Министерство образования Республики Беларусь

Белорусский Национальный Технический Университет

**РЕФЕРАТ**

На тему **«Формы сотрудничества и органы управления внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь »**

Выполнила студентка

Приборостроительного Факультета

IV курса, заочного отделения, гр. 313813

Евлаш Елена Анатольевна

Научный руководитель

Дубков В.У.

**Минск 2007**

**СОДЕРЖАНИЕ:**

1. Внешняя торговля. Производственное кооперирование и научно-техническое сотрудничество.
2. Лицензионная торговля. Концессии и международный туризм.
3. Цели и основные принципы реализации национальной экспортной политики Республики Беларусь.

Литература

1. **Внешняя торговля. Производственное кооперирование и**

**научно-техническое сотрудничество.**

Научно-технический прогресс ведет к концентрации в одном продукте затрат труда работников все большего количества специализированных отраслей, что усложняет производственные связи и вызывает развитие кооперирования. Под кооперированием понимаются планово-организованные производственные связи между предприятиями, совместно изготовляющими какой-либо вид продукции.

Являясь следствием развития специализации, производственное кооперирование характеризуется относительным постоянством и устойчивостью связей, строгим соблюдением технических условий предприятий-смежников.

Производственное кооперирование существенно отличается от материально-технического обеспечения, которое не вытекает непосредственно из форм специализации и не всегда основано на длительных производственных связях. Если кооперирование охватывает производственные связи по деталям, узлам, агрегатам, полуфабрикатам, определенным технологическим операциям, которые осуществляются с конкретными предприятиями, то материально-техническое обеспечение включает в себя поставки сырья, материалов, топлива, машин, оборудования и других средств производства любому потребителю.

В промышленности кооперированные связи могут различаться по отраслевому и территориальному признаку. По отраслевому признаку различают внутриотраслевое кооперирование, когда производственные связи устанавливаются между предприятиями одной отрасли, и межотраслевое — если оно имеет место между предприятиями разных отраслей.

По территориальному признаку кооперирование делится: на внутрирайонное, когда производственные связи устанавливаются между предприятиями одного экономического района, и межрайонное — между предприятиями, расположенными в разных экономических районах страны.

В соответствии с формами специализации различают три формы кооперирования:

*Предметное* (или агрегатное) кооперирование — это такой вид производственных связей, когда головной завод, выпускающий сложную продукцию, получает от других предприятий готовые агрегаты (моторы, генераторы, насосы, компрессоры и др.), идущие на комплектование продукции этого завода. Данная форма кооперирования характерна для машиностроения, многие отрасли которого производят сложные машины и оборудование.

*Подетальное* кооперирование, когда предприятия-смежники поставляют головному заводу детали и узлы (карбюраторы, радиаторы, поршни и др.), для выпуска готовой продукции. Эта форма кооперирования присуща многим отраслям промышленности, и прежде всего машиностроению, деревообрабатывающей, текстильной и обувной промышленности.

*Технологическое* (или стадийное) кооперирование проявляется в поставках одних предприятий другим определенных полуфабрикатов (отливок, поковок, штамповок) или в выполнении для них отдельных технологических операций, связанных с обработкой выпускаемых изделий.

***Уровень кооперирования определяется следующими показателями:***

- удель­ным весом в себестоимости продукции комплектующих изделий и полуфабрикатов, получаемых по кооперированию;

- удельным весом полуфабрикатов, изготавливаемых предприятием на сторону, в общем их выпуске и в выпуске всей продукции;

- количеством предприятий, кооперирующихся с данным предприятием.

Рассмотренные формы общественной организации производ­ства дополняют одна другую, а часто действуют совместно.

Экономическая эффективность специализации (и коопери­рования) проявляется главным образом в снижении себестоимо­сти за счет повышения производительности труда и уменьшения условно-постоянных расходов, приходящихся на единицу продукции. На основе специализации и кооперирования производства возникают более устойчивые связи с поставщиками и потребите­лями, улучшается и упрощается материально-техническое обес­печение и сбыт.

***Экономическая эффективность коопери­рования*** предполагает расчет годового экономического эффекта, срока окупаемости капитальных вложений, а также среднегодо­вой выработки на одного работающего, трудоемкости, материалоемкости, фондоотдачи, рентабельности.

Научно-техническое сотрудничество Республики Беларусь с другими странами Республика Беларусь развивает тесные научно-технические связи с зарубежными странами. Начиная с 1991 года, заключены соглашения о научно-техническом сотрудничестве с Республикой Словения, Венгрией, Китайской Народной Республикой, Румынией, Республикой Польша, Федеративной Республикой Германия, Республикой Индия, Республикой Болгария, США, Социалистической Республикой Вьетнам, Исламской Республикой Иран, Соединенным Королевством Великобритания и Северной Ирландией, Турцией, Союзной Республикой Югославия, Королевством Нидерланды, Республикой Кипр.

Кроме того, заключены соглашения со странами СНГ, такими, как Украина и Республика Казахстан. Наиболее тесные научно-технические связи Республика Беларусь имеет с Российской Федерацией.

В большинстве стран СНГ в 1997г. продолжалось сокращение численности специалистов, занятых научными исследованиями и разработками. Наибольшее снижение по сравнению с 1996г. произошло в Таджикистане – 1,8 раза, Армении, Кыргызстане, Беларуси - в 1,2 раза, Украине – 1,1 раза.

Объем выполненных научно-технических работ к валовому внутреннему продукту в 1990г. в Беларуси был 2,13%, то есть один из лучших среди стран СНГ (в России - 2,98%, в Армении - 2,54%, в Украине - 2,33%). За прошедшее время он существенно уменьшился во всех странах и составлял уже меньше 0,5%. Только в Беларуси, Молдове, России и Украине это соотношение было больше (Украина – 1,36%, Россия – 1,06%, Молдова – 0,94%, Беларусь – 0,85%).

Научно-техническое сотрудничество Республики Беларусь с зарубежными странами

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Страна | Соглашения | Год |
| Республика Словения | Соглашение между Правительством Белорусской Советской Социалистической Республики и Исполнительным Собранием Скупщины Республики Словения о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве | 1991 |
| Венгрия | Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Венгерской Республики о торгово-экономических связях и научно-техническом сотрудничестве | 1991 |
| Китайская Народная Республика | Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Китайской Народной Республики о научно-техническом сотрудничестве | 1992 |
| Румыния | Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Румынии о торгово-экономических связях и научно-техническом сотрудничестве | 1992 |
| Республика Польша | Договор между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Польша о сотрудничестве в области науки и технологий | 1992 |
| Украина | Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Украины о сотрудничестве в области науки и технологий | 1992 |
| США | Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством США о сотрудничестве в области науки и технологий | 1992 |
| Федеративная Республика Германия | Договор между Республикой Беларусь и Федеративной Республикой Германия о развитии широкомасштабного сотрудничества в области экономики, промышленности, науки и техники | 1992 |
| Республика Индия | Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Индия о сотрудничестве в области науки и техники | 1993 |
| Словацкая Республика | Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Словацкой Республики о торгово-экономическом и научно-техническом сотрудничестве | 1994 |
| Социалистическая Республика Вьетнам | Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Социалистической Республики Вьетнам о научно-техническом сотрудничестве | 1995 |
| Российская Федерация | Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Российской Федерации о научно-техническом сотрудничестве | 1996 |
| Союзная Республика Югославия | Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Союзной Республики Югославия о научно-техническом сотрудничестве | 1996 |
| Королевство Нидерланды | Протокол Между Республикой Беларусь и Королевством Нидерландов о программе технической помощи | 1996 |
| Республика Кипр | Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Кипр о долгосрочном экономическом, научно-техническом и промышленном сотрудничестве. | 1997 |
| Арабская Республика Египет | Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Арабской Республики Египет об экономическом и научно-техническом сотрудничестве | 1997 |
| Исламская Республика Иран | Меморандум о взаимопонимании между Правительством Республики Беларусь и Правительством Исламской Республики Иран по вопросам сотрудничества в области высшего образования, науки и технологий | 1998 |
| Республика Македония | Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Македония о сотрудничестве в области науки и технологий | 1998 |
| Сирийская Арабская Республика | Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Сирийской Арабской Республики о торговом, экономическом и техническом сотрудничестве | 1998 |

1. **Лицензионная торговля. Концессии и международный**

**туризм.**

*Лицензионная торговля.*

Лицензионная торговля (англ. license trade) - форма международной торговли технологией, включающая сделки с "ноу-хау", патентами и лицензиями на изобретения.

Предметом лицензионной торговли являются лицензии на использование технологического опыта, изобретений, промышленных секретов, товарных знаков и др.

Ноу-хау (англ. "know-how") - знания и практический опыт технического, коммерческого, управленческого, финансового и иного характера, которые представляют коммерческую ценность, применимы в производстве и профессиональной практике и не обеспечены патентной защитой. Ноу-хау включает в себя техническую документацию (чертежи, проекты, схемы, методики, инструкции и т.д.), образцы изделий, сведения коммерческого характера, данные об организации производства, подготовке персонала и использовании информации в производстве.

Передача на коммерческой основе, обмен, распространение “ноу-хау” осуществляется, прежде всего, путем заключения лицензионных соглашений, предусматривающий не только передачу соответствующей документации, но также и подготовку персонала, участие специалистов в налаживании производства, оказание другой технической помощи импортеру.

Продажу за границу лицензий на использование изобретений, технических знаний, опыта, а также товарных знаков принято называть заграничным лицензированием.

В современных условиях в развитых странах практически все изобретения и новые товары патентуются. Патентные лицензии, т.е. разрешения на передачу прав использования патентов без соответствующего "ноу-хау", играют относительно скромную роль в лицензионной торговле. Это объясняется необходимостью проведения дополнительных НИОКР и расходов на внедрение, оптимизацией технологического процесса, а также риском, что данное изобретение окажется экономически нерентабельным и технологически неприемлемым.

Наибольшее распространение в международной торговле получили лицензионные соглашения, предусматривающие комплексную передачу одного или нескольких патентов и связанного с ними "ноу-хау".

*Основные понятия и принципы лицензионной торговли.*

Лицензиар (англ. lisenser) - юридическое лицо, собственник изобретения, патента, технологических знаний и пр., выдающий своему контрагенту (лицензиату) лицензию на использование своих прав в определенных пределах.

Лицензиат (англ. lisensee) - юридическое лицо, приобретающее у собственника изобретений, патентов, производственных и коммерческих знаний и пр. (лицензиара) лицензию на право их использования в определенных пределах.

Лицензия - разрешение лицензиара на использование принадлежащих ему прав промышленной собственности (на изобретение, промышленный образец, товарный знак, “ноу-хау”), выдаваемое другому лицу (лицензиату) на определенных условиях. Эти условия (срок, объемы, вознаграждение) составляют содержание заключаемого ими лицензионного соглашения.

По характеру и объему прав на использование технологии, предоставляемой соглашением лицензиату, различают неисключительные (простые), исключительные и полные лицензии. Неисключительная лицензия дает лицензиару право самостоятельного использования лицензии и выдачи аналогичных лицензий любым заинтересованным лицам. Исключительная лицензия предусматривает монопольное право лицензиата использовать изобретение или секрет производства на данной территории, при этом лицензиар отказывается от самостоятельного использования лицензии и ее продажи. Полная лицензия предоставляет лицензиату исключительное право на ее использование в течение всего срока действия лицензионного соглашения.

Лицензионное соглашение - соглашение о передаче прав на использование лицензий, "ноу-хау", товарных знаков и др.

Лицензионное соглашение может предусматривать передачу патентной лицензии; комплексную передачу нескольких патентов и связанного с ними "ноу-хау"; растет также число лицензионных соглашений на использование "ноу-хау" без патентов на изобретение. Лицензионные соглашения последних двух типов предусматривают помимо передачи технических знаний оказание лицензиаром (владельцем патента) сопутствующих инжиниринговых услуг по организации лицензионного производства, а также соответствующие поставки оборудования, исходного сырья, отдельных узлов и т.п.

Лицензионные соглашения различаются в зависимости от того:

a) разрешают они экспорт лицензионной продукции, полностью исключают его или частично ограничивают;

b) наличием или отсутствием в них обязательства лицензиара в течение срока действия соглашения предоставлять лицензиату (покупателю лицензии) информацию о новых усовершенствованиях лицензионной техники;

c) по способу передачи технологии, т.е. лицензия предоставляется независимо или одновременно с заключением контракта на строительство объекта, поставку комплектного оборудования и оказание инжиниринговых услуг (самостоятельные или сопутствующие лицензионные соглашения).

Лицензионный договор - договор, по которому одна сторона (лицензиар) предоставляет право на использование изобретения или иного технического достижения (лицензию), а другая сторона (лицензиат) выплачивает за это определенное вознаграждение.

Объектом лицензионного договора являются технические решения, признаваемые изобретениями по закону страны, гражданином которой является приобретатель лицензии; ими могут быть также иные технические достижения, в т.ч. секреты производства, "ноу-хау" и т.п.

Условия лицензионного договора могут устанавливать:

a) территорию применения лицензии (часть государства, одно или несколько государств),

b) форму использования объекта лицензии (производство изделий и (или) их продажа, применение технологии и т.д.),

c) его объем в количественном отношении,

d) срок применения (обычно от пяти до десяти лет) и т.д.

В лицензионный договор включаются также условия для передачи приобретателю лицензии технической документации, оказания ему технической помощи путем посылки и приема специалистов, о поставке образцов машин и оборудования, взаимной информации сторон о внесенных в объект технических усовершенствованиях, об участии сторон в защите прав владельца лицензии против нарушения этих прав третьими лицами, о порядке разрешения споров по лицензионному договору и др. В лицензионном договоре устанавливается также размер лицензионного вознаграждения, порядок его определения и выплаты.

Лицензионное вознаграждение - возмещение за предоставление прав на использование лицензий, "ноу-хау" и др., являющихся предметом лицензионного соглашения.

На практике используют несколько видов расчетов за лицензии:

- периодические процентные отчисления (“роялти”) от стоимости производимой и продаваемой лицензионной продукции;

- одноразовые вознаграждения (“паушальные платежи”) - определенная твердо зафиксированная в соглашениях сумма лицензионного вознаграждения, устанавливаемая исходя из оценок возможного экономического эффекта и ожидаемых прибылей лицензиата на основе использования лицензии.

Паушальный платеж может производиться как единовременное, в разовом порядке, так и в рассрочку. Преимуществом этого вида лицензионного вознаграждения является получение лицензиаром (владельцем лицензии) всей суммы вознаграждения в относительно короткий срок и без какого либо риска.

- в виде взаимного обмена лицензиями.

- передача ценных бумаг и технической документации,

*Международный туризм.*

Туризм занимает значительное место в международных отноше­ниях. Около 500 млн. человек ежегодно посещают зарубежные страны в туристических целях. Международный туризм является не только популярным видом отдыха, но и активно развивающейся сферой мировой экономики.

Однако информация о развитии международного туризма не яв­ляется абсолютно точной, поскольку достаточно сложно измерить туристические потоки. Из-за отсутствия единого способа их учета значительно осложняется сопоставление статистических данных меж­ду странами.

Кроме того, понятие «туризм» имеет несколько расплывчатый ха­рактер. Во-первых, туризмом считается временное перемещение людей из мест, где они обычно проживают и работают, в другие места. Под "временным перемещением" условно понимается период до одного года. Во-вторых, согласно международной статистике к ино­странным туристам относятся лица, посещающие другую страну (как минимум с одним ночлегом) с любой целью, кроме профессиональ­ной деятельности, оплачиваемой в этой стране.

В настоящее время туризм классифицируется:

*По целям*: маршрутно-познавательный; спортивно-оздоровитель­ный; самодеятельный, в том числе с активными способами передви­жения; деловой и конгресс-туризм; курортный, лечебный; горнолыж­ный; фестивальный; охотничий; экологический; шоп-туризм; рели­гиозный; учебный и др.;

*по степени мобильности*: передвижной; стационарный; смешан­ный;

*по форме участия*: индивидуальный; групповой; семейный;

*по возрасту*: зрелый; молодежный; детский; смешанный; по продолжительности: однодневный; многодневный; транзитный;

*по использованию транспортных средств*: автомобильный; желез­нодорожный; авиационный; водный; велосипедный; конный; ком­бинированный;

*по сезонности*: активный туристский сезон, межсезон (полусезон), несезон;

*по географии*: межконтинентальный; международный (межрегио­нальный); региональный; местный; приграничный;

*по способу передвижения*: пешеходный; с использованием традиционных транспортных средств; с использованием экзотических ви­дов транспорта (канатная дорога, фуникулер, дирижабль, воздуш­ный шар, дельтаплан).

Международный туризм оказывает влияние на развитие как от­дельных стран, так и мировой экономики в целом. По мере расши­рения международной торговли и иных форм международных эко­номических отношений, повышения уровня культуры и образова­ния международный туризм также будет развиваться.

Туристические услуги в международном товарообороте выступают как "невидимый" товар. Характерной особенностью и своеобразным достоинством туристических услуг как товара является то, что значительная часть этих услуг производится с минимальными затратами на месте и, как правило, без использования иностранной валюты. Иностранные туристы пользуются услугами, предоставляемыми предприятиями туристской индустрии страны назначения. Кроме того, они потребляют или покупают и вывозят в качестве сувениров определенное количество товаров, приобретаемых в стране посещения за иностранную валюту.

Международный туризм как одна из форм международных экономических отношений приобрел в современных условиях огромные масштабы и стал оказывать существенное влияние на политические, экономические и культурные связи между государствами.

Для международного туризма характерны быстрый рост числа туристов и резкое увеличение денежных поступлений. Если в 1950г. туристским оборотом было охвачено 25 млн. человек, в 1960г. - 71 млн. чел., то 1982г. это число возросло до 280 млн. чел., в 1988г.- до 400 млн. чел., в настоящее время перешло за 500 млн человек. Международный туризм стал важным источником валютных поступлений для многих развитых и развивающихся стран. В ряде стран поступления от туризма составляют существенную часть валютных поступлений страны. Например, удельный вес доходов от иностранного туризма в общей сумме поступлений от экспорта товаров и услуг составляет более Э5% - в Испании, Австрии, Греции; около *20% -* в Португалии, 10-12% в Швейцарии и Италии, 52% - на Кипре. В большинстве развивающихся стран на долю иностранного туризма приходится 10-15% доходов от экспорта товаров и услуг (Индия, Египет, Перу, Парагвай, Коста-Рика). В ряде стран этот показатель значительно выше: в Колумбии он составляет 20%, Ямайке - 30%, Панаме - 55%, на Гаити свыше 70%.

Наибольшее развитие международный туризм получил в западноевропейских странах. На долю этого региона приходится свыше 70% мирового туристского рынка и 60% валютных поступлений. Примерно 20% падают на Америку, менее 10% - на Азию, Африку и Австралию вместе взятые.

В классификации Всемирной туристской организации выделяются страны, являющиеся в первую очередь странами-поставщиками туристов, и страны, являющиеся в первую очередь принимающими странами. К странам-поставщикам туристов относятся США, Бельгия, Дания, ФРГ, Голандия, Новая Зеландия, Швеция, Австралия, Канада, Англия. К принимающим туристов странам относятся Австрия, Италия, Швейцария, Франция, Кипр, Греция, Мексика, Португалия, Испания, Турция.

Виды туристских услуг, предлагаемых в качестве товара на капиталистическом рынке, довольно разнообразны. К ним относится:

- услуги по размещению туристов ( в гостиницах, мотелях, пансионатах, кемпингах, боатингах);

- услуги по перемещению туристов до страны назначения и по стране различными видами пассажирского транспорта;

- услуги по обеспечению туристов питанием (в ресторанах, кафе, барах, тавернах, кафетериях, пансионатах);

- услуги, направленные на удовлетворение культурных потребностей туристов (посещение театров, концертных залов, музеев, картинных галерей, природных и исторических заповедников, памятников истории и культуры, фестивалей, спортивных соревнований);

- услуги, направленные на удовлетворение деловых интересов туристов (участие в конгрессах, симпозиумах, научных конференциях, ярмарках и выставках);

- услуги торговых предприятий (продажа сувениров, подарков, открыток, диапозитивов);

- услуги по оформлению документации(паспорта, визы и др.). Туристу могут быть предоставлены либо определенные виды услуг по его выбору, либо полный полный комплекс услуг. Полный комплекс услуг может предоставляться путем продажи так называемых инклюзив-туров (inclusive tour) или пэкидж-туров (packade tour).

1. **Цели и основные принципы реализации национальной экспортной политики Республики Беларусь.**

Повышение жизненного уровня населения, увеличение возможностей развития человека и оздоровление нации, провозглашенное в Концепции социально- экономического развития Республики Беларусь до 2015 года, может быть обеспечено лишь в условиях перехода к устойчивому экономическому росту. На 2002 - 2007 годы планируется обеспечить прирост ВВП на 20 - 25%, что при сохраняющейся высокой импортоемкости производства требует, во-первых, адекватного роста валютных поступлений для оплаты критического импорта. Второе, необходимое условие роста ВВП - сохранение и укрепление конкурентных позиций, что потребует замены и модернизации существующих технологий. Для технологической модернизации в период с 2002 по 2007 годы инвестиционный импорт должен ежегодно составлять не менее 2 млрд.дол. Обеспечить такой прирост только за счет прямых иностранных инвестиций и продажи части госсобственности нереально. Необходим опережающий прирост стоимостного объема экспорта товаров и услуг по сравнению с ростом ВВП и направление на инвестиционный импорт до трети экспортной выручки. Исходя из этого, была определена главная цель: обеспечить прирост экспорта не менее чем на 5,6% в год, т.е. на 30 - 32% за период с 2002 по 2007 годы в первом варианте, и на 9,6% в год, т.е. на 74 - 75% во втором варианте.

Высокий рост инвестиционного импорта, увязанный с приростом экспорта, позволит также получить выгоды от участия в международном разделении труда, облегчит выход на новые рынки, даст экономию от роста масштабов производства.

Расширение экспорта, причем экспорта промышленного, для Республики Беларусь - цель, требующая колоссальных усилий всех субъектов хозяйствования и внешнеторговых организаций. Достичь ее возможно только путем реализации широкомасштабных, охватывающих всю экономику мероприятий, а также внешнеполитических и внешнеэкономических действий государства. Государственные мероприятия направлены на решение четырех важнейших проблем:

создание макроэкономической среды (включая валютно-финансовую и денежно-кредитную системы), благоприятствующей развитию экспорта;

создание на уровне предприятий микроэкономических условий по укреплению конкурентоспособности продукции;

создание развитой системы экспортного кредитования, в том числе зарубежных покупателей белорусской продукции и страхования связанных с этим рисков;

создание системы быстрой адаптации экспортеров к изменениям на международных рынках.

Внешнеэкономические мероприятия направлены на решение главной задачи - создание благоприятной среды для продвижения белорусских товаров на внешние рынки (политико-дипломатическая поддержка, интеграция в международные торговые союзы, создание товаропроводящих и рекламно-маркетинговых сетей, платежных систем).

Обеспечение ежегодного опережающего по сравнению с ВВП прироста экспорта требует активизации внешнеэкономической политики государства, частью которой является экспортная политика, представляющая собой комплекс политических, экономических и организационных мер с целью повышения международной конкурентоспособности.

Стратегическими принципами национальной экспортной политики являются:

суверенитет при открытости экономики и полномасштабной интеграции Республики Беларусь в мировую экономику;

многовекторность и экономическая целесообразность внешней торговли при всемерном развитии интеграционных процессов в Союзном государстве Беларуси и России, а также в рамках СНГ;

выход на новые международные рынки и диверсификация структуры экспорта на традиционных рынках;

перевод внешней торговли Республики Беларусь на систему принципов и механизмов ВТО с использованием протекционистских мер в соответствии с международной практикой;

защита интересов и обеспечение равных условий функционирования на мировом рынке для государственных и частных экспортеров;

преобладание экономических методов и механизмов над административными в области внешнеторгового регулирования;

сохранение и наращивание в экспорте доли промышленной продукции и услуг (транспортных, туристических, финансовых);

увеличение в экспортной продукции национальной добавленной стоимости путем снижения импортоемкости (энергоемкость, материалоемкость) и рационального импортозамещения;

повышение удельного веса в экспорте наукоемких и инновационных товаров;

совершенствование правовых условий, механизмов привлечения и эффективного использования иностранных и внутренних инвестиций для наращивания экспортного потенциала;

повышение роли регионов в развитии экспортного производства и прямого товарооборота с регионами различных государств.

В краткосрочной перспективе (ближайшие 2 года) экспортная политика направлена на оптимизацию экспортных цен и потоков на основе эффективного использования имеющихся возможностей с учетом мировой конъюнктуры и постепенного создания базы для наращивания экспорта в последующие годы. Не должны допускаться методы количественного ограничения экспортных процессов органами государственной власти, которые могут вводиться только в исключительных случаях при обеспечении национальной экономической безопасности Республики Беларусь и выполнении международных обязательств.

Повышение валютной эффективности экспорта должно обеспечиваться:

стабилизацией валютного рынка (за счет введения единого курса валюты, отмены ограничений в оплате экспорта и импорта в белорусских рублях и т.д.);

стимулирующей экспортеров налоговой и тарифной политикой, обеспечивающей свободный доступ к импортным ресурсам, материалам и комплектующим по минимально возможным ценам;

присоединением (в тандеме с Россией) к ВТО и снижением тарифных пошлин и нетарифных барьеров;

за счет международной сертификации и внедрения систем технического, фармакологического, санитарного, ветеринарного, экологического, фитосанитарного контроля экспортной продукции на основе международных стандартов, правил и обычаев.

***Список использованной литературы.***

1. Войтиков А.Д. «Внешнеэкономическая деятельность», уч.пособие, Минск, ОДО «Ровноденствие», 2005г.
2. Прокушев Е.Ф. «Внешнеэкономическая деятельность», уч.пособие, М – 2005г.