

ются отличной платформой для становления новых компаний и развития уже присутствующих на рынке.

УДК 339

Студ. А. А. Якжик, А. В. Кацевич

Науч. рук. доц. С. В. Шишло

(кафедра экономической теории и маркетинга, БГТУ)

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

Внешнеторговая политика представляет собой систему мероприятий, нацеленных на защиту внутреннего рынка или на стимулирование роста объема внешней торговли, изменение ее структуры и направлений товарных потоков.

Существуют две системы внешнеторговой политики – протекционизм и свободная торговля, или либерализация торговли.

Протекционизм характеризуется введением высоких таможенных пошлин на импортные товары.

Свободная торговля – это свободный, беспошлинный или облагаемый лишь незначительными пошлинами ввоз товаров.

В современной политике регулирования внешнеторгового обмена проявляется объективная потребность в облегчении международного общения при повышении степени интернационализации производства и капитала. Эта тенденция в области международных экономических отношений выражается, в частности, в ослаблении ограничений внешнеторгового обмена, стремлении к устранению препятствий на его пути, снижению таможенных и иных барьеров.

Внешнеторговая политика Республики Беларусь в условиях глобализации мирового хозяйства представляет собой комплекс организационных, экономических и политических мер, направленных на развитие внешнеторговых связей страны.

Исторически так сложилось, что экономика Республики Беларусь всегда была ориентирована на внешние рынки. Высокая внешнеторговая отношение объема внешнего товарооборота к ВВП, в Республике Беларусь колеблется от 50 до 62%, что является объективным свидетельством важного значения внешней торговли и внешнеторговой политики для белорусского государства.

К числу важнейших экспортных позиций относятся нефтепродукты, калийные и азотные удобрения, металлопродукция,

грузовые и легковые автомобили, тракторы, шины, молочная и мясная продукция, мебель.

Основу импорта составляют энергоресурсы (нефть и природный газ), сырье, материалы и комплектующее (металлы и изделия из них, сырье для химического производства, части машин), технологическое оборудование.

Основным торговым партнером Беларуси является Российская Федерация, на ее долю приходится около 40% белорусского экспорта и более половины объема импорта.

Основные принципы формирования внешнеторговой политики нашего государства направлены на осуществление следующего комплекса основных мероприятий: обеспечить реализацию конкурентных преимуществ страны при осуществлении внешней торговли; создать условия для привлечения зарубежных и отечественных инвестиций; разработать меры по более широкому привлечению иностранного капитала к решению долгосрочных проблем страны, а также к участию в реализации международных проектов, направленных на развитие энергетики, транспорта, информационных и коммуникационных технологий; развивать инфраструктуру внешней торговли, включающую товаропроводящие сети, современные системы информационно-маркетинговой поддержки и электронной торговли, глобальные телекоммуникационные сети; привести национальное законодательство в соответствие с международными нормами и принципами; обеспечить развитие систем сертификации и качества экспортной продукции, признаваемых зарубежными партнерами.

Второе место в товарообороте Беларуси занимает Европейский союз, на долю которого приходится около 30% белорусского экспорта и пятая часть импорта. К числу европейских стран, с которыми Беларусь имеет наиболее развитые торгово-экономические отношения, относятся Великобритания, Германия, Литва, Нидерланды, Польша, Латвия, Италия, Бельгия, Чешская Республика.

Среди стран СНГ, после России, второе место занимает Украина, третье – Казахстан.

Динамично развиваются торговые отношения с традиционными партнерами в Латинской Америке – Эквадором, Венесуэлой, Кубой, Бразилией, в Азиатском регионе – Китаем, Сирией, ОАЭ, Катаром, Индонезией.

Около 50% от общего объема белорусского экспорта услуг занимают транспортные услуги, что обусловлено выгодным

географическим положением Республики Беларусь. К основным статьям экспорта также относятся компьютерные и строительные услуги.

Основными торговыми партнёрами Беларуси в сфере услуг являются Россия (около 40% от объема экспорта) и страны ЕС (более четверти экспорта).

УДК 339.13

Студ. Т. С. Грищенко, А. П. Янковский
Науч. рук. доц. С. В. Шишло
(кафедра экономической теории и маркетинга, БГТУ)

ФРАНЧАЙЗИНГ В БЕЛАРУСИ

В современном мире бизнеса ничто не стоит на месте – любое промедление может привести к поражению в конкурентной борьбе. Крупные компании стремятся стать еще крупнее, мелкие – занять достойное место на рынке и дорасти до размера крупных. Одним из самых эффективных средств достижения этих целей является франчайзинг.

Логика франчайзинга проста: если кому-то удалось воплотить в жизнь хорошую идею и заработать на ней деньги, то почему бы не предоставить эту идею в аренду другим предприимчивым людям и не заработать на ней еще больше. Развитие франчайзинга произошло в США, где с 1860-х годов франчайзинг использовался американской компанией по производству швейных машин «Зингер». Введение в практику торговли нового приема объяснялось следующим: домохозяйки неохотно приобретали новое механическое оборудование, а создание сети собственных продавцов на огромной территории США требовало значительных затрат. Тогда владелец компании решил продавать право на продажу и обслуживание швейных машин «Зингер» на определенной территории независимым продавцам. Причем продавцы платили за машину \$60, а продавали ее за \$125. Второй яркий пример в 1945-м Рэй Крок, создатель компании «McDonaldsInk.», предложил передавать вместе с франшизой не только товар и брэнд, но и целую модель ведения бизнеса. В договоре компании было прописано практически все возможное: от цвета униформы персонала до размера столиков в кафе.

Сегодня на рынке существуют тысячи франшиз. Они отличаются по отрасли, в которой работают, по размеру вступительного взноса и по содержанию договора, который подписывают партнеры. Современный франчайзинг – это