.И. Хасбулатов [и др.]; под общ. ред. Р.И. Хасбулатова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – 273 с.

3. Руднева, А.О. Международная торговля: учеб. пособие / А.О. Руднева. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 271 с.

4. Турбан, Г.В. Всемирная торговая организация в интересах предприятий: пособие / Г.В. Турбан. – Минск: Альтиора Форте, 2018. – 99 с.

5. Толочко, О.Н. Международное публичное право / О. Н. Толочко. – Минск: Народная асвета, 2019. – 303 с.

6. Чурсин, А.А. Внешнеэкономическая деятельность организации: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 38.04.01 «Экономика» (квалификация (степень) «магистр») / А. А. Чурсин, С. Ю. Муртузалиева. – Москва : Инфра-М, 2018. – 330 с.

#### Дополнительная:

1. Жудро, М.К. Внешнеэкономическая деятельность: практикум / М.К. Жудро, М.М. Жудро. – Минск: Вышэйшая школа, 2017. – 160 с.

2. Колесников, А.А. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по специальностям «Таможенное дело», «Организация перевозок и управление на автомобильном и городском транспорте» / А. А. Колесников, О. В. Морозова. – Гомель : БелГУТ, 2018. – 408 с.

3. Конкурентоспособность туристского комплекса Республики Беларусь: современные тенденции и вызовы: моногр. / Е.Г.Киреенко, Д.Г.Решетников, А.И.Тарасенок и др.; под общ. ред. канд. экон. наук Е.Г.Киреенко, канд. геогр. наук Д.Г.Решетникова. – Минск: Ковчег, 2018. – 400 с.

4. Осипович, Т.А, Осипович В.С. Направления совершенствования информационного обеспечения внешнеторговой деятельности Беларуси / Т.А. Осипович, В.С. Осипович // Научные труды Белорус. Гос. Экон. ун-та. – Минск: БГЭУ, 2018. – Вып. 12. – С. 323 – 330.


5. Irina Urish, Sniazhana Stasiukevich. Развитие внешней торговли Республики Беларусь в рамках Единого экономического пространства // Publikacja pokonferenyjna wydana z okazji 30-lecia utworzenia Wydzialu Ekonomicznego Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego w Szczecinie, pt.: «Ekonomiczne wyzwania zrownowazonego i stabilnego rozwoju gospodarczego obszarow wiejskich w Polsce». – Szczecin: Roczniki Stowarzyszenie Naukowego Instytut Gospodarki i Rynku, 2016. – p. 73–78.

6. Турбан, Г. В. Развитие сектора услуг как фактор и возможность экономического роста / Г. В. Турбан // Белорус. экон. журнал. – 2017. – № 3. – С. 113–123.

7. Уриш, И.В. Оценка состояния и изменение направлений развития внешней торговли товарами Республики Беларусь / И.В. Уриш, С.В. Стасюкевич, О.Ю. Остальцева // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. — Минск: БГЭУ, 2019. — Вып.12. — С.423–430.

8. Шаврук, Ю.А. Современное состояние и перспективы развития торгового сотрудничества Республики Беларусь и Китайской народной республики / Ю.А. Шаврук, И.В. Уриш // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. — Минск: БГЭУ, 2019. — Вып.12. — С.476–483.

## ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УВО

| Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование | Название кафедры           | Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине | Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола) |
|---|----------------------------|---|---|
| <i>Ценообразование в торговле</i>                             | Экономики торговли и услуг | <i>нет</i><br>              | Протокол № 8 от 12.03.2020г.  |

# ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ УВО

на \_\_\_\_ / \_\_\_\_ учебный год

| №<br>п/п | Дополнения и изменения | Основание |
|----------|------------------------|-----------|
|          |                        |           |

Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры

\_\_\_\_\_ (протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.)

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета

\_\_\_\_\_