Міністерство освіти і науки України
Центральноукраїнський національний технічний університет

Кафедра економіки та підприємництва

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Методичні вказівки до практичних занять та самостійної роботи студентів денної та заочної форм навчання

Затверджено на засіданні кафедри економіки підприємництва
Протокол № 1 від 30.08.19

Кропивницький 2019

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Методичні вказівки до практичних занять та самостійної роботи студентів денної та заочної форм навчання. / С.С. Нісфоян - Кропивницький: ЦНТУ, 2017. – 43 с.100 с.

Рекомендується для студентів економічних спеціальностей денної та заочної форм навчання.

Методичні вказівки розглянуті та затверджені на засіданні кафедри «Економіки та підприємництва» (протокол № 1 від 30 серпня 2019 року).

Укладачі: С.С. Нісфоян ст. викл., к.е.н

Рецензенти: к.е.н., доцент Журило І.В.

ЗМІСТ

ВСТУП……..……..4
МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ……...6
МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
ЩОДО САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ……...…..…….…..61
МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
ЩОДО ВИКОНАННЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБО……..……..……84
ОРГАНІЗАЦІЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТА……...86
ПИТАННЯ ДЛЯ ІСПИТУ…….….88
СИСТЕМА ПОТОЧНОГО І ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ…….90
ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ……..…..93

ВСТУП

Одним з головних напрямків впровадження в Україні економічних реформ є всебічний розвиток зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) та міжнародне наукове співробітництво підприємств.

На сьогоднішній день ми живемо в умовах, коли посилюється інтернаціоналізація світового господарства, зростає взаємозалежність розвитку економіки окремих країн та господарських регіонів. Це вимагає від кожної країни зіставляти свої дії з діями інших держав, а також узгоджувати їх шляхом прийняття спільних оптимальних рішень, вирішувати загальні питання взаємодії та розвитку. Відповідні законодавчі акти України створюють необхідні умови українським підприємствам для виходу на зовнішній ринок і розвитку ЗЕД у різних формах.

Активний розвиток міжнародних економічних зв'язків не лише сприяє економічному зростанню держави, а й дає змогу підтримувати і зміцнювати мирні взаємовідносини, знімати міжнародну напруженість, створювати систему міжнародної економічної безпеки. Міжнародне економічне співробітництво між державами, їх угрупуваннями, міжнародними організаціями та іншими учасниками міжнародних економічних відносин, потребують відповідного регулювання та узгодження.

Механізм здійснення зовнішньоекономічних зв'язків держави повинен засновуватись на еквівалентному обміні, міжнародному розподілі і кооперації праці суб'єктів ЗЕД України. Сьогодні десятки тисяч фірм та сотні підприємців приймають участь в зовнішньоекономічній діяльності.

Тому питанням удосконалення системи організації та управління надається значна увага як на державному рівні, так і на рівні суб'єктів господарювання. Активний розвиток міжнародних економічних зв'язків не лише сприяє економічному зростанню держави, а і дає змогу підтримувати і зміцнювати мирні взаємовідносини та створювати систему міжнародної економічної безпеки.

Метою вивчення дисципліни є отримання студентами системних знань з об'єктивних закономірностей, умов, процесів і специфічних особливостей зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства, а також набуття навичок їх практичного використання.

Після вивчення дисципліни студенти повинні:

– розуміти сутність зовнішньоекономічної діяльності підприємства, види та форми ЗЕД підприємства;

– приймати управлінські рішення щодо виходу на зовнішній ринок, вибору базисних умов постачання товарів, вибору тактики у процесі укладання зовнішньоторговельного контракту, створення і управління підприємствами з іноземними інвестиціями, ефективності певних методів регулювання ЗЕД;

– вибирати тип організаційної структури маркетингової служби,

орієнтованої на зовнішній ринок;

– знаходити партнера по зовнішньоекономічної діяльності;

– усвідомлювати економічну природу комерційних операцій на зовнішніх ринках;

– розуміти принципи укладання та виконання зовнішньоторговельних угод;

– проводити економічний аналіз ЗЕД підприємства, визначати її ефективність.

Результатом вивчення дисципліни є:

– формування у студентів цілісної уяви про процеси у сфері ЗЕД;

– оволодіння культурою сучасного економічного мислення, методологічними підходами щодо аналізу та оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності;

– формування у студентів умінь і практичних навичок використання набутих знань щодо застосовування інформаційної бази даних для аналізу стану світового економічного середовища з метою вибору стратегії виходу на зовнішні ринки;

– оволодіння методиками проведення аналізу щодо вибору найоптимальніших для підприємств умов співпраці з іноземним контрагентом;

– формування комплексного підходу до розуміння механізму проходження вантажів через митний кордон України;

Навчальний матеріал дисципліни ґрунтується на положеннях сучасної економічної теорії і менеджменту, а також Конституції та законів України, інших нормативно-правових актів державних органів та організацій і складений на основі того, що студенти володіють знаннями базових концепцій макро– і мікроекономіки, міжнародних економічних відносин, основ менеджменту і маркетингу.

Дисципліна «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» нерозривно пов’язана із загальноекономічною теорією, блоками міжнародних, фінансових та інших дисциплін, відноситься до циклу фахових дисциплін і є основою для таких дисциплін як «Маркетингові дослідження», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», «Міжнародна інвестиційна діяльність», «Міжнародний бізнес», «Конкуренція і конкурентоспроможність», «Організація підприємницької діяльності на транспорті» та ін.

Вивчення навчального матеріалу дисципліни сприятиме підвищенню рівня загальноекономічної підготовки бакалаврів, формуванню в них навичок самостійного науково-аналітичного опрацювання проблем з позицій суспільних і державних потреб та інтересів, спрямоване на розвиток і здійснення ЗЕД, а також передбачає теоретичну і практичну підготовку студентів з питань зовнішньоекономічної діяльності, самостійну роботу студентів, виконання ними контрольної роботи і складання іспиту (заліку).

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Практичні заняття з дисципліни застосовуються як для денної, так і заочної форми навчання. Метою практичних занять є поточна перевірка рівня знань та засвоєння студентами навчального матеріалу даної дисципліни. На практичних заняттях передбачається проведення модульного контролю.

На практичні заняття виносяться лише найважливіші й найскладніші питання дисципліни. Решту питань студенти опрацьовують самостійно.

Під час підготовки до практичних занять студент повинен прочитати конспект лекцій з відповідних тем та звернутися до літературних джерел, рекомендованих у цьому розділі. Якщо деякі питання залишилися незрозумілими для студента, їх обговорюють в аудиторії на практичному занятті.

Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки

1. Завдання для аналізу

Визначити, які ідеї перших теорій зовнішньої торгівлі використовуються у сучасних концепціях ЗЕД.

2. Питання для дискусії

1. Характеристика категорій зовнішньоекономічної діяльності та їх взаємозв'язки.
2. Види та форми зовнішньоекономічної діяльності.
3. Причини і передумови розвитку зовнішньоекономічної діяльності.
4. Принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності.
5. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності.

Рекомендована література [5, 24, 33, 34, 48, 51].

3. Тести для самоперевірки знань

1. Визначте зміст зовнішньоекономічної діяльності підприємств:

а) діяльність, пов'язана з перетинанням державного кордону товарів, капіталів, грошей;

б) діяльність, пов'язана з перетинанням державного кордону грошей, капіталів, робочої сили;

в) діяльність, пов'язана з перетинанням державного кордону товарів, послуг, робочої сили;

г) діяльність, пов'язана з перетинанням державного кордону грошей, товарів, капіталів, технологій, послуг, робочої сили.

2. До специфічних принципів ЗЕД не відносять:
а) взаємна і справедлива вигода, мирне співіснування;
б) пересування фізичних осіб, пересування товарів, перевезення вантажів;
в) рівноправність і самовизначення народів, мирне регулювання спорів;
г) добросовісне виконання міжнародних зобов'язань, повага прав людини й основних свобод;

3. Визначте, які принципи ЗЕД не відносяться до національних:
а) суверенітет, свобода, еквівалентність обміну;
б) юридична рівність і недискримінація;
в) верховенство закону, захист інтересів суб'єктів підприємницької діяльності;
г) лібералізація фінансових послуг, усунення фіскальних бар'єрів.

4. Назвіть три рівні принципів управління зовнішньоекономічною діяльністю:
а) загальні, специфічні, національні;
б) загальні, галузеві, національні, міжнародні;
в) специфічні, національні, міжнародні;
г) галузеві, національні, міжнародні.

5. Зовнішньоекономічна діяльність – це:
а) діяльність, пов'язана з проведенням суб'єктами господарювання ділових операцій на закордонних ринках;
б) діяльність суб'єктів господарської діяльності України й іноземних суб'єктів господарської діяльності, заснована на взаємовідносинах між ними на території України;
в**)** діяльність суб'єктів господарської діяльності України й іноземних суб'єктів господарської діяльності, заснована на взаємовідносинах між ними як на території України, так і за її межами.
г) усі відповіді правильні.

6. Зовнішньоекономічна діяльність не може здійснюватися за допомогою:
а) економічних заходів оперативного державного регулювання;
б) законодавчих актів України;
в) актами та діями державних і недержавних органів, не передбаченими законодавчими актами України;
г) рішення недержавних органів України у межах їх засновницьких документів; угод між суб'єктами ЗЕД України, які не суперечать її законодавчим актам.

7. Рівні регулювання ЗЕД :
а) міжнародний, регіональний, національний, галузевий;
б) міжнародний, національний;
в) міжнародний, державний;
г) регіональний, галузевий.

8. Режими регулювання ЗЕД:
а) національний;
б) режим найбільшого сприяння;
в) спеціальний;
г) усі відповіді правильні.
9. До загальних принципів ЗЕД відносяться принципи:
а) науковість, системність, взаємовигідність;
б) суверенітету, науковість, системність, захист інтересів;
в) суверенітету, рівності, верховенства закону;
г) суверенітету, свободи, рівності, верховенства закону, захисту інтересів.

10. До національних принципів ЗЕД відносяться принципи :
а) суверенітету, свободи, юридичної рівності, верховенства закону, захисту інтересів суб'єктів ЗЕД та еквівалентності обміну;
б) суверенітету, свободи, рівності, верховенства закону, захисту інтересів;
в) суверенітету, рівності, верховенства закону, захисту інтересів та еквівалентності обміну;
г) суверенітету, свободи, рівності, верховенства закону, захисту інтересів, антидемпінгове законодавство.

11.До специфічних принципів ЗЕД відносяться принципи:
а) суверенна рівність держав, взаємна вигода, мирне регулювання спорів, сумлінне виконання міжнародних зобов'язань, сприяння міжнародної соціальної справедливості, міжнародне співробітництво з метою розвитку, повага до прав людини;
б) суверенна рівність держав, взаємна вигода, мирне регулювання спорів, міжнародне співробітництво з метою розвитку, повага до прав людини, захист інтересів;
в) взаємна вигода, мирне регулювання спорів, сумлінне виконання міжнародних зобов'язань, сприяння міжнародної соціальної справедливості, міжнародне співробітництво з метою розвитку, повага до прав людини, верховенство закону;
г) суверенна рівність держав, взаємна вигода, сумлінне виконання міжнародних зобов'язань, сприяння міжнародної соціальної справедливості.

12. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності – це:
а) юридичні особи, що зареєстровані як такі в Україні і мають постійне місце знаходження на території України, в тому числі юридичні особи, майно або капітал яких повністю перебуває у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;
б) об'єднання фізичних, юридичних, фізичних та юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

в) фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність та дієздатність згідно з законами України та постійно проживають на території України;
г) усі відповіді правильні.

13. Чинники,що впливають на управління зовнішньоекономічною діяльністю діляться на:
а) національні, зовнішні, специфічні;
б) специфічні, внутрішні, зовнішні,режим найбільшого сприяння;
в) внутрішні, зовнішні;
г) усі відповіді правильні.

14. Головною підставою функціонування підприємства як суб'єкта зовнішньо економічної діяльності є:
а) проходження системи реєстрації суб'єктів ЗЕД у МЗЕЗТ;
б) внесення даного виду діяльності до статутних документів;
в) отримання картки суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності на митниці;
г) немає правильної відповіді.

Тема 2. Основні напрями і показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні

1. Завдання для аналізу.

Завдання 1. Визначити, які чинники розвитку ЗЕД є основними в Україні.

Завдання 2. Розрахувати обсяг зовнішньоторговельного обороту, торговельне сальдо, експортну та імпортну квоти України за минулий рік.

Завдання 3. Проаналізувати товарну та географічну структуру експорту та імпорту України, її зовнішньоекономічне положення.

2. Питання для дискусії

1. Формування зовнішньоекономічної політики України в контексті реалізації національних економічних інтересів.
2. Основні показники розвитку ЗЕД в Україні.
3. Показники інтенсивності та ефективності ЗЕД країни.
4. Платіжний баланс України, його структура та характеристика.

Рекомендована література [5, 24, 33, 34, 48, 51].

3. Тести для самоперевірки знань

1. З чим пов'язані операції, які визначають зміст поняття «зовнішньо-торговельні операції»?:
а) імпортом і експортом робочої сили, послуг;
б) імпортом і експортом товарів, грошей;
в) імпортом і експортом товарів, послуг;

г) імпортом і експортом капіталів, товарів.

2. Основними видами ЗЕД не є:
а) міжнародна торгівля; контрактні форми ЗЕД;
б) міжнародний лізинг; міжнародні інвестиції;
в) постачання комплектного устаткування;
г) використання активів із-за кордону.

3. Фактори, які впливають на процес розвитку міжнародних економічних відносин:
а) прискорення науково-технічного прогресу, глобальні зміни в області навколишнього середовища, приріст і постійні переміщення населення (міграція), збільшення розриву між бідними і багатими, зростання економічної взаємозалежності між країнами світу, посилення ролі міжнародних економічних організацій, зростаюча роль недержавних структурних утворень (транснаціональні компанії);
б) прискорення науково-технічного прогресу, глобальні зміни в області навколишнього середовища, приріст і постійні переміщення населення (міграція), посилення ролі міжнародних економічних організацій, зростаюча роль недержавних структурних утворень (транснаціональні компанії);
в) збільшення розриву між бідними і багатими, зростання економічної взаємозалежності між країнами світу, посилення ролі міжнародних економічних організацій, зростаюча роль недержавних структурних утворень (транснаціональні компанії);
г) прискорення науково-технічного прогресу, зростання економічної взаємозалежності між країнами світу, посилення ролі міжнародних економічних організацій, зростаюча роль недержавних структурних утворень.

4. Чи можуть бути в Україні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності громадяни інших держав, які не обмежені законом у правоздатності або дієздатності?
а) так;
б) ні;
в) частково;
г) тільки громадяни країн ЄС.

5. Платіжний баланс країни це:
а) статистичний звіт про зовнішньоекономічної діяльності країни;
б) статистичний звіт про експорті-імпорті товарів і послуг;
в) статистичний звіт про експорті-імпорті капіталів;
г) статистичний звіт про експорті-імпорті інвестицій.

6. Платіжний баланс країни складається з:
а) торговельний баланс, баланс руху капіталів;
б) зовнішньоторговельний оборот, баланс руху робочої сили;

в) зовнішньоторговельний оборот, баланс руху капіталів;
г) баланс руху робочої сили, баланс руху капіталів.

7. Основні показники зовнішньоторговельної діяльності країни це:
а) сальдо торговельного балансу, зовнішньоторговельний оборот, експортна та імпортна квоти;
б) сальдо платіжного балансу, зовнішньоторговельний оборот;
в) зовнішньоторговельний оборот, експортна та імпортна квоти;
г) сальдо платіжного балансу, експортна та імпортна квоти.

8. У якій формі можуть здійснюватися іноземні інвестиції на території України?
а) будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних з ним майнових прав;
б) акцій, облігацій, грошових вимог;
в) права на винаходи, авторських прав;
г) усі відповіді правильні.

9. Домовленість у міжнародних договорах та угодах, при якій одна держава надає іншій такі ж сприятливі умови, якими користується будь-яка третя держава – це режим ...
а) найбільшого сприяння;
б) спеціальний;
в) міжнародний;
г) національний.

10. Який з наведених показників характеризує якісну сторону зовнішньоекономічних зв'язків:
а) товарна структура експорту та імпорту;
б) зовнішньоторговельний оборот країни;
в) обсяги платіжного балансу;
г) географічна структура експорту та імпорту.

11. Який баланс найбільшою мірою відбиває стан зовнішньоекономічних зв'язків країни за певний період:
а) платіжний баланс;
б) розрахунковий баланс;
в) зовнішньоторговельний баланс;
г) баланс руху капіталів.

12. До показників інтегрованості країни до світової системи господарювання відносяться:
а) зовнішньоторговельна квота ;
б) зовнішньоторговельний оборот;
в) темпи росту зовнішньоторговельного обороту;
г) експортна квота.

13. Обсяг зовнішньої торгівлі країни визначається показником:
а) зовнішньоторговельний оборот;
б) зовнішньоторговельне сальдо;
в) зовнішньоторговельна квота;
г) експортна квота.

14. Зовнішньоторговельне сальдо країни визначається як :
а) різниця між експортом та імпортом країни;
б) відношення експорту країни до імпорту країни;
в) сума експорту та імпорту країни;
г) відношення експорту країни до суми експорту та імпорту країни.

Тема 3. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

1. Завдання для аналізу

Проаналізувати систему правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

2. Питання для дискусії

1. Принципи, цілі та методи регулювання ЗЕД в Україні.
2. Національне та наднаціональне регулювання ЗЕД.
3. Правове регулювання ЗЕД.
4. Реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Рекомендована література [5, 24, 33, 34, 42, 56].

3. Тести для самоперевірки знань

1. Орган, який видає сертифікат країни походження товарів:
а) Державна митна служба України;
б) Державний комітет із стандартизації;
в) Торговельно-промислова палата;
г) Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України.

2. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності спрямовано:
а) на захист економічних інтересів України, захист інтересів суб'єктів ЗЕД;
б) на розвиток і захист конкуренції, запобігання монополізації товарних ринків в Україні;
в)на створення рівних можливостей для суб'єктів ЗЕД у розвитку всіх видів підприємницької діяльності і всіх напрямків використання доходів та здійснення інвестицій, захист їх законних інтересів та економічних інтересів України;
г). усі відповіді правильні.

3. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в країні здійснюється з метою:

а) створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності для розвитку всіх видів підприємницької діяльності;
б) стимулювання прогресивних зрушень у галузях народного господарства;
в) забезпечення захисту національних товаровиробників;
г) усі відповіді правильні.

4. Державне регулювання зовнішньоекономічною діяльністю в Україні здійснюють:
а) Верховна Рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України, Національний банк України, Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України, Державна митна служба України;
б) місцеві Ради народних депутатів, їх виконавчі органи;
в) територіальні підрозділи (відділення органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України);
г) усі відповіді правильні.

5. Зазначте функції, які виконує Верховна Рада України при регулюванні зовнішньоекономічної діяльності:
а) здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів і відомств України, координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах;
б) затверджує головні напрямки зовнішньоекономічної політики України; затверджує законодавчі акти щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємств;
в) регулює курс національної валюти України до грошових одиниць інших держав;
г) правильні відповіді «а» і «б».

6. Правовий режим, який створює іноземним інвесторам рівні умови діяльності з національними підприємствами:
а) режим найбільшого сприяння;
б) спеціальний режим;
в) національний режим;
г) національний режим та режим найбільшого сприяння.

7. Закон, що регламентує дію митних органів в Україні:
а) Закон «Про єдиний митний тариф»;
б) Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;
в) Податковий кодекс;
г) правильні відповіді «а» і «б».

8. Система державного регулювання ЗЕД включає:
а) реєстрацію учасників ЗЕД, декларування товарів, порядок експорту і імпорту, оперативне регулювання ЗЕД;
б) реєстрацію часниківЗЕД, порядок експорту і імпорту, оперативне

регулювання ЗЕД;
в) реєстрацію учасників, декларування товарів, оперативне регулювання ЗЕД;
г) порядок експорту і імпорту, оперативне регулювання ЗЕД.

9. Національний Банк України виконує функції:
а) здійснює зберігання і використання коштів, які забезпечують платоспроможність країни;
б) взаємодіє з іншими банками, здійснює розрахунки;
в) регулює курс національної валюти до грошової одиниці іноземної держави;
г) усі відповіді правильні.

10.Методи регулювання зовнішньоторговельних операцій:
а) тарифні та нетарифні методи;
б) тарифні та фінансові методи;
в) кількісні та фінансові методи;
г) тарифні та приховані методи.

11. Виключне право народу України самостійно та незалежно здійснювати ЗЕД, виконувати усі договори та обов'язки у сфері міжнародних економічних відносин – це принцип:
а) свободи зовнішньоекономічного підприємства;
б) суверенітету;
в) юридичної рівності;
г) недискримінації.

12. Домовленість у міжнародних договорах та угодах, при якій одна держава надає іншій такі ж сприятливі умови, якими користуються, або буде користуватися у подальшому будь-яка третя держава на території першого – це режим:
а) найбільшого сприяння;
б) спеціальний;
в) міжнародний;
г) національний.

13. Автархічна модель зовнішньоекономічної політики характеризується:
а) відсутністю зовнішньоекономічних відносин з іншими країнами;
б) відсутністю державних перешкод у сфері зовнішньоекономічних відносин;
в) відсутністю протекціоністських методів регулювання зовнішньоекономічних зв'язків;
г) наявністю державних перешкод у сфері зовнішньоекономічних відносин.

14. Основна функція протекціонізму полягає в:
а) захисті нових галузей виробництва від іноземної конкуренції;
б) забезпеченні рівноправної конкуренції;

в) запобіганні втручанню держави у зовнішню торгівлю;
г) немає правильної відповіді.

Тема 4. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

1. Ситуація 1

Підприємство імпортує різні види сировини. Дані наведені у таблиці.

№	*Назва продукції*	Обсяг партії / тонн / варіанти										Ставка мита в євро за 1000 кг
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Замша	24	22	27	32	28	42	18	32	37	18	360
2	Шкіра штучна на натуральній основі	17	24	26	18	30	24	34	50	32	48	150
3	Вовна не оброблена	17	20	18	23	32	19	33	19	21	18	330
4	Вовняні нитки для роздрібного продажу	16	20	22	18	30	40	42	38	26	24	890

Визначити імпортне мито за продукцію, виходячи з того, що:
1. Сплата здійснюється під час подачі продукції для митного контролю.
2. Курс євро на час сплати склав грн.
(курс визначається на час розрахунку)

Ситуація 2

Підприємство імпортувало 1.10.2011 р. цукор на суму 18 тис. грн (ставка мита 12 %). Сплата мита здійснена 15.11.2011 р. Курс євро на 1.10.2011 р. склав 10.4 грн, на 15.11.2011 – 10.5 грн. Відсотки за відстрочку платежу – 0.2 % від суми сплати за кожний день. Розрахуйте суму сплаченого мита і відсотки за відстрочку.

2. Питання для дискусії

1. Сутність та методи митно-тарифного регулювання.
2. Види та функції мита, види митних ставок.
3. Методи визначення митної вартості товарів.
4. Товарна номенклатура ЗЕД.
5. Основні митні документи та специфіка їх оформлення.
6. Плата за митне оформлення товарів. Декларування товарів: форми та процедури.

Рекомендована література [5, 7, 9, 11, 34, 73, 94, 96, 98, 103].

3. Тести для самоперевірки знань

1. Визначте, від чого нараховуються усі платежі на митницях:
а) біржової вартості товару;
б) ринкової вартості товару;
в) митної вартості товару;
г) аукціонної вартості товару.

2. Які ставки мита передбачені Єдиним митним тарифом України?
а) преференційні, часткові, повні;
б) пільгові, часткові, повні;
в) часткові, повні;
г) преференційні, пільгові, повні.

3. Визначте вид митного тарифу, який нараховується у відсотках до митної вартості товару:
а) компенсаційний;
б) адвалерний;
в) комбінований;
г) специфічний.

4. Коли розраховується митна вартість товарів?
а) при заповненні вантажної митної декларації;
б) перетинання товаром митного кордону країни споживача;
в) отримання товару споживачем;
д) при підписанні зовнішньоторговельного контракту.

5. Тарифне регулювання -це:
а) регулювання імпорту товарів за допомогою митного тарифу;
б) регулювання експорту товарів за допомогою митного тарифу;
в) регулювання експорту та імпорту товарів за допомогою митного тарифу;
г) регулювання експорту та імпорту товарів прихованими методами.

6. Митне регулювання це:
а) відношення між державою і суб'єктами ЗЕД з приводу умов перетинання національних кордонів товарами, капіталом, громадянами;
б) регулювання експорту–імпорту товарів за допомогою митного тарифу;
в) регулювання експорту–імпорту товарів та послуг за допомогою митного тарифу;
г) усі відповіді правильні

7. На який термін встановлюється сезонне ввізне і вивізне мито?
а) не більше 2 місяців з моменту встановлення;

б) не більше 3 місяців з моменту встановлення;
в) не більше 4 місяців з моменту встановлення;
г) не більше 6 місяців з моменту встановлення.
8. В залежності від засобу нарахування мито буває:
а) адвалерне;
б) специфічне;
в) комбіноване;
г) усі відповіді правильні.

9. Визначте вид митного тарифу, який нараховується у вигляді твердо встановленої ставки митного тарифу:
а) компенсаційний;
б) адвалерний;
в) комбінований;
г) специфічний.

10. Залежно від того, на які товари начисляються, мита бувають:
а) імпортне – на імпортні товари (ввізна);
б) експортне – на експортні товари (вивізна);
в) транзитне – на транзитні товари;
г) усі відповіді правильні.

11. Єдиний митний тариф країни – це ...
а) систематизований перелік митних тарифів;
б) документ, який містить дані про товар , що перетинає кордон;
в) система ставок платні за різні виробничі та невиробничі послуги;
г) платня, яка стягується при перетинанні товаром митного кордону.

12. Тарифна квота – це:
а) визначена кількість товару, у межах якої встановлюється певний митний тариф;
б)визначена кількість товару, у межах якої встановлюється певний митний тариф, а при ввезенні товару зверх цієї кількості, митний тариф значно збільшується;
в) визначена кількість товару, у межах якої встановлюється певний митний тариф а при ввезенні товару зверх цієї кількості, митний тариф значно зменшується;
г) усі відповіді правильні.

13. Адвалерне мито – це...
а) мито, яке відрізняється низьким розміром ставок і застосовується щодо товарів, які походять із держав, з якими укладена угода про митний союз;
б) мито, яке застосовується щодо товарів, які походять з країн, що користуються режимом найбільшого сприяння;
в) мито, яке стягується у вигляді відсотка митної вартості товару;

г) усі відповіді правильні.

14. При використанні якого із видів мита застосовуються мінімальні митні ставки:
а) преференційного;
б) фіскального;
в) протекціоністського;
г) адвалерного.

15. Визначте вид митного тарифу, який нараховується одночасно у вигляді твердо встановленої ставки митного тарифу та відсотку від митної вартості товару:
а) компенсаційний;
б) адвалерний;
в) комбінований;
г) специфічний.

16. Який із перелічених інструментів зовнішньоторговельної політики має більш обмежувальний характер:
а) імпортна квота;
б) імпортний тариф;
в) експортна субсидія;
г) вірна відповідь б)+в).

Тема 5. Загальнодержавні податки у сфері зовнішньоекономічної діяльності

1. Завдання

Підприємство закупило продовольчі товари з деяких країн.

№	Країна імпорту	Назва товару	Валюта контракту	Ставка мита	ПДВ	Акцизний збір	Сума контракту/кількість товару		
							1	2	3
1	Германія	Пиво	Євро	0,6 євро за л.	20 %	1 євро за л.	5000/ 4000	6000/ 5000	7000/ 6000
2	Англія	Ковбаса	фунт.ст.	20 %	20 %	-	7500/ 3800	6500/ 3000	5500/ 2500
3	США	Цигарки	дол.	30 %	20 %	в дол. за 1000 шт.	600/ 10000	800/ 15000	1000/ 20000
4	Куба	Цукор	дол.	20%	20%	-	5000/ 10000	7000/ 15000	10000/ 25000

Курс валюти визначається у день сплати мита.

Визначити суму імпортного мита, ПДВ та акцизного податку за цими контрактами, а також підсумкову вартість контракту з урахуванням податкових платежів за допомогою таблиці.

Розрахункова таблиця

№	Країна імпорту	Назва товару	Сума контракту у валюті	Валюта контракту	Курс валюти у день сплати грн.за вал.од.	Сума контракту у грн.	Імпортне мито		ПДВ		Акцизний податок		Сума контракту з урахуван.податків
							ставка	сума	ставка	сума	ставка	сума	
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**

2. Питання для дискусії

1. Види та функції податків у сфері ЗЕД. Порядок їх нарахування.
2. Особливості оподаткування залежно від митного режиму.
3. Порядок відшкодування ПДВ при експорті.
4. Особливості оподаткування імпорту послуг.

Рекомендована література [5, 7, 8, 10, 24, 32, 40, 46, 50].

3. Тести для самоперевірки знань

1. Принципи, за якими здійснюється оподаткування суб'єктів ЗЕД:

а) рівень оподаткування встановлюються з метою досягнення та підтримання самофінансування суб'єктів ЗЕД;

б) рівень оподаткування встановлюються з метою бездефіцитності платіжного балансу України;

в) ставки податків встановлюються і скасовуються Верховною Радою України;

г) усі відповіді правильні.

2. Ставки податків є:

а) однаковими для всіх суб'єктів ЗЕД;

б) єдиними для одного і того ж товару;

в) визначаються за товарною ознакою;

г) усі відповіді правильні.

3. Податки та їх ставки встановлюються:

а) верховною Радою України;

б) кабінетом Міністрів України;

в) митною службою України;

г) усі відповіді правильні.

4. Показники, які не входять до розрахунку суми податку на додану вартість при імпорті не підакцизних товарів:
а) митні збори;
б) митна вартість;
в) акциз;
г) ставка митного податку.

5. Податок на додану вартість при експорті обчислюється за нульовою ставкою якщо:
а) товари були вивезені за межи України;
б) експорт був здійснений на території України;
в) при реекспорті товару;
г) усі відповіді правильні.

6. Якщо іноземна валюта придбана підприємством за іншу валюту, то її:
а) балансова вартість визначається за курсом НБУ;
б) балансова вартість дорівнює сумі гривень, сплачених за купівлю валюти;
в) балансова вартість дорівнює балансової вартості проданої інвалюти;
г) усі відповіді правильні

7. Якщо іноземна валюта отримана, як виручка, то її:
а) балансова вартість визначається за курсом НБУ на дату отримання доходу;
б) балансова вартість дорівнює сумі гривень, сплачених за купівлю валюти;
в) балансова вартість дорівнює балансової вартості проданої інвалюти;
г) усі відповіді правильні

8. Якщо іноземна валюта самостійно придбана підприємством за гривні, то її:
а) балансова вартість визначається за курсом НБУ;
б) балансова вартість дорівнює сумі гривень, сплачених за купівлю валюти;
в) балансова вартість дорівнює балансової вартості проданої інвалюти;
г) усі відповіді правильні.

9. Усунення подвійного оподаткування на здійснення ЗЕД розповсюджується на:
а) податок на капітал;
б) податок на прибуток;
в) податок на приріст капіталу;
г) усі відповіді правильні.

10. Датою виникнення податкових зобов’язань при імпорті товарів є:
а) дата оформлення ввізної митної декларації;
б) дата перетинання митного кордону;
в) дата підписання контракту;
г) усі відповіді правильні.

11. Податкові пільги надаються суб'єктам ЗЕД якщо:
а) їх експорт перевищує імпорт за фінансовий рік;
б) обсяг їх експорту становить не менш 5% від обсягу реалізованих за фінансовий рік товарів;
в) експортують наукомісткі товари або товари, у вартості яких частка доданої вартості становить не менше 30%;
г) усі відповіді правильні.

Тема 6. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

1. Ситуація для аналізу

Проанализувати вплив введення імпортної квоти на товар на внутришне виробництво, внутришний попит, ціну товару на внутрішньому ринку, зниження імпорту.

2. Питання для дискусії

1. Нетарифні методи регулювання, їх класифікація.
2. Фінансові засоби нетарифного регулювання: експортні кредити, експортні субсидії, імпортні депозити.
3. Кількісні обмеження: ліцензування і квотування.
4. Сертифікація, стандартизація, технічні бар'єри, вимоги щодо вмісту місцевих компонентів, вимоги щодо пакування та маркування товарів.

Рекомендована література [1, 5,6,7, 24, 52, 54, 94, 98].

3. Тести для самоперевірки знань

1. Фінансові методи регулювання зовнішньої торгівлі – це:
а) пільгове кредитування, субсидування, квотування, демпінг;
б) пільгове кредитування, субсидування, ліцензування;
в) пільгове кредитування, ліцензування, демпінг;
г) пільгове кредитування, субсидування, демпінг

2. До нетарифних методів регулювання відносяться:
а) ліцензування, фінансові методи, приховані методи;
б) демпінг, ліцензування, приховані методи, технічні бар'єри;
в) кількісні методи, фінансові методи, приховані методи;
г) кількісні методи, фінансові методи, вимоги до якості продукції.

3. Приховані методи регулювання зовнішньої торгівлі:
а) експортна квота, імпортна квота, зовнішньоторгова квота;
б) вимоги до якості товару, технічні бар'єри, ускладнення митних процедур;
в) ліцензування, вимоги до якості товару, технічні бар'єри;
г). ліцензування, квотування, вимоги до якості товару.

4. Нетарифні обмеження, які використовує Україна для регулювання

зовнішньоторговельної діяльності підприємств: а)
повні, преференціальні та пільгові ставки мита;
б) експортні та імпортні квоти, ліцензування експорту, імпорту, фінансова підтримка експорту, імпортні податки, «добровільні» обмеження експорту, ускладнення митних процедур, національні стандарти якості;
в) ввізні, вивізні, сезонні, специфічні, комбіновані ставки мита;
г) правильні відповіді «а» і «в».

5. Ліцензія є документом:
а) державного зразка;
б) довільного зразка;
в) міжнародного зразка;
г) зразка країн СНД.

6. Ліцензія – це:
а) дозвіл на імпорт або експорт товарів протягом певного часу;
б) дозвіл на імпорт товарів протягом певного часу;
в) дозвіл на експорт товарів протягом певного часу;
г) усі відповіді правильні.

7. Квотування та ліцензування експорту або імпорту вводиться державними органами країни у випадках:
а) різкого погіршення платіжного балансу країни;
б) значного порушення рівноваги по окремим товарам на внутрішньому ринку, необхідності забезпечити певні пропорції між імпортом та експортом цих товарів;
в) досягнення встановленого рівня зовнішньої заборгованості та порушення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності правових норм цієї діяльності;
г) усі відповіді правильні.

8. Види ліцензій:
а) відкриті (індивідуальні);
б) генеральні;
в) разові;
г) усі відповіді правильні.

9. В залежності від характеру використання та обсягу прав, що надані ліцензіату, розрізняють ліцензії:
а) прості, разові;
б) виключні, генеральні;
в) повні, генеральні;
г) разові, генеральні, виключні.

10. До адміністративних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності відносяться:

а) укази, накази, постанови, акти правового регулювання, акціонерне законодавство, кодекси, надання режиму найбільшого сприяння, митне регулювання, ліцензування, антидемпінгові процедури, цінові преференції, технічні бар'єри, імпортні процедури;
б) кодекси, надання режиму найбільшого сприяння, митне регулювання, ліцензування, антидемпінгові процедури, цінові преференції, технічні бар'єри;
в) укази, накази, постанови, акти правового регулювання, акціонерне законодавство, кодекси, надання режиму найбільшого сприяння, антидемпінгові процедури, імпортні процедури, імпортні квоти;
г) укази, постанови, акти правового регулювання, ліцензування, антидемпінгові процедури, цінові преференції, технічні бар'єри, імпортні процедури.

11. До економічних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності відносяться:
а) пряме фінансування експортного виробництва, непряме фінансування експортного виробництва, зниження податків з експортерів, кредитування експорту, страхування експорту;
б) зниження податків з експортерів, кредитування експорту, страхування експорту;
в) кредитування експорту, страхування експорту;
г) пряме фінансування експортного виробництва, страхування експорту.

12. Технічні бар'єри – це:
а) перевірка імпортної техніки на комплектність;
б) перевірка експортної техніки на відповідність вимогам стандартів;
в) перевірка відповідності імпортної продукції вимогам міжнародних та національних стандартів;
г) немає правильної відповіді.

13. Непряме фінансування експортного виробництва здійснюється через:
а) державні дотації;
б) комерційні та приватні банки;
в) посередницькі фірми.
г) немає правильної відповіді.

Тема 7. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

1. Завдання

Завдання 1. При продажу товару французькій фірмі і при фіксації ціни товару в доларах з платежем в євро визначити курс переведення доларів в євро, визначити день, коли буде здійснюватись переведення та валютний ринок за котируванням якого буде розраховуватись валютний курс.

Методичні вказівки для розрахунку

За день розрахунку необхідно взяти день, що передує дню платежу та курс долара і євро на валютному ринку Парижу.

Завдання 2. Німецька компанія уклала угоду на експорт до США автомобілів за ціною15 тис. дол. США. Валютний курс становив 1є = 1.3дол. Витрати виробництва та на експорт на один автомобіль складали 9 тис. євро. Як зміниться прибуток експортера у євро, якщо курс євро зросте на 10% або впаде на 10%.

2. Питання для дискусії

1. Сутність та інструменти валютного регулювання.
2. Валюта, валютний курс, валютні цінності.
3. Здійснення розрахунків в іноземній валюті.
4. Система валютного контролю. Види валютних операцій.

Рекомендована література [9, 11, 40, 51, 57, 89].

3. Тести для самоперевірки знань

1. Валютний курс –це:
а) кількість одиниць однієї валюти, яка потрібна для придбання одиниці валюти іншої країни;
б) курс, який використовується для негайних чи поточних угод у закордонних валютах;
в) курс, який використовується для розрахунку вартості контракту в майбутньому;
г) усі відповіді правильні.

2. Валютними цінностями є:
а) валюта України – як власне валюта України (грошові знаки), так і платіжні документи та інші цінні папери, виражені у валюті України;
б) іноземна валюта – як власне іноземна валюта, так і банківські метали, платіжні документи та інші цінні папери, виражені в іноземній валюті або банківських металах;
в) національна валюта;
г) усі відповіді правильні.

3. Валютне регулювання – це:
а) визначення правового режиму валютних цінностей, правила проведення валютних операцій, правового становища їх суб'єктів, порядку здійснення валютного контролю та відповідальності за порушення валютного законодавства;
б) регулювання, яке спрямоване на забезпечення стабільності національної грошової одиниці, утримання платіжного балансу, зміцнення валютно-фінансової системи держави в цілому;
в) правило здійснення розрахунків в валюті, порядок здійснення валютного контролю;

г) усі відповіді правильні.

4. До компетенції НБУ у сфері валютного регулювання та контролю належать:
а) видання нормативно-правових актів щодо ведення валютних операцій;
б) видача та відкликання ліцензій, здійснення контролю, у тому числі шляхом здійснення планових і позапланових перевірок за діяльністю банків, юридичних та фізичних осіб (резидентів та нерезидентів), які отримали ліцензію НБУ на здійснення валютних операцій, в часті дотримання ними валютного законодавства;
в) встановлення лімітів відкритої валютної позиції для банків та інших установ, що купують та продають іноземну валют;
г) усі відповіді правильні.

5. Функціями валютних ринків є:
а) забезпечення своєчасності здійснення міжнародних розрахунків, страхування валютних ризиків;
б) диверсифікація валютних резервів банків, підприємств, держав, регулювання валютних курсів;
в) отримання спекулятивного прибутку учасниками ринку у вигляді різниці курсів валют; регулювання економіки;
г) усі відповіді правильні.

6. Передумови, що сприяли створенню валютних ринків:
а) розвиток міжнародних економічних зв'язків, вдосконалення засобів зв'язку та інформації – модемний, мережевий зв'язок, телеграф, телефон, телекс;
б) розвиток світової валютної системи, поширення кредитних засобів міжнародних розрахунків;
в) розвиток банківських систем та кореспондентських зв'язків між банками різних країн;
г) усі відповіді правильні.

7. Учасниками валютного ринку в Україні є:
а) уповноважені комерційні банки;
б) кредитно-фінансові установи, які отримали ліцензію НБУ на право проведення валютних операцій;
в) юридичні особи, які уклали агентські угоди на відкриття пунктів обміну іноземних валют, кредитно-фінансові установи-нерезиденти, які отримали індивідуальні ліцензії НБУ на право проведення операцій на валютному ринку України;
г) усі відповіді правильні.

8. Система економічних і організаційних відносин, пов'язаних з операціями купівлі-продажу іноземних валют і платіжних документів в іноземних валютах – це:
а) валютний ринок;

б) валютно-кредитні відносини;
в) валютно-фінансові відносини;
г) усі відповіді правильні.

9. Курс, який оголошується для негайних або поточних угод в закордонних валютах, називають:
а) спот-курсом;
б) форвардним курсом;
в) договірним курсом;
г) усі відповіді правильні.

10. Курс, який оголошується для поставки іноземної валюти в майбутньому:
а) спот-курсом;
б) форвардним курсом;
в) договірним курсом;
г) усі відповіді правильні.

11. Курс, що використовується торговцями валютою для купівлі або продажу іноземної валюти в майбутньому називається:
а) спот-курсом;
б) форвардним курсом;
в) договірним курсом;
г) усі відповіді правильні.

12. Об’єктами валютного регулювання є:
а) валютний курс, валютні операції;
б) зовнішньоекономічні зв’язки;
в) валютні угрупування;
г) усі відповіді правильні.

13. Виділяють наступні рівні валютного регулювання:
а) локальний;
б) регіональний;
в) міждержавний, національний;
г) наднаціональний.

14. Валютна інтервенція це:
а) засіб регулювання валютного курсу;
б) підвищення курсу національної валюти;
в) зниження обмінних курсів валюти власної країни.
г) усі відповіді правильні.

15. Для визначення курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу слід зазначити:
а) час перерахунку курсу, ринок, котирування якого беруться за базу

перерахунку, курс продавця, курс якого виду платіжних засобів використовується;
б) час перерахунку курсу, ринок, котирування якого беруться за базу перерахунку, курс продавця, курс покупця;
в) час перерахунку курсу, ринок, котирування якого беруться за базу перерахунку, курс продавця, курс покупця,курс якого виду платіжних засобів використовується;
г) час перерахунку курсу, курс продавця, курс покупця.

16. Валютні ризики виникають при:
а) при зміні курсу валюти ціни відносно валюти платежу;
б) при зміні курсу валюти контракту відносно національної валюти контрагентів;
в) при падінні купівельної спроможності валют;
г) усі відповіді правильні.

Тема 8. Міжнародні розрахунки і банківське обслуговування зовнішньоекономічної діяльності

1. Ситуація для аналізу

Підприємство отримало комерційний кредит у вигляді відстрочки платежу на суму 180 тис. доларів на 45 днів за ставкою 5%. Додаткові витрати на виплату банківської гарантії, комісії по інкасо становлять 650доларів. Розрахувати вартість комерційного кредиту для підприємства.

Методичні вказівки для розв'язання ситуації

Вартість комерційного кредиту у світовій практиці розраховують за формулою:

$$B = \frac{Б \times C \times Д}{360 \times -100\%}, \text{ де}$$

В – вартісна величина нарахованих відсотків;
Б – величина основного боргу;
С – річна процентна ставка за кредитом;
Д – кількість днів користування кредитом.

Процентний вираз додаткових витрат по кредиту розраховують за формулою:

$$C = \frac{650 \times 360 \times 100}{180000 \times 45} = 2{,}9\% \, річних$$

2. Питання для дискусії

1.Сутність та форми міжнародних розрахунків.
2. Види і засоби платежу.
3. Кореспондентські відносини в ЗЕД.
4. Форми кредитування експортерів та імпортерів.

5. Платіжні системи: SWIFT, CHIPS, TARGET. Система клірингу.
Рекомендована література [4, 6, 17, 29, 67, 68, 70, 85, 89, 86, 105].

3. Тести для самоперевірки знань

1. Форми міжнародних розрахунків:
а) інкасо, акредитив, авансовий платіж, банківський переказ, відкритий рахунок;
б) інкасо, акредитив, авансовий платіж, банківський переказ, вексель;
в) інкасо, акредитив, авансовий платіж, банківський переказ, боргові папери;
г) всі відповіді правильні.

2. Боргове зобов'язання однієї особи сплатити вказану суму іншій особі:
а) чек;
б) соло-вексель;
в) тратта;
г)) усі відповіді правильні.

3. Покритий акредитив:
а) оплата по якому гарантується банком-емітентом за рахунок банківського кредиту;
б) який передбачає попереднє бронювання коштів платника на окремому рахунку в банку-емітенті чи виконуючому банку;
в) який може бути змінений чи анульований банком-емітентом без попередньої згоди продавця;
г) правильної відповіді немає.

4. Чек є формою:
а) безготівкових розрахунків;
б) готівкових розрахунків;
в) попередньої оплати;
г) безготівкових та готівкових розрахунків.

5. Форми розрахунків, які є найбільш вигідними для експортера:
а) акредитив, аванс;
б) інкасо;
в) інкасо, аванс;
г) відкритий рахунок.

6. Стан міжнародних розрахунків залежить від ряду чинників:
а) економічних і політичних відносин між країнами;
б) валютного законодавства та умов зовнішньоторгових контрактів;
в) міжнародних торговельних правил і звичаїв та банківської практики;
г) усі відповіді правильні.

7. Історично склалися такі особливості міжнародних розрахунків:

а) імпортери і експортери, їх банки вступають в певні відокремлені від зовнішньоторгового контракту відношення, зв'язані з оформленням, пересилкою, обробкою товаророзпорядчих і платіжних документів, здійсненням платежів;
б) міжнародні розрахунки регулюються нормативними національними законодавчими актами, а також міжнародними банківськими правилами і звичаями;
в) міжнародні розрахунки – об'єкт уніфікації, що зумовлено інтернаціоналізацією господарських зв'язків, універсалізацією банківських операцій. Вони мають, як правило, документарний характер, тобто здійснюються проти фінансових і комерційних документів;
г) усі відповіді правильні.

8. Розрахунки здійснюються при допомозі різноманітних засобів платежу:
а) векселів, платіжних доручень;
б) банківських переказів (поштових і телеграфних);
в) чеків, кредитних карток;
г) усі відповіді правильні.

9. Валютні умови зовнішньоторговельних контрактів включають такі основні елементи:
а) валюта ціни та валюта платежу;
б) умови платежу та засоби платежу;
в) форми розрахунків і банки, через які ці розрахунки будуть здійснюватися;
г) усі відповіді правильні.

10.Відзивний акредитив це акредитив, що:
а) протягом встановленого терміну не може бути відкликаним;
б) може в будь-який момент бути анульованим чи зміняним;
в) дозволяє експортеру передавати свої права відносно акредитиву третій особі;
г) немає правильної відповіді.

11. Існує декілька видів акредитивів:
а) відзивний, безвідзивний, підтверджений, непідтверджений, трансферабельний, револьверний;
б) підтверджений, непідтверджений, відзивний, безвідзивний;
в) обов'язковий, додатковий;
г) немає правильної відповіді.

12. Підтверджений акредитив:
а) акредитив, при якому уповноважений будь-який банк поряд з банком, що відкрив акредитив бере на себе відповідальність за платіж за акредитивом;
б) дозволяє експортеру передавати свої права стосовно акредитиву третій особі;
в) протягом встановленого терміну не може бути відкликаний.
г) немає правильної відповіді

13. Трансферабельний акредитив (перевідний) це:
а) акредитив, що дозволяє експортеру передавати свої права стосовно акредитиву третій особі;
б) протягом встановленого терміну не може бути відкликаний чи змінений без згоди експортера;
в) може бути у будь-який момент анульований чи змінений за вказівкою імпортера.
г) немає правильної відповіді.

14. Міжнародні розрахунки регулюються:
а) національними нормативними актами, міжнародними угодами, банківськими правилами, звичаями;
б) національними нормативними актами, банківськими правилами;
в) міжнародними угодами, банківськими правилами, звичаями;
г) немає правильної відповіді.

15. Які форми платежу найбільш вигідні імпортеру:
а) акредитив, інкасо;
б) банківський переказ, відкритий рахунок.
в) інкасо, банківський переказ;
г) інкасо, відкритий рахунок.

Тема 9. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки

1. Завдання

Завдання 1. Обґрунтувати управлінське рішення щодо форми виходу підприємства на зовнішній ринок.
а) підприємство по виробництву готового одягу – на ринок США;
б)підприємство по виробництву комплектуючих – на ринок Південної Кореї;
в)підприємство по продажу хутра.

Завдання 2. Підготувати текст твердої оферти від української фірми «Укрпромекспорт» (м. Київ) до італійської фірми «Митал» на 30тис.тон металопрокату. В оферті необхідно передбачити всі умови майбутньої угоди: ціну, якість товару, строк поставки, умови платежу, умови здачі-прийомки. Товар буде поставлятися морським шляхом від порту Одеса до порту Неапіль.

2. Питання для дискусії

1. Передумови і мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки.
2. Класифікація і характеристика форм виходу на зовнішні ринки.
3. Критерії вибору форми виходу підприємства на зовнішні ринки.
4. Дослідження потенційних можливостей фірми при виході на зовнішні ринки.

Рекомендована література [1, 6, 14, 15, 25, 34, 35, 43, 44, 52, 71, 82, 91].

3. Тести для самоперевірки знань

1. Методи виходу підприємства на зовнішні ринки:
а) безпосередній вихід на зовнішній ринок через власну зовнішньоторговельну фірму чи відділ зовнішньоекономічних зв'язків;
б) вихід на зовнішній ринок за допомогою посередників;
в) вихід на зовнішній ринок за допомогою біржі, аукціону;
г) усі відповіді правильні.
2. Головні проблеми виходу підприємства на зовнішні ринки:
а) недостатність інформації про зовнішній ринок;
б) розробка стратегії, першим етапом якої буде дослідження й аналіз зовнішнього ринку;
в) недостатність ресурсів, недостатність кваліфікованого персоналу;
г) усі відповіді правильні.

3. Застосовуючи стратегію експорту, підприємство виготовляє свої товари у власній країні, пропонуючи їх на експорт у модифікованому вигляді. Переваги цього способу:
а) потребує мінімальних змін у товарному асортименті підприємства, його структурі;
б) потребує мінімальних інвестиційних витрат та поточних грошових зобов´язань;
в) забезпечує мінімальний ризик при вході на ринок та легкість виходу; г) усі відповіді правильні.

4. Експорт буває двох різновидів:
а) непрямий та прямий;
б) прямий та зворотній;
в) нерегулярний та регулярний;
г) усі відповіді правильні.

5. Використання посередників при експорті має такі недоліки:
а) ізольованість виробника від ринку, відсутність інформації про реакцію споживача на товар;
б) залежність експортера від посередника та відсутність у посередника в силу різних причин прагнення просувати товар експортера на всі доступні сегменти цільового ринку;
в) недостатня увага посередника до роботи з товаром експортера;
г) усі відповіді правильні.

6. Непрямий експорт має різноманітні форми, а саме:
а) передача повноважень з експорту передбачає використання системи збуту, що знаходиться в одній або декількох країнах і належить іншому підприємству;
б) експортна франшиза – такий спосіб організації справи, за якого франчайзі купує у відомої компанії право на продаж її товарів під її товарним знаком;
в) комерційні посередники активно беруть участь в експортних операціях;
г) усі відповіді правильні.

7. На остаточне рішення про спосіб виходу на зовнішній ринок впливає сукупність внутрішніх та зовнішніх (щодо підприємства) умов:
а) умови ринку – відкритий чи закритий, з передовою чи відсталою торговельною структурою, такий, що функціонує в умовах лібералізованої чи децентралізованої економіки;
б) умови, пов'язані з товаром – фірмова продукція чи товар пересічної якості, з технічним обслуговуванням чи без нього, легко чи важко експортується;
в) умови, пов'язані з діяльністю підприємства – наявність або обмеженість ресурсів, наявність досвіду роботи на міжнародному ринку чи його відсутність;
г) усі відповіді правильні.

8. В загальному вигляді на вибір способу виходу на зовнішні ринки впливає:
а) ступінь привабливості інвестування;
б) рівень витрат, пов'язаних із виходом на закордонний ринок та можливість виходу з ринку;
в) рівень конкурентності ринку та рівень ризику;
г) усі відповіді правильні.

9. Основні форми виходу підприємства на зовнішні ринки :
а) експорт;
б) спільна підприємницька діяльність;
в) пряме інвестування.
г) усі відповіді правильні.

10. Чому акцепт вільної оферти не є укладеним контрактом:
а) тому, що вона не має терміну дії;
б) тому, що одна партія товару пропонується багатьом імпортерам;
в) тому, що вона містить мало інформації;
г) усі відповіді правильні.

11. Оферта – це документ, який :
а) має бути пропозицією укласти договір;
б) повинен передбачати, що оферент буде пов'язаний з її умовами у випадку акцепту оферти;
в) має бути достатньо визначеним та вказувати на товар, його якість та ціну;
г) усі відповіді правильні.

12. У якому випадку доцільно на підприємстві організовувати службу міжнародного маркетингу:
а) під час великомасштабного збуту широкого асортименту продукції;
б) під час великомасштабного збуту декількох товарних груп;
в) у будь – якому випадку служба міжнародного маркетингу забезпечує максимальну ефективність зовнішньоекономічних операцій;
г) немає правильної відповіді.

13. Чинники, які впливають на вибір каналу збуту продукції на зовнішньому ринку:
а) особливості цільових ринків, рівень залежності господарської активності підприємства від зовнішнього ринку;
б) характер продукції, масштаби виробництва, традиційні для підприємства комерційні методи реалізації продукції;
в) а+б;
г) немає правильної відповіді.

14. Методи встановлення ділових контактів з контрагентом, які використовуються покупцем при укладанні угоди:
а) замовлення відомому продавцеві, або запит виробнику товару, комерційний лист;
б) направляється «тверда» чи «вільна» оферта;
в) проводиться прийняття та підтвердження замовлення;
г) правильні відповіді «б» і «в».

15. Обов'язкові умови, які складають зміст оферти:
а) назва товару, кількість, ціна, якість, умови, термін поставки, умови платежу та інші основні умови поставки;
б) умови поставки та умови платежу;
в) назва товару, кількість, якість, ціна, термін поставки;
г) назва товару та умови платежу.

16. Тверда оферта – це:
а) письмова пропозиція на продаж певної партії товару одному покупцеві; б) письмова пропозиція на продаж певної партії товару декільком покупцям;
в) письмова пропозиція на продаж певної партії товару декільком покупцям з визначенням терміну відповіді;
г) письмова пропозиція на продаж певної партії товару лише одному покупцеві з визначенням терміну її дії.

17. Зміст терміну «вільна оферта», як письмової пропозиції на наступну продаж:
а) певної партії товару одному покупцеві без встановлення терміну відповіді; б) певної партії товару декільком покупцям із встановленням терміну відповіді; в) певної партії товару декільком покупцям без встановлення терміну відповіді; г) певної партії товару одному покупцеві із встановленням терміну відповіді.

18. Акцепт оферти:
а) покупець дає усну згоду на оферту продавця;
б) покупець дає усну згоду, але при умові прийому продавцем його пропозицій;
в) покупець дає письмову відповідь – згоду з умовами оферти, що направлена у визначений термін;

г) згода покупця з умовами оферти у будь-який термін.

Тема 10. Ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

1. *Завдання*

Завдання 1. Підприємство імпортувало 10 дизельних двигунів на суму 50 тис. євро. Ставка імпортного адвалерного мита – 10 %, ПДВ – 20 %. Розрахувати мінімальну продажну ціну двигуна на ринку України.

Завдання 2. Зовнішньоторговельна фірма з Ростоку отримала від торгового дому, розташованого в Окленді, замовлення на поставку 100 електричних пресів зі згодою здійснити готівковий розрахунок на умовах СІФ Окленд.

Ціна одиниці товару зі складу у Бремені з упаковкою та транспортуванням до Ростоку 3000 євро; знижка за кількість – 5 %, знижка «сконто» – 2 %.

Зовнішньоторгова фірма працює з торговою надбавкою 15 %. Вартість банківських послуг 1,5 %.

З транспортуванням товару до Окленду пов'язані такі витрати:

- експедиторські витрати від Ростоку до Окленду складають 18 000 євро;
- витрати на вантажні роботи 1600 євро;
- митне оформлення 690 євро;
- сума страхової премії – 2400 євро.

Складіть експортну калькуляцію і розрахуйте ціну, за якою імпортер реалізує товар в Окленді, якщо він передбачає торгову надбавку 12 %.

Завдання 3. Підприємство експортує сухе молоко. Виробнича собівартість 1 кг сухого молока – 3,8 грн. Витрати обігу – 10 %. Експортне мито 50 євро за 1 т. Розрахуйте мінімальну експортну ціну 1 т сухого молока.

2. Питання для дискусії

1. Основні фактори ціноутворення в ЗЕД.
2. Цінова політика підприємства на зовнішніх ринках.
3. Етапи формування контрактної ціни. Рівень ціни, базис ціни, одиниця виміру ціни. Способи фіксації цін. Цінові знижки і надбавки.
4. Принципи визначення світових цін.

Рекомендована література [6, 8, 27, 28, 35, 36, 43, 51, 52, 90].

3. Тести для самоперевірки знань

1. Порядок визначення одиниці виміру ціни залежить від характеру товару і від практики, що склалася в торгівлі даним товаром на світовому ринку. Ціна може бути встановлена:

а) за певну кількісну одиницю товару;
б) за певну вагову одиницю;
в) за певну одиницю виміру;
г) усі відповіді правильні.

2. Залежно від способу фіксації ціни розрізняють наступні види цін:
а) тверда та ковзаюча ціна;
б) рухома ціна;
в) ціна з подальшою фіксацією;
г) усі відповіді правильні.

3. Вибір ціни та валюти платежу залежить від:
а) співвідношення сил між покупцем і продавцем, від правил міжнародної торгівлі;
б) від одиниці виміру;
в) від числової одиниці;
г) немає правильної відповіді.

4. Якщо за даним контрактом поставляються товари різної кількості й асортименту, то ціна встановлюється:
а) окремо за одиницю товару кожного виду, сорту, марки;
б) за одиницю маси;
в) за товарну партію;
г) немає правильної відповіді.

5. Для визначення загального рівня цін продажу товарів користуються:
а) цінами, які відображають світовий рівень цін;
б) довідкові ціни;
в) ціни фактичних угод;
г) усі відповіді правильні.

6. Довідкові ціни це:
а) ціни товарів у внутрішній оптовій чи роздрібній торгівлі різних країн, що публікуються;
б) ціни товарів, що є об’єктом біржової торгівлі;
в) ціни попередніх угод;
г) усі відповіді правильні.

7. Спеціальна знижка надається:
а) привілейованим покупцям;
б) нараховується з прейскурантної чи довідкової ціни;
в) знижка за кількість;
г) усі відповіді правильні.

8. Загальна проста знижка:
а) знижка, яка нараховується з прейскурантної чи довідкової ціни;
б) знижка за кількість;
в) знижка за розрахунок готівкою;
г) усі відповіді правильні.

9. Бонусна знижка надається:
а) постійним агентам за реалізацію певної кількості товару;
б) при продажу товару за сезонами;
в) при рахунках готівкою.
г) усі відповіді правильні.

10. Знижка «спонто» це:
а) знижка при розрахунках готівкою;
б) знижка за кількість;
в) знижка, що надається постійним представникам і посередникам.
г) усі відповіді правильні.

11. Трансферна ціна являє собою ціну:
а) яка встановлюється на товар між взаємозв'язаними компаніями чи структурними підрозділами однієї компанії у разі, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон;
б) яка встановлюється на товар між взаємозв'язаними компаніями чи структурними підрозділами різних компаній у разі, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон;
в) яка встановлюється на товар між взаємозв'язаними компаніями чи структурними підрозділами однієї компанії у разі, якщо об'єкт торгівлі не перетинає митний кордон;
г) усі відповіді правильні.

12. Система трансфертного ціноутворення забезпечує наступні функції:
а) надає інформацію, що стимулює менеджерів підрозділів приймати обґрунтовані економічні рішення;
б) надає інформацію, яка корисна для оцінки управлінських та економічних показників діяльності підрозділів;
в) цілеспрямовано переміщує частину прибутку між підрозділами;
г) усі відповіді правильні.

13. Існують такі види знижок:
а) загальна (проста) та бонусна;
б) прогресивна та сезонна;
в) спеціальна;
г) усі відповіді правильні.
14. Види оплати ліцензійних угод:
а) початковий платіж готівкою та періодичні відсоткові відрахування (роялті);
б) участь в прибутку ліцензіата та передача частини цінних паперів;
в) паушальний платіж та передача технічної документації;
г) усі відповіді правильні.

15. Тверда ціна – це:
а) ціна, що фіксується при укладанні контракту і не підлягає змінам;

б) середня ціна товарної одиниці;
в) ціна, що публікується в довідниках;
г) ціна, що фіксується в момент підписання контракту, але може переглядатися.

16. Рухома ціна – це:
а) ціна, що фіксується при укладанні контракту і не підлягає змінам;
б) середня ціна товарної одиниці;
в) ціна, що публікується в довідниках;
г) ціна, що фіксується в момент підписання контракту, але може змінюватися у випадку зміни ринкової ситуації та умов, що зафіксовані в контракті.

17. Ціна з наступною фіксацією – це:
а) ціна, що фіксується при укладанні контракту і не підлягає змінам;
б) середня ціна товарної одиниці;
в) ціна, що публікується в довідниках;
г) ціна, яка встановлюється в ході виконання контракту, в якому визначені правила її фіксації.

Тема 11. Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку

1. Завдання

Завдання 1.

Змоделюйте декілька ситуацій, в яких доцільний самостійний вихід на зовнішній ринок.

Завдання 2.

Зовнішньоторгова фірм з Марселю отримала замовлення від фірми з Неаполю на поставку товару в кількості 1000 одиниць на умовах розрахунку СІФ Сідней. На основі цього замовлення марсельська фірма розглядає таки пропозиції:

Від фірми А: ціна за одиницю товару 2300, валюта ціни євро, знижка за кількість 15 %, знижка сконто 2 %.

Від фірми В: ціна за одиницю 1800дол.США, валюта ціни долар США, знижка за кількість 18 %, знижка сконто 2,5 %.

Яку пропозицію обере марсельська фірма, якщо вона домовилась з фірмою з Сіднею про ціну 3900 австралійських доларів за одиницю товару.

2. Питання для дискусії

1. Сутність та види посередницької діяльності.
2. Види посередників:агенти, представники, брокери, маклери.
3. Угоди комісії, їх особливості. Угоди чистої комісії. Договір «делькредере». Угоди консигнації, особливості і можливості здійснення.
4. Торгові агенти, агенти повірені: обов'язки, особливості, регулювання. Дистриб'ютори, дилери, їх місце на ринку. Прості агенти, агенти з правом

«першої руки», монопольні (ексклюзивні) агенти.
Рекомендована література [6, 35, 82, 83, 90].

3. Тести для самоперевірки знань

1. Основні види посередницьких операцій:
а) операції з перепродажу, комісійні, агентські, брокерські;
б) консигнаційні, комісійні, агентські, брокерські;
в) операції з перепродажу, комісійні, консигнаційні;
г) усі відповіді правильні.

2. Визначте переваги використання посередників у комерційній діяльності підприємств на зовнішньому ринку:
а) полегшується вихід експортера на ринки інших країн, прискорюється пошук контрагентів, зменшуються витрати експортера при просуванні товарів на зовнішньому ринку;
б) зменшуються витрати експортера при просуванні товарів на зовнішньому ринку, прискорюється пошук контрагентів, посилюється контроль за ринком збуту;
в) полегшується вихід експортера на ринки інших країн, посилюється контроль за ринком збуту;
г) немає правильної відповіді.

3. Посередницькі операції, які здійснюються від імені торговельного посередника і за його рахунок:
а) комісійні і консигнаційні;
б) дистриб'юторські, дилерські;
в) брокерські;
г) операції з перепродажу.

4. Посередницькі операції, які здійснюються посередниками від свого імені, але за рахунок експортера:
а) брокерські;
б) комісійні, консигнаційні;
в) операції з перепродажу;
г) правильні відповіді «а» і «в».

5. Посередницькі операції, які здійснюються від імені експортера та за його рахунок:
а) брокерські, агентські;
б) комісійні і консигнаційні;
в) операції з перепродажу;
г) дилерські.

6. Посередники можуть підвищити ефективність зовнішньоторговельних операцій за рахунок:

а) кращого знання ринку;
б) зниження витрат на транспортування і зберігання продукції, у тому числі за рахунок операцій з великими партіями, що належать різним виробникам;
в) наявності постійної клієнтури;
г) усі відповіді правильні.

7. Основні види посередників, що працюють у сфері міжнародної торгівлі, такі:
а) міжнародний маклер та посередник міжнародної торгівлі;
б) агент із закупівлі, агент з продажу та імпортер-дистриб'ютор;
в) комісійний агент, концесіонер, брокер;
г) усі відповіді правильні.

8. Делькредере – це:
а) порука комісіонера перед комітентом за договором комісії за виконання третьою особою зобов'язань по тій угоді, яку комісіонер уклав для комітента з цією третьою особою на виконання вказівок комітента;
б) комісіонер не тільки продає товари, але і гарантує їх оплату, навіть якщо покупець виявляється неплатоспроможним;
в) порука агента, який бере на себе зобов'язання відшкодувати принципалу збитки, які той може понести через невиконання покупцем, якого знайшов агент, обов'язку сплатити покупну ціну;
г) усі відповіді правильні.

9. Функції торговельних посередників, що полегшують експортну діяльність:
а) стимулювання збуту, одержання замовлень, дослідження ринку;
б) виконання кредитних досліджень, здійснення платежів і інкасація надходжень;
в) організація перевезення вантажів за кордон;
г) усі відповіді правильні.

Тема 12. Компенсаційна торгівля у сфері зовнішньоекономічної діяльності

1. Завдання

Підприємство здійснило компенсаційну угоду. На експорт було поставлено 2000 годинників. Витрати на виробництво 1 годинника склали 10 грн. Експортна ціна 9 $. При цьому було імпортовано 1500 пар черевиків. Вартість 1 пари черевиків на внутрішньому ринку 54 грн. Валютні витрати на оплату 1 пари черевиків 8 $. Знайти економічний ефект від угоди.

2. Питання для дискусії

1. Сутність та особливості компенсаційних угод.
2. Класифікація угод зустрічної торгівлі.
3. Операції натурального обміну. Операції, які передбачають участь продавця в

реалізації товарів, запропонованих покупцем.
4. Комерційна компенсація, зустрічні закупівлі, авансові закупівлі, угоди типу «світч», угоди типу «офсет», рамочні угоди, угоди позитивної зустрічної торгівлі, угоди щодо зворотного експорту, програми пов'язання імпорту та експорту і обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів країни-імпортера.
Рекомендована література [6, 14, 17, 25, 52, 57, 65].

3. Тести для самоперевірки знань

1. Зустрічна торгівля – це:
а) зобов'язання експортерів закупити в імпортерів товари або послуги на частину або повну вартість товарів, що експортуються;
б) зобов'язання експортерів закупити в імпортерів товари або послуги на частину вартості товарів, що експортуються;
в) зобов'язання експортерів закупити в імпортерів товари або послуги на повну вартість товарів, що експортуються;
г) немає правильної відповіді.

2. Основні різновиди міжнародних зустрічних операцій:
а) бартерні операції;
б) торгові компенсаційні операції;
в) промислові компенсаційні операції;
г) усі відповіді правильні.

3. Промислова компенсаційна операція – це:
а) операція, в якій одна сторона здійснює поставку другій стороні товарів, послуг і/або технологій, які використовуються для створення нових виробничих потужностей;
б) операція, в якій одна сторона здійснює поставку другій стороні товарів, послуг і/або технології, яка використовується останньою для створення нових технологій;
в) операція, в якій одна сторона здійснює поставку другій стороні товарів, послуг і/або технології, яка використовується останньою для створення нового інформаційного забезпечення;.
г) усі відповіді правильні.

4. Авансові операції – це:
а) операції, які передбачають укладання основного контракту, за яким приблизно 50 % вартості поставленого товару імпортер сплачує грошима, а ще 50 % – зустрічною поставкою товарів;
б) операції, які дають можливість експортеру спочатку одержати матеріали, комплектувальні вироби (зустрічна поставка), а потім виготовити товар та здійснити експортні поставки;
в) операції, при яких закінчення виконання зобов'язань по зустрічній авансовій поставці товарів є початком виконання зобов'язань по основній поставці;

г) усі відповіді правильні.

5. Комерційна компенсація це операція:
а) операція, при якої партнери обмінюються товарною продукцією, враховуючи їх конкретну грошову вартість, а взаєморозрахунки здійснюють шляхом заліку взаємних вимог;
б) операція, при якої експортер погоджується отримати оплату за поставлений товар частково або повністю у вигляді зустрічних поставок товару від імпортера;
в)операція, при якої кожний партнер виставляє рахунок за свої поставки у грошовій формі, та у кінці обумовленого періоду підводиться баланс взаєморозрахунків та виводиться неконвертоване сальдо**.**
г) усі відповіді правильні.

6. Промислова компенсація це:
а) такі операції, які охоплюють продаж пов'язаних між собою товарів на більш велику суму, звичайно відповідну вартості комплектного промислового обладнання або готових підприємств;
б) такі операції, які охоплюють продаж пов'язаних між собою товарів на велику суму відповідної вартості комплектного промислового обладнання;
в) такі операції, які охоплюють продаж пов'язаних між собою товарів на більш велику суму відповідної вартості готових підприємств;
г) усі відповіді правильні.

7. Бартерна операція – це:

а) операція без валютного обміну товарів на еквівалентну за вартістю кількість без використання фінансового механізму взаємних розрахунків;
б) операція, при якої товарообмін здійснюється на основі рівності вартостей товарів, що обмінюються, за світовими цінами на момент підписання бартерного контракту;
в) операція, при якої оцінка обмінюваних товарів у єдиній валютній одиниці необхідна для зарахування мит, податків та зборів, для здійснення валютного контролю, транспортного страхування, оцінки можливих збитків, нарахування штрафних санкцій, для можливої уцінки товару, для забезпечення кредитних зобов'язань тощо;
г) усі відповіді правильні.

8. У міжнародній практиці зустрічна торгівля застосовується в таких формах:
а) бартер, зустрічна закупівля, зворотна закупівля та компенсаційне узгодження;
б) бартер, операція з переробки давальницької сировини, зустрічна закупівля, зворотна закупівля та компенсаційне узгодження;
в) бартер, операція з переробки давальницької сировини, зворотна закупівля;
г) усі відповіді правильні.

9. Компенсаційна операція відрізняється від бартерної угоди такими моментами:
а) при бартерній угоді обмінюють товар на товар, а при компенсаційній – список товарів на список товарів;
б) бартерна операція суворо збалансована, а компенсаційній можлива різниця між вартістю взаємних постачань;
в) у бартерній угоді обмінюють товар послугою, а компенсаційній – список товарів на список послуг;
г) відповіді правильні а) та б).
10. Причини використання міжнародних зустрічних угод:
а) нестача або обмеженість валюти для здійснення прямих закупівель товарів чи послуг,спрощення фінансових взаєморозрахунків часткова або повна не конвертованість національної валюти,
б)зниження конкурентоспроможності товарів, необхідність здійснення гарантованих поставок;
в) вихід на нові або труднодоступні ринки;
г) усі відповіді правильні.

11. Види міжнародних компенсаційних угод:
а) угоди на без валютної основі, викуп застарілої продукції, поставки на комплектацію;
б) компенсаційні угоди на комерційної основі, толінг;
в) авансові закупівлі, угоди типу «офсет», угоди типу «свитч»;
г) усі відповіді правильні.

12. Операції на давальницької сировині – це:
а)угода,яка передбачає звільнення сторін толингової угоди від заходів економічного впливу держави, уплати ввізних та вивізних мит, але за умови, що під час виробничого процесу переробки митний контроль підтвердить, що продукція, яка підлягає вивезенню, виготовлена саме із визначеної у контракті давальницької сировини та згідно із встановленими та узгодженими нормами виходу готової продукції із даної сировини;
б) угода, яка передбачає поставку однією стороною сировини, напівфабрикатів, комплектувальних виробів для їх подальшої переробки у країні торгового партнера і зворотну поставку готових виробів у країну первісного експорту;
в) операція з переробки сировини, напівфабрикатів у готову продукцію, що здійснюється під митним контролем, але без уплати ввізних та вивізних мит; г) відповіді «а» і «б» правильні.

13. Причинами здійснення операції з викупу застарілої продукції є:
а) можливість для експортера продати більш досконалу, дорогу сучасну продукцію;
б) можливість для імпортера купити нову та одночасно звільнитись від морально застарілої техніки шляхом продажу її за залишковою вартістю із врахуванням її у вартості придбаної нової техніки;
в) можливість для експортера та імпортера розширити зовнішньоекономічну

діяльність;
г) усі відповіді правильні.

14. Операція типу «свитч» – це:
а) операція з передачі експортером своїх зобов'язань із зустрічної закупівлі третій стороні, як правило, спеціалізованій торговій фірмі;
б)операція, метою якої є звільнення експортера від необхідності реалізації непотрібних йому товарів, які йдуть за зустрічною закупкою;
в) операція з реекспорту, яка направлена на збалансування торгівлі між двома країнами, які мають двосторонні клірингові угоди.
г) усі відповіді правильні.

15. Угоди типу «офсет» пов'язані з:
а) із дорого вартісними урядовими програмами закупівель військової техніки, літаків, обладнання для атомних станцій;
б) із закупівлею імпортером нової техніки та одночасним звільненням від морально застарілої техніки;
в) з переробкою сировини, напівфабрикатів у готову продукцію;
г) немає правильної відповіді.

Тема 13. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів

1. Завдання

Виробнича фірма має потребу в переобладнанні і оновленні технології. В результаті вивчення пропозицій різних фірм отримана інформація:

Показники	Обладнання А	Обладнання Б	Обладнання В
Країна-продавець	Німеччина	Англія	Росія
Ціна закупки одиниці продукції	3600 євро	2100 англ.ф.с.	65000 рос. руб.
Кількість	12 од.	15 од.	10 од.
Річні витрати			
на матеріали	4600 грн.	5200 грн.	3800 грн.
на енергію	280 грн.	275 грн.	350 грн.
на запасні частини	560 грн.	620 грн.	280 грн.
на оплату обслуговуючого персоналу	3600 грн.	3800 грн.	2400 грн.
на ремонт	600 грн.	380 грн.	1700 грн.

Обґрунтувати доцільність підписання контракту с фірмою А, В або С.

Індивідуальне завдання:

Підготовка індивідуально або групою (з 3-5 чоловік) зовнішньоекономічної угоди будь-якої спрямованості на власний вибір студентів. (Це можуть, наприклад, бути експортні контракти на поставку сільськогосподарського товару за кордон, імпортні контракти на придбання обладнання,

франчайзингові, лізингові, агентські угоди та інше, де однією з сторін виступає український учасник, а з іншою – іноземний).

2. Питання для дискусії

1. Зміст і характеристика основних умов контракту.
2. Валютні та фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів. Валюта ціни і валюта платежу.
3. Переваги міжнародного арбітражу.
4.Умови та обсяг надання гарантій.
5. Причини виникнення рекламацій і санкцій.
6. Необхідність внесення в контракт форс-мажорних обставин.

Рекомендована література [6, 14, 17, 25, 52, 57, 65].

3. Тести для самоперевірки знань

1. Визначте, що розкриває зміст розділу «предмет контракту»:
а) характеристика контрагентів, характеристика товару;
б) умови платежу, умови здачі /прийому/ товарів;
в) кількість та якість товару, ціна та загальна вартість контракту;
г) вид зовнішньоторговельної угоди, назва та характеристика товару.

2. Визначте, що розкриває преамбула контракту:
а) характеристика контрагентів, назва товару, загальна вартість контракту;
б) визначення сторін, назва товару, умови платежу;
в) кількість та якість товару, ціна та загальна вартість контракту;
г) номер, місце та дата укладання контракту, визначення сторін.

3. Визначте, якій вимозі повинен відповідати зміст форс-мажорних обставин?
а) перелік форс-мажорних обставин встановлюється згідно з домовленістю сторін щодо кожного контракту;
б) перелік форс-мажорних обставин визначається законодавством кожної країни;
в) перелік форс-мажорних обставин є єдиним;
г) перелік форс-мажорних обставин залежить від особливостей поставки за кожним контрактом.

4. Що із наведеного нижче відноситься до основних умов зовнішньоекономічного договору /контракту/:
а) предмет договору, упаковка та маркування, форс-мажорні обставини; кількість та якість товару, базисні умови поставки, ціна та загальна вартість контракту, санкції та рекламації, арбітраж;
б) страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців контракту, агентів, транспортувальників;
в) порядок сплати податків, мита, зборів, різного роду захисні застереження, можливість та порядок внесення доповнень в контракт;
г) правильні відповіді «б» і «в».

5. Одиниця виміру, в якої визначають кількість товару:
а) в одиницях виміру згідно з метричною системою;
б) в одиницях виміру згідно з системами мір прийнятими в інших державах;
в) у будь-яких одиницях;
г) за домовленістю сторін.

6. Визначте вплив залучення кредитних ресурсів на ефективність зовнішньоекономічної угоди:
а) впливає на рівень матеріальних витрат;
б) впливає на рівень оптової ціни закупки;
в) впливає на транспортні витрати;
г) впливає на суму чистого прибутку, який залишився у розпорядженні підприємства.

7. Зміст статті контракту «кількість товару»:
а) одиниця вимірювання кількості, система мір та ваги, які організації та якими документами засвідчує кількість товару, застереження «близько» і «за опціоном»;
б) одиниця вимірювання кількості, які організації та якими документами засвідчує кількість товару, чи включається тара і пакування в кількість товару, застереження «близько» і «за опціоном»;
в) одиниця вимірювання кількості, система мір та ваги, які організації та якими документами засвідчує кількість товару, чи включається тара і пакування в кількість товару, застереження «близько» і «за опціоном»;
г) одиниця вимірювання кількості, система мір та ваги, чи включається тара і пакування в кількість товару, застереження «близько» і «за опціоном».

8. Зміст статті контракту «ціна та загальна сума контракту»:
а) валюта ціни, рівень і спосіб фіксації ціни, загальна сума поставки, чи включені у ціну вартість тари, пакування;
б) базисна умова поставки, валюта ціни, рівень і спосіб фіксації ціни, загальна сума поставки;
в) базисна умова поставки, валюта ціни, рівень і спосіб фіксації ціни, загальна сума поставки, чи включені у ціну вартість тари, пакування;
г) валюта ціни, рівень і спосіб фіксації ціни, загальна сума поставки.

9. Посилання на умови «Інкотермс–2000» при визначені базисних умов контракту:
а) не обов’язкове;
б) згідно з домовленістю контрагентів;
в) обов’язкове;
г) правильні відповіді «а» і «б».

10. Умова «Інкотермс–2000» CIF означає:

а) продавець сплачує фрахт, перевезення до порту призначення, а перевізник – страхування та експортну ліцензію;
б) продавець сплачує фрахт, страхування, перевезення до порту призначення, а покупець – експортну ліцензію, всі витрати пов'язані з митними формальностями, а також усі мита, податки, та інші офіційні збори щодо вивозу;
в) продавець сплачує фрахт, страхування і перевезення до порту призначення, отримує експортну ліцензію, сплачує усі витрати, пов'язані з митними формальностями, а також усі мита, податки та інші офіційні збори щодо вивозу, а покупець – усі витрати від можливих втрат або пошкоджень товару, як і будь-які інші витрати, що виникають після відвантаження товару;
г) продавець сплачує фрахт, страхування і перевезення до порту призначення; а перевізник – експортну ліцензію та очистку від мита щодо вивозу.

11. Види транспорту для яких використовують інкотермс CIF:
а) тільки повітряний;
б) тільки залізничний;
в) будь-який;
г) тільки морський і внутрішній водний транспорт.

12. Зміст статті контракту «якість товару»:
а) якість товару,спосіб визначення якості, організація та документ, що підтверджують якість товару;
б) якість товару, комерційні гарантії якості,спосіб визначення якості, організація та документ, що підтверджують якість товару;
в) якість товару, гарантії якості,спосіб визначення якості;
г) якість товару, визначення якості.

13. Існують таки основні способи визначення якості товару:
а) за стандартом, за специфікацією, за зразком, за описом, за попереднім оглядом, за вмістом окремих речовин, за виходом готової продукції,за натурною вагою;
б) за стандартом, за технічними умовами, за специфікацією, за зразком, за попереднім оглядом, за вмістом окремих речовин, за натурною вагою;
в) за стандартом, за технічними умовами, за специфікацією, за зразком, за описом, за вмістом окремих речовин, за виходом готової продукції;
г) за стандартом, за технічними умовами, за специфікацією, за зразком, за описом, за попереднім оглядом, за вмістом окремих речовин, за виходом готової продукції,за натурною вагою;

14. Зміст статті контракту «строк та дата поставки»:
а) визначення дати та строку поставки, застереження щодо дострокової поставки, повідомлення експортером імпортера про готовність товару до відвантаження;
б) визначення дати та строку поставки, застереження щодо дострокової

поставки, повідомлення експортером імпортера про готовність товару до відвантаження, повідомлення імпортера про готовність прийняти товар;
в) визначення дати та строку поставки, повідомлення експортером імпортера про готовність товару до відвантаження, повідомлення імпортера про готовність прийняти товар;
г) визначення дати поставки, застереження щодо дострокової поставки, повідомлення експортером імпортера про готовність товару до відвантаження.

15. Зміст статті контракту « умови платежу»:
а) валюта платежу, вид, форма і засіб розрахунку, санкції щодо затримки платежу;
б)валюта платежу, курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу, засіб розрахунку, санкції щодо затримки платежу;
в) валюта платежу, курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу, вид, форма і засіб розрахунку, санкції щодо затримки платежу;
г) валюта платежу, курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу, санкції щодо затримки платежу.

16. Зміст статті контракту «здавання-прийняття товару»:
а) порядок здавання-прийняття, місце і строки здавання-прийняття, способи здавання-прийняття за кількістю та якістю;
б) порядок здавання-прийняття, місце здавання-прийняття, способи здавання-прийняття за кількістю;
в) місце і строки здавання-прийняття, способи здавання-прийняття за кількістю та якістю;
г) порядок здавання-прийняття, місце і строки здавання-прийняття.

17. Зміст статті контракту «гарантії,претензії щодо кількості та якості товару»:
а) обсяг та термін гарантій, термін пред'явлення претензій, способи врегулювання претензій, випадки на які гарантії не поширюються;
б) обсяг та термін гарантій, випадки на які гарантії не поширюються;
в) обсяг та термін гарантій, термін пред'явлення претензій, способи врегулювання претензій;
г) обсяг та термін гарантій, термін пред'явлення претензій.

18. Зміст статті контракту «пакування та маркування товару»:
а) вид, розмір пакування, спосіб оплати пакування, зміст, реквізити та порядок нанесення маркування;
б) вид, якість, порядок, розмір пакування, спосіб оплати пакування, зміст, реквізити та порядок нанесення маркування;
в) вид, порядок, розмір пакування, спосіб оплати пакування, зміст маркування;
г) вид, якість пакування, спосіб оплати пакування, реквізити та порядок нанесення маркування.

19. Зміст статі контракту «санкції»:

а) види санкцій до покупця і до продавця, спосіб розрахунку штрафу,умова про анулювання контракту;
б) види санкцій до покупця, спосіб розрахунку штрафу,умова про анулювання контракту;
в) види санкцій до покупця і до продавця, спосіб розрахунку штрафу,умова про одностороннє анулювання контракту;
г) види санкцій до покупця і до продавця, спосіб розрахунку штрафу.

20. Зміст статі контракту «страхування»:
а) обов'язки покупця із страхування вантажу, обсяг страхової гарантії, умови страхування;
б) обов'язки продавця із страхування вантажу, обсяг страхової гарантії, умови страхування;
в) обов'язки сторін із страхування вантажу, тривалість і обсяг страхової гарантії, умови страхування;
г) обов'язки сторін із страхування вантажу, умови страхування.

21. Переваги міжнародного арбітражу:
а) витрати на арбітраж менше, арбітражне рішення остаточне, регулюється міжнародним законодавством, перешкоджає відпливу комерційної інформації;
б) витрати на арбітраж менше, регулюється міжнародним законодавством, перешкоджає відпливу комерційної інформації;
в) витрати на арбітраж менше, арбітражне рішення остаточне, регулюється міжнародним законодавством;
г) арбітражне рішення остаточне, регулюється міжнародним законодавством, перешкоджає відпливу комерційної інформації.

Тема 14. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства

1. Завдання

Завдання 1. Визначити валютну ефективність експорту товару за умови: експортна партія становить 150000 од. товару, витрати виробництва та обігу складають 250 грн. за одиницю товару,ціна реалізації на зовнішньому ринку 65 дол. США за одиницю.

Завдання 2. Підприємство експортувало 1800 дкл. горілчаних виробів. Валютна виручка склала 8 $ за 1 дкл. Витрати на експорт – 6 $ за 1 дкл. Розрахувати повну ефективність експорту горілчаних виробів.

2. Питання для дискусії

1. Економічний аналіз у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
2. Методологічні підходи до визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.
3. Система показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності

підприємства.
4. Вплив зовнішньоекономічної діяльності підприємства на його фінансові результати.
Рекомендована література [25, 33, 34, 38, 43, 44, 51, 57].

3. Тести для самоперевірки знань

1. Визначте характер впливу базисних умов на ефективність зовнішньоекономічної угоди:
а) впливає на розмір закупки, оптової і роздрібної надбавки, транспортних витрат;
б) впливає на структуру та розмір обов'язкових платежів за угодою;
в) впливає на витрати щодо митних процедур;
г) впливає на рівень матеріальних витрат за статтею «Сплата за кредит».

2. Визначте характер впливу на ефективність зовнішньоекономічної угоди, умови контракту щодо закупівлі товарів із залученням кредитних ресурсів:
а) впливає на рівень матеріальних витрат;
б) впливає на рівень оптової ціни закупки;
в) впливає на транспортні витрати;
г) впливає на суму чистого прибутку, який залишився у розпорядженні підприємства.

3. На макроекономічному рівні під економічною ефективністю зовнішньої торгівлі розуміють:
а) ступінь економії національної праці, що досягається країною шляхом її участі в міжнародному розподілі праці та зовнішньоторговельному обміні;
б) ступінь економії національної праці, що досягається країною шляхом її участі в міжнародному розподілі праці;
в) ступінь економії національної праці, що досягається країною шляхом її участі в зовнішньоторговельному обміні;
г) ступінь економії національної праці, що досягається країною шляхом її участі в міжнародному розподілі праці, комерції та зовнішньоторговельному обміні.

4. Критерієм економічної ефективності на макроекономічному рівні є:
а) економія національної праці як додаткове джерело зростання валового внутрішнього продукту та інших економічних і соціальних макропоказників;
б) зростання валового внутрішнього продукту та інших економічних і соціальних макропоказників;
в) економія витрат підприємства;
г) усі відповіді правильні.

5. Показники зовнішньоекономічної діяльності підприємства, які відносяться до показників ефективності (ефекту):
а) валютна ефективність експорту/імпорту, ефективність експорту/імпорту;

рентабельність експорту/імпорту, економічний ефект експорту/імпорту;
б) інтегральний економічний ефект від експортно-імпортної діяльності, ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку;
в) ефективність придбання і використання імпортного обладнання, ефективність придбання та продажу ліцензій.
г) усі відповіді правильні.

6. Показники зовнішньоекономічної діяльності підприємства, які відносяться до показників структури:
а) товарна структура експорту або імпорту;
б) географічна структура експорту або імпорту;
в) структура накладних витрат на експорт або імпорт;
г) усі відповіді правильні.

7. Показники зовнішньоекономічної діяльності підприємства, які відносяться до відносних:
а) індекси динаміки: індекс вартості, індекс фізичного обсягу, індекс ціни, індекс кількості (наприклад, динаміка частки світового, європейського ринків, частка нових товарів в експорті, які з'явилися на ринках за останні 5 років, частка зниження витрат, яку одержано внаслідок використання нових технологій тощо);
б) коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту: за вартістю, за фактичним обсягом, за ціною; середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції;
в) коефіцієнт віддачі коштів від експортних імпортних операцій;
г) усі відповіді правильні.

8. Систему показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства, можна розподілити на чотири групи:
а) абсолютні показники, відносні показники, показники структури, показники ефективності (ефекту);
б) абсолютні показники, відносні показники, показники структури, показники ефективності (ефекту), показники зовнішньоекономічної діяльності;
в) абсолютні показники, відносні показники, показники структури, показники ефективності (ефекту), показники експорту та імпорту;
г) абсолютні показники, відносні показники, показники ефективності (ефекту).

9. Показники зовнішньоекономічної діяльності підприємства, які відносяться до абсолютних:
а) обсяг експорту, обсяг імпорту, обсяг накладних витрат на експорт/імпорт, середній залишок коштів;
б) кількість отриманих рекламацій, сума рекламацій, кількість задоволених рекламацій;
в) кредитно-модульний курс, перевага покупцями торговельної марки фірми, обсяг експорту нових товарів;

г) усі відповіді правильні.

Тема 15. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності та їх страхування

1. Завдання

Українське підприємство уклало угоду на поставку металовиробів у Німеччину. Контрактна ціна 100 тис. доларів США. Валюта платежу – євро. На момент укладання угоди 1євро коштував 1.2 дол. Надати пропозиції щодо мінімізації валютного ризику експортера при зміні валютного курсу долара до євро в момент здійснення платежу.

2. Питання для дискусії

1. Сутність та класифікація ризиків ЗЕД.
2. Характеристика транспортних, комерційних, політичних, валютних, митних ризиків та ризиків у міжнародних розрахунках.
3. Методи страхування ризиків у ЗЕД.
4. Способи транспортного страхування та умови страхування вантажів у ЗЕД.

Рекомендована література [2, 40, 45, 54, 75, 91, 100, 103, 105].

3. Тести для самоперевірки знань

1. Ризики – це:

а) можливі несприятливі події, що можуть відбутися, і в результаті яких можуть виникнути збитки, майнові втрати учасників ЗЕД**;**

б) ймовірність наступу несприятливої події, що може призвести до втрати частини доходів та потребує матеріальних та фінансових коштів, недоотримання доходів або до появи додаткових витрат;

в) події, що можуть відбутися при можливих форсмажорних обставинах та призвести до як матеріальних, так і фінансових втрат доходів та прибутків підприємства;

г) немає правильної відповіді.

2. Ризики, зовнішні для підприємства, поділяються на:

а) політичні, юридичні, макроекономічні, маркетингові;

б) політичні, юридичні, комерційні, маркетингові;

в) інноваційні, інформаційні та кон’юнктурні ризики;

г) усі відповіді правильні.

3. Маркетингові ризики включають в себе:

а) інноваційні, інформаційні та кон’юнктурні ризики;

б) інноваційні, інвестиційні, інформаційні та кон’юнктурні ризики;

в) інноваційні, інформаційні, комерційні та кон’юнктурні ризики;

г) немає правильної відповіді.

4. Методи, що спрямовані на зменшення збитків, які викликані різними видами

ризиків:
а) страхування, хеджування;
б) аналіз і прогнозування кон'юнктури (попиту, пропозиції, ціни) на зовнішньому ринку, планування і своєчасна розробка заходів з метою уникнення можливих збитків, викликаних несприятливими кон'юнктурними змінами;
в) застосування різних форм і методів розрахунково-кредитних відносин, що зводять до мінімуму ризик неплатежу за поставлені товари, або неотримання товарів проти їх сплати;
г) усі відповіді правильні.

5. Умови виникнення ризику:
а) наявність невизначеності;
б) вибір альтернатив;
в) можливість оцінки ймовірності здійснення результатів;
г) усі відповіді правильні.

6. На рівень ризику впливають чинники:
а) обсяги фінансово-господарської діяльності, професійна підготовка фахівців підприємства;
б) стиль керівництва та кваліфікованість персоналу, загальний концептуальний підхід до діяльності в умовах зміни у нормативно-правової системи;
в) розмаїтість видів діяльності підприємства, ступінь комп'ютеризації діяльності, надійність системи внутрішнього контролю, частота зміни керівництва та особисті характеристики керівників, число нестандартних для даної фірми операцій, ділове оточення;
г) усі відповіді правильні.

7. Види ризиків:
а) виробничий;
б) комерційний;
в) фінансовий ризик;
г) усі відповіді правильні.

8. Класифікація ризиків по наслідкам:
а) припустимий ризик;
б) критичний ризик;
в) катастрофічний ризик
г) усі відповіді правильні.

9. Управління ризиками включає у собі такі основні процеси:
а) ідентифікація, аналіз, планування, контроль ризиків;
б) ідентифікація, аналіз, прогноз, планування, контроль ризиків;
в) ідентифікація, передбачення, аналіз, планування контроль ризиків;

г) усі відповіді правильні.

10. Покриття комерційних ризиків здійснюється за допомогою:
а) страхування втрати прибутку внаслідок порушення процесу виробництва, простою, ушкодження чи крадіжки майна, і інших втрат, пов'язаних з основною діяльністю;
б) страхування невиконання договірних зобов'язань з постачання й реалізації продукції;
в) страхування експортних кредитів (у разі банкрутства імпортера або його тривалої неплатоспроможності);
г) відповіді правильні а) та б).

Тема 16. Транспортне обслуговування зовнішньоекономічної діяльності

1. Завдання

Німецька машинобудівна фірма з Гамбурга здійснює поставку верстатів на умовах CIF до Калькутти. Собівартість обладнання 330 тис. євро. Можливі такі варіанти організації транспортування:

- морський фрахт Гамбург-Калькутта, в т.ч. вартість страхування і накладні витрати 14300євро, тривалість поставки 24 доби;
- повітряний фрахт Гамбург-Калькутта, в т.ч. вартість страхування і накладні витрати 34 000 євро, тривалість поставки 2 доби;
- комбіноване транспортування залізничний-морський транспорт, в т.ч. вартість страхування і накладні витрати 12 000 євро, тривалість поставки 38 діб.

Визначити найбільш економічний варіант транспортування, якщо оплата здійснюється одразу після прийомки товару, виробництво і транспортування оплачуються за рахунок банківського кредиту за ставкою 12 % річних.

2. Питання для дискусії

1. Сутність та система регулювання міжнародних перевезень.
2. Правове регулювання міжнародних перевезень, його види.
3. Особливості міжнародних перевезень різними видами транспорту: морських, залізничних, автомобільних, авіаційних.
4. Формування ціни на транспортні послуги.

Рекомендована література [2, 4, 6, 57, 62, 69, 78, 79, 83, 88, 92].

3. Тести для самоперевірки знань

1. Види документів, які не відносяться до транспортних:
а) коносамент, комбіновані транспортні коносаменти;
б) авіаційна товарно-транспортна накладна, залізнична вантажна накладна;
в) автодорожня транспортна накладна, поштова квитанція;
г) рахунок-фактура, рахунок-специфікація.

2. Претензії, у випадку втрати вантажу, можуть бути пред'явлені до залізниці в термін:

а) 3 місяці;
б) 100 днів;
в) 6 місяців;
г) 1 місяць.

3. Письмова претензія до залізниці при втраті вантажу включає:
а) вантажна квитанція;
б) накладна;
в) комерційний акт;
г) накладна і комерційний акт.

4. До договорів про надання транспортних послуг відносяться:
а) договори перевезення пасажирів та вантажів;
б) договір доручення; договір комісії; договір консигнації;
в) договір страхування; договір схову (зберігання);
г) усі перелічені договори.

5. Транспортні умови договору включають:
а) порядок перевезення вантажу, порядок розрахунку і оплати, форми транспортних документів;
б) порядок перевезення вантажу, умови і терміни навантаження і вивантаження, форми транспортних документів;
в) умови і терміни навантаження і вивантаження, порядок розрахунку і оплати, форми транспортних документів;
г) порядок перевезення вантажу, умови і терміни навантаження і вивантаження, порядок розрахунку і оплати, форми транспортних документів.

6. Міжнародні транспортні коридори (МТК), це:
а) транспортні артерії і сукупність різних видів транспорту, що забезпечують значні перевезення вантажів і пасажирів на напрямах їх найбільшої концентрації;
б) кровоносні судини у світових інтеграційних процесах;
в) це комплекс наземних та водних транспортних магістралей з відповідною інфраструктурою на визначеному напрямку, включаючи допоміжні споруди, під'їзні шляхи, прикордонні переходи, сервісні пункти, вантажні та пасажирські термінали, устаткування для управління рухом, організаційно-технічних заходів, законодавчих та нормативних актів, які забезпечують перевезення вантажів та пасажирів на рівні, що відповідає вимогам Європейського Співтовариства;
г) правильні відповіді а) та в).

7. МТК реалізують розширений спектр транспортних послуг:
а) доставка вантажів найкоротшим шляхом і в мінімальні терміни;
б) перевалка вантажів з одного виду транспорту на інший та їхня обробка;
в) весь комплекс транспортних робіт, так і транспортно-складських комплексів

(ТСК) по обробці і перевалці вантажів (водні і повітряні порти, залізничні станції, контейнерні термінали), усієї транспортної інфраструктури (під'їзні шляхи, ремонтні підприємства, розгалужена сфера послуг).
г) усі відповіді правильні.

8. Транспортні операції здійснюються:
а) перевізником, транспортно-експедиторськими, брокерськими і агентськими організаціями;
б) продавцем, покупцем, перевізником, транспортно-експедиторськими;
в) продавцем, покупцем, перевізником, транспортно-експедиторськими, брокерськими і агентськими організаціями;
г) продавцем, покупцем, перевізником .

9. Зміст транспортних операцій визначається:
а) особливостями вантажу;
б) видом транспортного засобу;
в) періодичністю поставки, митними процедурами, тощо;
г) усі відповіді правильні.

10. Транспортні послуги, як і будь-яка послуга, мають свої особливості:
а) транспорт не виробляє нового товару чи продукту, але саме завдяки їх переміщенню з одного місця в інше забезпечується продовження процесу виробництва та обігу, має місце кінцеве споживання вироблених товарів; виробництво транспортних послуг не відривне від їх споживання;
б) транспорт займає особливе місце в міжнародному товарообігу (з одного боку, він є необхідною умовою здійснення міжнародного поділу праці, зовнішньоекономічних зв´язків; з другого боку-транспортна індустрія виступає на світових ринках експортером своєї продукції – транспортних послуг);
в) на транспортні послуги, що надаються у сфері ЗЕД, впливають всі фактори, що характеризують розвиток ринкової економіки. Насамперед це коливання попиту і пропозиції товарів, цін на нафту, валютного курсу, ступінь втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність, стан політичних та економічних відносин різних держав тощо.
г) усі відповіді правильні.

11. Комерційні документи включають:
а) рахунки-фактури та документи – сертифікати, що свідчать походження, вагу, якість товарів, а також пересічення ними кордону, митні документи;
б) документи, які підтверджують відвантаження або відправлення товарів, чи прийняття до навантаження (коносаменти, залізничні, автомобільні і авіаційні накладні);
в) страхові документи страхових компаній;
г) усі відповіді правильні.

12. Письмова претензія до залізниці при нестачі, псуванні вантажу включає:

а) вантажна квитанція;
б) накладна;
в) комерційний акт;
г) накладна і комерційний акт.

13. Документи, які засвідчують наявність договору перевезення залізничним транспортом:
а) коносамент, чартер;
б) вантажна квитанція, накладна;
в) комерційний акт;
г)усі відповіді правильні.

14. Документи, які засвідчують наявність договору перевезення морським транспортом:
а) коносамент, чартер;
б) вантажна квитанція, накладна;
в) комерційний акт;
г) усі відповіді правильні.

15. На вибір виду транспорту при здійсненні зовнішньоторговельної операції впливає:
а) вид товару, місце призначення, вартість і безпека перевезення, фактор часу;
б) місце призначення, вартість і безпека перевезення, фактор часу;
в) вид товару, місце призначення, вартість перевезення, фактор часу;
г) вид товару, місце призначення, вартість і безпека перевезення.

16. Види коносаментів:
а) іменний, на пред’явника, ордерний, комбінований, наскрізний;
б) комбінований, наскрізний, на пред’явника;
в) комбінований, на пред’явника, іменний;
г) немає правильної відповіді.

17. Коносамент – це:
а) документ, який засвідчує наявність договору перевезення залізничним транспортом;
б) документ, який засвідчує наявність договору перевезення автомобільним транспортом;
в) документ, який засвідчує наявність договору морського перевезення;
г) документ, який засвідчує наявність договору перевезення авіаційним транспортом.

18. Накладна СМГС – це:

а) документ, який засвідчує наявність договору перевезення залізничним транспортом;
б) документ, який засвідчує наявність договору перевезення автомобільним транспортом;
в) документ, який засвідчує наявність договору морського перевезення;
г) документ, який засвідчує наявність договору перевезення авіаційним транспортом.

19. Товарно-транспортна накладна – це:
а) документ, який засвідчує наявність договору перевезення залізничним транспортом;
б) документ, який засвідчує наявність договору перевезення автомобільним транспортом;
в) документ, який засвідчує наявність договору морського перевезення;
г) документ, який засвідчує наявність договору перевезення авіаційним транспортом.

20. Вантажна накладна міжнародного зразка – це:
а) документ, який засвідчує наявність договору перевезення залізничним транспортом;
б) документ, який засвідчує наявність договору перевезення автомобільним транспортом;
в) документ, який засвідчує наявність договору морського перевезення;
г) документ, який засвідчує наявність договору перевезення авіаційним транспортом.

21. Види транспорту:
а) водний, наземний, повітряний;
б) морській, залізничний, авіаційний;
в) автомобільний, морській, залізничний, авіаційний;
г)немає правильної відповіді.

Тема 17. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств на території вільних економічних зон

1. Завдання

Проаналізувати результати діяльності певної ВЕЗ або території пріоритетного розвитку в Україні.

2. Питання для дискусії

1. Мета і завдання створення спеціальних економічних зон.
2. Світовий досвід використання режимів спеціальних економічних зон.
3. Класифікація та характеристика видів вільних економічних зон.
4. Основні офшорні юрисдикції. Офшорні компанії.

Рекомендована література [6, 41, 44, 51, 56, 57, 70, 74, 76, 78, 92, 101].

3. Тести для самоперевірки знань

1. Правовий режим, який запроваджується на території вільних економічних зон для іноземного суб'єкта господарської діяльності:
а) національний;
б) спеціальний;
в) найбільшого сприяння;
г) правильні відповіді «а» і «в».

2. Правове регулювання спеціальних (вільних) економічних зон в Україні здійснюється шляхом:
а) прийняття законів і підзаконних актів Верховною Радою України;
б) нормативних актів уряду (декретів, постанов), видання указів президенту тощо, вироблення механізмів їх реалізації та контролю;
в) встановлення пільгового режиму оподаткування індивідуально для кожної зони, виходячи з умов, часу функціонування та мети створення;
г) усі відповіді правильні.

3. Відповідно до закону на території України передбачено створення спеціальних (вільних) економічних зон:
а) вільних митних зон і портів, експортних зон, транзитних зон, митних складів;
б) технологічних парків, технополісів;
в) комплексних виробничих зон, туристично-рекреаційних;
г) усі відповіді правильні.

4. Вільні економічні зони залежно від цілей їх створення можуть бути розділені на кілька видів:
а) вільні торгові зони, вільні порти, транзитні зони, безмитний склади і митні зони на окремих підприємствах, які базуються на скасуванні, або зниженні мит і в цілому експортно-імпортного контролю;
б) експортні промислові зони, які ґрунтуються не тільки на застосуванні пільгового торговельного і митного режиму, але і на використанні пільгового фінансування і податкових пільг, випускають експортну або імпортно-замінну продукцію;
в) банківські та страхові зони, які ґрунтуються на пільговому режимі для банківських і страхових операцій; технологічні зони, до яких відносяться технологічні парки і технополіси, що здійснюють на пільговій основі розробку та впровадження нових технологій;
г) усі відповіді правильні.

5. При формуванні тої чи іншої зони, пред'являються відповідні вимоги до її розміщення. До найбільш загальних з них відносять:
а) сприятливе транспортно-географічне положення по відношенню до зовнішнього і внутрішнього ринків та наявність розвинутих транспортних комунікацій і телекомунікаційних можливостей;

б) розвинутий виробничий потенціал, наявність виробничої і соціальної інфраструктури а також ділової (банківське і страхове обслуговування, експедиторські, інформаційні і інші служби, біржі і тому подібне), суттєвий по запасам і цінностям природно-ресурсний потенціал (в першу чергу – запаси вуглеводневої сировини, кольорових металів, лісних ресурсів і т. ін.);
в) певний рівень розвитку промисловості в регіоні, який дозволяє встановлювати субпідрядні відносини, використовувати кваліфікований потенціал, забезпеченість робочою силою і наявність жилого фонду; забезпеченість надрами спеціалістів в області практичного здійснення зовнішньоторговельних зв'язків, інвестиційного і інших форм співробітництва із закордонними державами;
г) усі відповіді правильні.

6. Розгляд світового і вітчизняного досвіду створення вільних економічних зон позволяє заключити наступне:
а) створення ВЕЗ – досить діюче направлення розвитку економіки окремих територій регіонів, що орієнтовано направлене на рішення конкретних пріоритетних економічних задач, реалізацію стратегічних програм;
б) території, найбільш сприятливі для розміщення ВЕЗ, мають, як правило, прикордонне розташування, а також мають в розпорядженні розвинуту транспортну, виробничу і соціальну інфраструктуру. В окремих випадках створення ВЕЗ оказується доцільним і в районах нового господарського освоєння, що не мають вказаних переваг, але мають високу концентрацію цінних природних ресурсів, що дозволяють вирішувати важливі довготермінові загальнодержавні задачі;
в) питання про вільні економічні зони в Україні до цих пір вирішувалося недостатньо послідовно, при відсутності конструктивної концептуальної основи і достатній правовій базі. Основною рисою цього процесу була його жорстока політизованість в ущерб економічної суті;
г) усі відповіді правильні.

7. Основними напрямками створення спеціальних (вільних) економічних зон повинні стати:
а) формування науково-інформаційних ресурсів з питань діяльності спеціальних економічних зон та забезпечення ефективного їх використання;
б) розробка нових і вдосконалення існуючих науково-інформаційних технологій, у тому числі автоматизованих систем;
в) науково-інформаційне забезпечення інноваційних процесів;
г) усі відповіді правильні.

8. Спеціальна (вільна) економічна зона являє собою:
а) частину території України, на якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності; порядок застосування і дії законодавства України, запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові,

податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб;
б) перенесення ваги управління соціально-економічними процесами на регіональний рівень і являє собою одну із форм забезпечення ефективності територіально-господарської організації економіки, що цілком співпадає з загально державним підходом щодо перебудови економіки України та розширення самостійності регіонів;
в) ефективний інструмент прискорення розвитку пріоритетних галузей виробничої сфери при розбудові загальнодоступного інформаційного середовища.
г) усі відповіді правильні.

9. Відносно приналежності інституту вільних економічних зон треба підкреслити наступне:
а) суб'єкти в ВЕЗ є одночасно суб'єктами підприємницької діяльності або мають управлінські повноваження, в тому числі, і контролюють таку діяльність;
б) встановлюється особовий пільговий режим оподаткування здійснення валютно-фінансових, митних і інших операцій суб'єктів підприємництва, який вводиться в особовому порядку згідно закону на певній території з метою притягнення іноземних інвестицій і створення сприятливих умов для іноземних інвесторів, збільшення експортних можливостей, притягнення і запровадження нових технологій, передових ринкових методів господарювання («ноу-хау» управлінського характеру, покращення і ефективного використання інфраструктури ринку, природних, трудових і інших ресурсів);
в) загальна мета створення ВЕЗ – покращення умов життя населення і створення гідних людини умов життя шляхом прискорення соціально-економічного розвитку країни;
г) усі відповіді правильні.

10. Основною метою створення вільних економічних зон є наступне:
а) стимулювання структурних перевтілень в економіці шляхом притягнення іноземних інвестицій, збільшення надходжень на внутрішній ринок високоякісних продукції і послуг;
б) активізація науково-технічного обміну, притягнення і упровадження нових технологій, переймання передового організаційного і управлінського досвіду здійснення ринкових методів господарювання;
в) створення сучасної ринкової інфраструктури, поліпшення використання природних і трудових ресурсів, прискорення соціально-економічного розвитку окремих регіонів і держави в цілому, збільшення життєвого рівня населення;
г) усі відповіді правильні.

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

Ефективність самостійної роботи значною мірою залежить від її організації.

Самостійна робота студентів здійснюється у різних формах і передбачає:

– опрацювання теоретичних основ, роботу з підручниками, навчальними посібниками, конспектами лекцій;

– вивчення окремих тем, що передбачені для самостійного вивчення робочою програмою;

– написання конспекту при самостійному опрацюванні теми (пропущеної лекції) або її окремих питань;

– вивчення та конспектування спеціальної літератури, в якій відображені проблеми, наукові розробки та досвід підприємств щодо зовнішньоекономічної діяльності в Україні та в інших країнах;

– підготовку до виступу на практичному занятті з певної теми;

– виконання індивідуальних завдань з подальшим обговоренням результатів домашньої роботи на практичних заняттях;

– написання рефератів, оглядів літератури з найбільш актуальних проблем зовнішньоекономічної діяльності;

Для своєчасного виконання завдань студент повинен планувати самостійну роботу, визначити термін збору інформації, її обробки, аналізу та оформлення результатів своєї роботи. Ефективність самостійної роботи студентів досягається за допомогою вміння здійснювати пошук необхідної інформації в каталогах бібліотек, через мережу Інтернет, на підприємствах, а також за допомогою використання різних методів проведення наукових досліджень.

Результати самостійної роботи оцінюються і враховуються викладачем при поточній та семестровій атестації успішності студентів. Контроль самостійної роботи студентів здійснюється як під час аудиторних занять, так і в поза аудиторний час відповідно до плану-графіка, складеного викладачем і завчасно доведеного до відома студентів.

Методами контролю знань студентів є:

– опитування на практичних заняттях та індивідуальних консультаціях;

– тестування (у комп'ютерному класі та письмово);

– розв'язування задач, ситуаційних завдань;

– рецензування результатів аналізу, методик і рекомендацій, що розроблялися студентами при виконанні індивідуальних завдань у поза аудиторний час;

– презентація рефератів;

– іспит (відповідь на 2 теоретичні питання і 10 тестів, вирішення ситуаційної задачі).

Критеріями оцінки при усних відповідях є повнота розкриття питання, логіка викладання, культура мови, використання основної та додаткової літератури; аналітичні міркування, вміння робити порівняння, висновки. При виконанні письмових завдань враховуються: повнота розкриття питання, цілісність, системність, логічна послідовність, уміння формулювати висновки, підготовка матеріалу за допомогою комп'ютерної техніки, різних технічних засобів.

Загальна оцінка з поточної навчальної роботи студента протягом семестру враховує: аудиторні заняття – 60 % та самостійну роботу – 40 %.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Основні поняття зовнішньоекономічної діяльності.
2. Принципи зовнішньоекономічної діяльності, їх різновид.
3. Причини і передумови розвитку зовнішньоекономічної діяльності.
4. Напрями впливу зовнішньоекономічного чинника на національну економіку.
5. Основні етапи розвитку ЗЕД в Україні.
6. Аналіз сучасного стану ЗЕД в Україні.
7. Характеристика основних показників розвитку зовнішньоекономічного сектора країни.
8. Платіжний баланс України, його структура та характеристика.
9. Недержавні органи регулювання зовнішньоекономічної діяльності: торгово-промислові палати, фондові та валютні біржі.
10. Методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
11. Сутність митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
12. Митні режими та їх характеристика.
13. Основні митні документи та специфіка їх оформлення.
14. Функції митного тарифу.
15. Сутність правил міжнародних торгівельних термінів «Інкотермс–2010».
16. Товарна номенклатура ЗЕД.
17. Декларування товарів: форми та процедури.
18. Обмеження нетарифного регулювання та їх види: ліцензування і квотування.
19. Проблеми бюджетної заборгованості з ПДВ і шляхи їх вирішення.
20. Антидемпінгові заходи, визначення демпінгової маржі та величини шкоди національним виробникам.
21. Нарахування антидемпінгового мита.
22. Українська міжбанківська валютна біржа та її функції.
23. Механізм проведення торгів іноземною валютою.
24. Основні види банківських послуг у сфері ЗЕД.
25. Форми кредитування експортерів та імпортерів.
26. Платіжні системи: SWIFT,CHIPS, TARGET.
27. Класифікація і характеристика форм виходу на зовнішні ринки.
28. Вивчення й аналіз умов ринку.
29. Специфіка формування цін на сировинні товари, готові вироби.
30. Етапи формування контрактної ціни.
31. Регулювання посередницьких операцій в Україні.
32. Операції в рамках промислового співробітництва.
33. Міжнародні транспортні коридори (МТК).
34. Регулювання співпраці українських резидентів з офшорними компаніями
35. Аналіз раціональності використання коштів у зовнішній торгівлі: оборотність оборотних коштів у зовнішньоторговельних операціях, аналіз обороту коштів у товарах, аналіз обороту коштів у розрахунках, аналіз

накладних витрат при експорті та імпорті товарів.
36. Система показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
37. Вплив зовнішньоекономічної діяльності підприємства на його фінансові результати.

Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки

Питання для самостійного вивчення
1. Основні поняття зовнішньоекономічної діяльності.
2. Принципи зовнішньоекономічної діяльності, їх різновид.

Необхідно розглянути і проаналізувати основні поняття зовнішньоекономічної діяльності, передумови розвитку, функції та принципи її здійснення.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – це діяльність українських та іноземних суб'єктів господарювання, яка побудована на взаєминах між ними і здійснюється як на території України, так і за її межами.

Зовнішньоекономічна діяльність побудована на відносинах між суб'єктами господарювання, що перебувають під юрисдикцією різних держав.

Сутність зовнішньоекономічних зв'язків виявляється в їх функціях, до яких відносяться:

– організація і обслуговування міжнародного обміну природними ресурсами і результатами праці в їх натуральному та вартісному виразі. Сутність цієї функції полягає в доведенні продуктів, що видобуваються в якості природних ресурсів, і продуктів, одержаних в процесі міжнародного розподілу праці, до конкретних споживачів через обмін продуктів і результатів праці в їх натуральній і вартісній формі. Організація обміну водночас передбачає і обслуговування цього обміну.

– міжнародне визнання споживчої вартості продуктів міжнародного розподілу праці. У процесі виконання даної функції відбувається завершення акту товарно-грошових відносин і закінчення обміну грошей на продукт міжнародного розподілу праці, в результаті чого споживча вартість, що укладається в цей продукт, одержує міжнародне визнання.

– організація міжнародного грошового обігу. Сутністю цієї функції є створення умов для безперервного руху грошей у процесі впровадження різноманітних міжнародних розрахунків.

Передумови розвитку ЗЕД це: отримання прибутку, розширення ринку збуту продукції, отримання доступу до сировини, нових технологій, дешевої робочої сили, інвестиційних ресурсів, участь у міжнародному розподілі праці, спеціалізації і кооперації.

Принципи зовнішньоекономічної діяльності визначають спрямованість правового регулювання зовнішньоекономічних відносин як на міжнародному, міждержавному рівнях, так і на національному рівні. Існують загальні, специфічні та національні принципи ЗЕД.

Загальні принципи ЗЕД– це загальновизнані правила, яких дотримуються всі учасники міжнародних ділових операцій. До них відносяться принципи науковості, системності та взаємовигідності ЗЕД.

Специфічні принципи ЗЕД закріплені у відповідних міжнародних правових актах і є обов'язковими для виконання всіма державами, які підписали ту чі іншу угоду. До них відносяться принципи суверенітету, рівності, взаємної вигоди, мирного врегулювання спорів, сумлінне виконання міжнародних обов'язків, сприяння міжнародної соціальної справедливості, лібералізації міжнародної торгівлі, встановлення режиму найбільшого сприяння, зменшення митних бар'єрів, уніфікації технічних норм і стандартів, лібералізація фінансових, транспортних послуг, переміщення робочої сили тощо.

Національні принципи ЗЕД закріплюються в законодавчих актах держав та є підґрунтям державного регулювання ЗЕД. До них відносяться принципи: суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, свободи зовнішньоекономічного підприємництва, юридичної рівності і недискримінації, верховенства закону, захисту інтересів суб'єктів ЗЕД та еквівалентності обміну.

Рекомендована література [1-5, 33, 34, 43, 44, 51].

Тема 2. Основні напрями і показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Питання для самостійного вивчення

1. Основні етапи розвитку ЗЕД в Україні.
2. Аналіз сучасного стану ЗЕД в Україні.

Необхідно розглянути і проаналізувати основні етапи розвитку ЗЕД в Україні.

Виділяють три етапи розвитку ЗЕД в Україні.

Перший (1918-1987 р.) – радянські роки і, особливо, десятиріччя до перебудови. В цей період об'єм зовнішнього торгового обігу постійно збільшувався. Проте в середині 80-х років темпи росту зовнішньоторгового обігу Союзу почали різко знижуватись. Це пояснювалось впливом таких негативних факторів, як:

– відстала структура зовнішньоторгового обігу, його переважно сировинна направленість;

– незадовільне використання експортного потенціалу оброблюваної промисловості, особливо, машинобудування;

– нераціональний характер імпорту;

– недостатнє використання нових форм зовнішньоекономічних зв'язків, таких як компенсаційні угоди, ліцензійна торгівля та інші;

– спостерігалась недооцінка ролі ВЕЗ як фактора економічного росту;

– відірваність безпосередніх виробників від зовнішніх ринків.

Другий етап (1987-1991 рр.) – роки перебудови економіки. Цей етап характеризувався ліквідацією державної монополії на зовнішню торгівлю та зміною

принципів організації управління ЗЕД. В цей період вирішуються два основних завдання:

– розширення прав об'єднань і підприємств для виходу на зовнішній ринок, установлення прямих зв'язків, розвиток виробничої і науково-технічної кооперації;

– подальше вдосконалення державного регулювання ЗЕД.

Підприємства, що одержали право виходу на зовнішній ринок, не володіли належним досвідом ведення експортно-імпортних операцій, достатніми знаннями в галузі ділових відносин і етиці міжнародного бізнесу.

Третій етап (1991 р. до даного часу). Період реформування і розвитку ЗЕД в Україні як суверенній державі. Вступ країни на шлях самостійного розвитку вимагало вироблення нової концепції ЗЕД з урахуванням проведення Україною самостійної зовнішньоекономічної політики.

Суть прийнятої на початковому етапі концепції полягала:

– в розвитку активного співробітництва з країнами дальнього зарубіжжя, входження в світовий інтеграційний процес;

– удосконалення і подальший розвиток економічних зв'язків з країнами ближнього зарубіжжя, переведення їх на ринкові відносини.

На даному етапі ЗЕД розглядається не тільки як складова частина господарської діяльності підприємства, але й як важливий фактор економічного росту, створення передумов інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на мікрорівні. В цей період був прийнятий ряд важливих законодавчих актів, зокрема Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про єдиний митний тариф», «Про режим іноземного інвестування», Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» та ін. За цей період значно збільшилось число суб'єктів, що здійснюють ЗЕД, зріс об'єм зовнішньоторгового обігу, розширилася географія зовнішньоекономічних зв'язків.

Для того щоб *проаналізувати сучасний стан організації й управління ЗЕД* в Україні необхідно з'ясувати невирішені проблеми у сфері ЗЕД, проаналізувати, як на здійснення міжнародних зв'язків впливають законодавчі засади, а також перспективи і напрями зовнішньоекономічної політики України.

Структура зовнішньоторгового обігу як і раніше має переважно сировинний характер, все ще нераціональним являється імпорт, недостатньо ефективно функціонують підприємства з іноземним капіталом. Великої уваги вимагають і такі питання, як створення стабільної правової бази, сприятливого інвестиційного клімату, ефективної системи управління ЗЕД на рівні підприємства, підвищення якості експортної продукції і багато інших.

Зовнішньоекономічна діяльність дає змогу українським підприємствам прискорювати науково-технічний прогрес завдяки організації спільних досліджень, швидкому переобладнанню сучасною технікою цілих галузей і виробництв, сприяє розв'язанню багатьох соціальних проблем.

Рекомендована література [5, 24, 33, 34, 48, 51].

Тема 3. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Питання для самостійного вивчення

1. Недержавні органи регулювання зовнішньоекономічної діяльності: торгово-промислові палати, фондові та валютні біржі.

Зазначити, чому торгово-промислові палати, фондові та валютні біржі відносяться до недержавних органів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які особливі функції вони виконують.

Торгово-промислова палата є формою бізнесової мережі (об'єднання підприємств), спрямованої на захист та лобіювання інтересів учасників, які формуються за галузевим, територіальним або загальнонаціональним принципом.

В Україні галузеві торгово-промислові палати заборонені законом.

Торгово-промислова палата України відповідно до Закону – недержавна неприбуткова самоврядна організація, яка на добровільних засадах об'єднує юридичних осіб і громадян України, зареєстрованих як підприємці, а також їх об'єднання.

Необхідно знати, що палати надають практичну допомогу підприємцям у здійсненні торгово-економічних операцій на внутрішньому і зовнішньому ринках, сприяють розвитку експорту українських товарів і послуг, для чого надають своїм членам широкий спектр професійних послуг, у тому числі консультаційні послуги з питань зовнішньої торгівлі та оцінки ринків, проводять незалежну експертизу товарів, здійснюють оцінку нерухомості, декларування зовнішньоторговельних вантажів (за домовленістю з митними органами) надають патентно-ліцензійні послуги, послуги з штрихового кодування товарів та ін.

Також ТПП надає українським та іноземним підприємцям ділову, юридичну інформацію, організовує семінари, конференції, виставки в Україні і за кордоном, забезпечує ділові переговори з економічних питань, надає інші послуги для здійснення підприємницької діяльності.

Поряд з національними ТПП існує *Міжнародна торгова палата* – це міжнародна недержавна організація, яка об'єднує ділові кола та окремі фірми, зокрема торгові палати, торгові та банківські асоціації різних країн світу. Заснована вона в 1920 році, місце розташування – Париж. Її основні функції – сприяти поліпшенню торгівлі між різними країнами і рішенню міжнародних економічних проблем. При МТП діє арбітражний суд для врегулювання торгових суперечок.

Розвиток товарного виробництва втягнув в міжнародний обмін величезну масу товару, що призвело до стихійного утворення постійних ринків з окремих видів товару.

Біржі – постійно діючі ринки, на яких постійно здійснюється торгівля великими масами однорідних товарів.

По суті біржі є комерційними посередниками, які самі не беруть участі в

угодах, але сприяють їх укладанню. Біржа як комерційне підприємство забезпечує брокерів приміщенням, зв'язком, здійснює облік операцій, визначає біржові ціни (котирування), сприяє розрахункам, розробляє типові контракти, веде арбітражні розгляди спорів. Для цього в структурі бірж створюються спеціалізовані комітети, якими керують директора, що входять у відповідний орган управління біржі. На чолі стоїть президент.

Операції на біржі здійснюються на стандартні партії товару, які мають певну якість. Це дає можливість здійснювати на біржі операції не тільки без огляду товару, а й взагалі на неіснуючий товар.

Біржі бувають: товарні, фондові, валютні.

Товарна біржа – це асоціація продавців, які забезпечують ринок купівлі-продажу товарів з певними кількісними характеристиками. Самі товари на біржі не доставляютьсяя, з ними тільки здійснюються біржові операції, а їх наявність підтверджується документами. Характерною особливістю товарних бірж є їх спеціалізованність. Визначити найбільші товарні біржі світу.

Фондова біржа – спеціалізована фінансова організація, яка зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу.

Основними функціями фондової біржі є:

– мобілізація тимчасово вільних коштів у грошовому вираженні юридичних і фізичних осіб шляхом реалізації цінних паперів;

– встановлення ринкової ціни (біржового курсу) цінних паперів;

– перелив капіталу між компаніями, галузями, сферами виробництва та обслуговування.

Проаналізувати на яких фондових біржах здійснюється найбільшая кількість угод з продажу цінних паперів.

Валютна біржа – ринок валют, де здійснюється їх купівля-продаж. Купівля-продаж іноземної валюти здійснюється за ринковими цінами.

Основні функції валютної біржі:

– акумулювання попиту і пропозиції на валюти;

– забезпечення додаткових гарантій при укладанні валютних угод;

– організація торгів та укладання угод з купівлі-продажу іноземної валюти з учасниками торгів;

– проведення розрахунків в іноземній валюті по угодах;

– визначення котирування іноземної валюти;

– збір і аналіз інформації о торгівлі валютою.

Рекомендована література [5, 24, 33, 34, 42, 56].

Тема 4. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Питання для самостійного вивчення

1. Товарна номенклатура ЗЕД.
2. Декларування товарів:форми та процедури.

Товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності (ТН ЗЕД), що розроблена на базі Гармонізованої системи опису та кодування товарів (ГС) і

Комбінованої тарифно-статистичної номенклатури Європейського економічного співтовариства (КН ЄЕС), є основою системи заходів державного регулювання зовнішньоекономічною діяльністю країни.

Система цифрового кодування в ТН ЗЕД дозволяє представляти всю необхідну інформацію в зручній формі для оперувати нею при зборі, передачі та автоматизованій обробці.

Однозначне розуміння класифікаційних угруповань є не тільки перевагою ТН ЗЕД, а й необхідною умовою при визначенні ставок митних зборів та інших платежів, визначенні режимів експорту-імпорту тих чи інших товарів, зіставленні даних по зовнішній торгівлі різних країн та проведенні економіко-статистичного аналізу.

Відповідно до законодавства особи, які переміщують товари і транспортні засоби через митний кордон України або здійснюють діяльність, контроль за якою покладено на митні органи, зобов'язані надавати цим органам документи та відомості, необхідні для здійснення митного контролю. Перелік документів та відомостей, необхідних для проходження процедури митного оформлення, визначається Державною митною службою України.

Перелік документів та відомостей, необхідних для здійснення митного контролю, і порядок їх подання визначаються Кабінетом Міністрів України. Як правило, такі переліки містяться в Типових технологічних схемах пропуску через державний кордон України автомобільних, водних, залізничних та повітряних транспортних засобів перевізників.

Залежно від способу переміщення товарів, їх характеру, кількісних та вартісних розмірів, мети переміщення та інших факторів митним органам можуть надаватися різні документи.

Усю сукупність зовнішньоторговельних документів можна систематизувати на (рис.1): оперативно-зовнішньоторговельні, комерційні, розрахункові, транспортні, страхові, дозвільні, митні та інші документи.

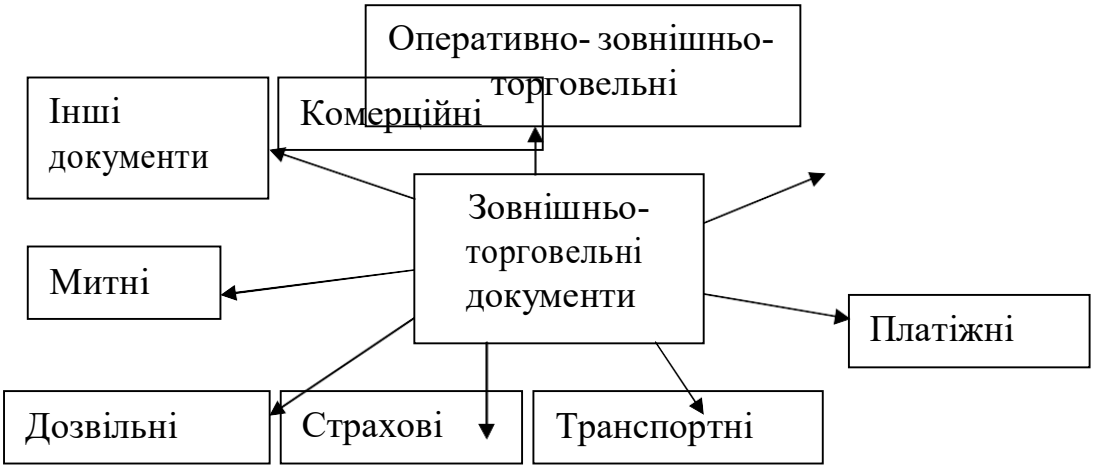

Рис. Систематизація зовнішньоторговельних документів

Митне оформлення базується на додержанні учасниками ЗЕД вимог законодавства про обов'язкове декларування, тобто наданні відомостей митним

органам про всі товари і транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон, а також тих, митний режим яких змінюється. *Декларування* виражається в поданні митної декларації в усній, електронній або письмовій формі, інших документів та інформації, необхідних для митного оформлення і митного контролю.

Пояснити коли може застосовуватися *усне декларування.* Прикладом декларування в іншій формі може служити прохід пасажирів у міжнародних аеропортах по «зеленому коридору». У такому разі пасажир своєю дією заявляє співробітникам митниці про відсутність у нього товарів, що підлягають контролю митних органів.

У зв'язку з різними ситуаціями, в яких перебувають декларанти при ввезенні, вивезенні і транзиті товарів і транспортних засобів, процес декларування може сильно відрізнятися за формою, змістом, терміном і т. ін., у тому числі залежно від виду обраного діяльності необхідно отримати ліцензію Митного комітету України, а також мати митного брокера (фахівця з митного оформлення), якому видано кваліфікаційне свідоцтво Державною митною службою України.

Митний брокер має право самостійно здійснювати будь-які операції з митного оформлення, виконувати посередницькі функції за рахунок і за дорученням особи, яку представляє.

Заява на отримання ліцензії Державній митній службі України на право здійснення митної брокерської діяльності розглядається Державною митною службою України протягом двох місяців з дня її отримання.

Для отримання ліцензії необхідно:

- пред'явити гарантію банківської застави на предмет наявності особистого мінімального капіталу у встановленому розмірі для забезпечення відповідальності перед митними органами;
- мати достатнє матеріально-технічне забезпечення для виконання обов'язків митного брокера;
- вести необхідний облік і звітність, які в повному обсязі відображають операції з товарами, які підлягають митному контролю.

Рекомендована література [5, 7, 9, 11, 34, 73, 94, 95, 98, 103].

Тема 5. Загальнодержавні податки у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Питання для самостійного вивчення

1. Проблеми бюджетної заборгованості з ПДВ і шляхи їх вирішення.

Необхідно розглянути та проаналізувати проблеми бюджетної заборгованості з ПДВ та запропонувати можливі шляхи їх вирішення.

Практика оподаткування доданої вартості в Україні свідчить про досить напружену ситуацію в даному сегменті податкових відносин, що зумовлено недосконалістю сучасного механізму розрахунку податкових зобов'язань, наявністю численних і не завжди економічно обґрунтованих пільг. Особливо

гострими та постійними проблемами є своєчасне відшкодуванням ПДВ, а особливо для експортно-орієнтованих виробників, наявність можливостей використання ПДВ для приховування реальних доходів.

Через неврегульованість цієї проблеми фіскальна віддача від ПДВ має тенденцію до стійкого зниження. Це в свою чергу призвело до нарощування заборгованості держави з його відшкодування перед платниками. Проблема заборгованості з ПДВ уряд вирішує через емісію спеціальних цінних паперів. Значною проблемою, яку необхідно вирішити найближчим часом, є створення дієвого механізму попередження незаконного повернення цього податку, адже застосування незаконних схем відшкодування ПДВ при здійсненні експортних операцій породжує проблему виведення капіталу з економіки країни.

Встановлено, що причини бюджетної заборгованості з відшкодування ПДВ мають комплексний характер, а саме:

– недотримання запланованих надходжень ПДВ до державного бюджету, завдяки зростанню податкової недоїмки;

– прорахунки в процесі планування податкових надходжень;

– перевищення фактичним рівнем сальдо експортно-імпортних операцій його прогнозного рівня, внаслідок чого фактичні вимоги на відшкодування ПДВ виявляються вищими від очікуваних, які опосередковано враховані при визначенні планових надходжень ПДВ;

– пред'явлення незаконних вимог на бюджетне та експортне відшкодування ПДВ і зниження податкових зобов'язань;

Таикм чином ризик ускладнення процесу відшкодування в Україні є значно вищим, ніж у європейських країнах.

Проаналізувати та порівняти обсяги відшкодування ПДВ до загальної суми надходжень у 2009 -2011рр.

Проаналізувати такі шляхи розв'язання проблеми бюджетної заборгованості з ПДВ як удосконалення процедури реєстрації платників ПДВ; набуття прав на податковий кредит залежно від факту оплати; заборона відшкодування ПДВ у разі продажу товарів (робіт, послуг) за цінами, які є значно нижчими від рівня звичайних цін.

Щодо пільг з податку на додану вартість то є необхідність приведення вітчизняного законодавства у відповідність з вимогами Шостої директиви ЄС, згідно якої будь-яке звільнення не повинно призводити до такого викривлення конкуренції, яке поставить у невигідне становище комерційні підприємства, що підпадають під ПДВ.

Рекомендована література [5, 7, 8, 10, 24, 32, 40, 46, 50].

Тема 6. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Питання для самостійного вивчення

1. Антидемпінгові заходи, визначення демпінгової маржі та величини шкоди національним виробникам. Нарахування антидемпінгового мита.

Демпінг – ввезення на митну територію країни імпорту товару за ціною,

нижчою від собівартості чи ціни на подібний товар в країні експорту. Демпінг є формою цінової дискримінації. Проаналізувати яки фактори сприяють здійсненню демпінгу на зовнішніх ринках. Як впливає відмінність у попиті на товар в різних країнах на можливість виробника диктувати ціни та використовувати демпінг.

Проаналізувати чому демпінг є засобом сумлінної конкуренції і він заборонений міжнародними правилами СОТ. При підозрі на використання демпінгу в країні імпорту може бути розпочато антидемпінгове розслідування та якщо демпінг буде доказано, то на виробника буде введено торгове обмеження у вигляді антидемпінгового мита.

Антидемпінгове мито – мито, яке застосовується до імпортованих товарів якщо проведено антидемпінгове розслідування і доказано наявність демпінгу при їх імпорті.

Антидемпінгові заходи – це заходи по стягненню з експортера компенсації за шкоду заподіяну вітчизняним виробникам та застосовуються по результатам розслідувань відповідних інстанцій країни-імпортера торговельної практики експортера, якщо установлено факт демпінгу та матеріальна шкода від нього.

Існують різні види демпінгу. *Спорадичний демпінг* – це разовий продаж товару на світовому ринку за нижчими цінами, ніж на внутрішньому ринку. *Постійний демпінг* – довгостроковий продаж на світовому ринку за нижчими цінами, ніж на внутрішньому ринку. *Навмисний демпінг* – навмисне зниження експортних цін з метою витиснення конкурентів з ринку і встановлення монопольних цін.

Проаналізувати відмінності в застосуванні спорадичного, навмисного та постійного демпінгу на зовнішньому ринку.

Проаналізувати інформацію про антидемпінгові заходи проти українськиї товаровиробників та зміну ситуації після надання Україні статуса країни з ринковою економікою та вступом до СОТ.

Рекомендована література [1, 5, 6, 7, 24, 52, 51, 94, 98].

Тема 7. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Питання для самостійного вивчення

1. Українська міжбанківська валютна біржа та її функції. Механізм проведення торгів іноземною валютою.

Необхідно розглянути мету створення Української міжбанківської валютної біржі. Валютна біржа була організована в 1992 р. як госпрозрахунковий підрозділ НБУ з метою упорядкування операцій купівлі-продажу іноземної валюти. В 1993 р. після прийняття постанови Правління НБУ «Про Українську міжбанківську валютну біржу» вона була реорганізована в Українську міжбанківську валютну біржу (УМВБ). УМВБ є організацією, яка не має на мети отримання прибутку та:

-спрямовує свою діяльність на організаційне оформлення постійно діючого, централізованого ринку, в межах якого здійснюється укладання угод

купівлі-продажу валютних цінностей, зокрема банківських металів, цінних паперів та їх похідних, а також інших фінансових інструментів та біржових активів, торгівля якими може здійснюватися на УМВБ згідно вимог чинного законодавства;

– зосереджує попит та пропозицію валютних цінностей, банківських металів, цінних паперів та їх похідних, а також інших фінансових інструментів та біржових активів, сприяє формуванню їх біржового курсу;

– організовує та забезпечує здійснення розрахунків та надання клірингового та депозитарного обслуговування угод і контрактів, укладених на торговельних майданчиках УМВБ.

Членами біржі можуть бути тільки банки, фінансові установи та спеціалізовані брокерські контори, що мають ліцензію НБУ на ведення валютних операцій. Національний банк України та засновники, що мають ліцензії НБУ на ведення валютних операцій, вважаються членами біржі за статусом.

Члени біржі сплачують вступні, щорічні членські внески та внески до страхового фонду біржі.

Ці банки та установи купують і продають іноземну валюту від свого імені за дорученням і за рахунок клієнтів.

Проаналізувати *основні функцій УМВБ* які полягають в:

– акумулюванні попиту і пропозиції на валютні ресурси;

– встановленні єдиного ринкового курсу гривні безготівкових операцій банків;

– забезпеченні додаткових гарантій при здійсненні валютних операцій;

– організації торгів і укладенні угод з купівлі і продажу іноземної валюти з учасниками торгів;

– організації і проведенні розрахунків в іноземній валюті та в гривні;

– визначенні поточного курсу іноземних валют до гривні;

– зборі й аналізі інформації про процеси, що відбуваються на валютному ринку.

Механізм проведення торгів іноземною валютою між фінансовими установами на УМВБ складається з етапів:

- оформлення завки на купівлю-продаж валюти;
- надання заявки в НБУ у день торгів;
- проведення торгів при здійсненні яких вид операції (купівля або продаж) не може змінюватись але є можливість змінювати одну валюту на іншу з однієї групи валют. Фінансова установа може тільки купувати або продавати валюту.

Проаналізувати механізм проведення торгів іноземною валютою на УМВБ.

Рекомендована література [9, 11, 40, 51, 57, 89].

Тема 8. Міжнародні розрахунки і банківське обслуговування зовнішньоекономічної діяльності

Питання для самостійного вивчення

1. Основні види банківських послуг у сфері ЗЕД.

Банківська діяльність в сфері зовнішньоекономічних відносин є дуже широка. Банки надають суб'єктам ЗЕД багато різного вида послуг. *Основними видами банківських послуг* у сфері ЗЕД є:

– покупка і продаж валюти в інтересах своїх клієнтів;

– встановлення кореспондентських відносин з банками країн торгівельних партнерів своїх клієнтів;

– здійснення міжнародних розрахунків;

– ведення валютних рахунків клієнтів суб'єктів ЗЕД;

– відкриття і ведення валютних депозитів кліентв;

– ведення та облік векселів, чеків, акредитиві, інкасових операцій в інтересах своїх клієнтів суб'єктів ЗЕД;

– страх валютних ризиків суб'єктів ЗЕД при здійсненні розрахунків по експортно-імпортним операціям;

– кредитування експортно-імпортних операцій клієнтів – суб'єктів ЗЕД.

Проаналізувати детальніше ці види банківських послуг та їх значення для успішного ведення клієнтами зовнішньоекономічної діяльності.

Надання кредиту є найважливішим видом банківської діяльності у сфері ЗЕД. Без залучення додаткових коштів з боку банків неможливий розвиток всей системи зовнішньоекономічної діяльності, здійснення експортно-імпортних операцій. Тому банківський міжнародний кредит є найважливішою складовою міжнародних економічних зв'язків. Міжнародне кредитування здійснюється на принципах повернення, терміновості, платності, забезпеченості кредиту та його цільового використання. Проаналізувати детальніше ці принципи.

Найбільш поширенішими формами банківського кредитування є факторинг і форфейтинг. *Факторинг* – діяльність пов'язана з інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта, тобто одержанням коштів за платіжними документами покупця. Метою факторингу є усунення ризику експортера неотримання платежу від покупця. *Форфейтинг* – це придбання банком платіжних зобов'язань у формі векселів без права зворотної вимоги до експортера. При форфейтингу експортер звільняється від ризиків пов'язаних з отриманням платежу за векселями.

Розглянути і проаналізувати види та переваги факторингу та форфейтингу для експортера.

Специфічною формою кредитування зовнішньоекономічних зв'язків є *міжнародний лізинг*,який полягає в наданні лізингодавцем лізингоотримувачу майна на визначений термін за умови сплати лізингових платежів. Розрізняють *види лізингу*: фінансовий і оперативний. При *оперативному лізингу* лізингоотримувач отримує майно на строк меншь ніж строк його амортизації і

це майно підлягає поверненню лізингодавцю. *Фінансовий лізинг* передбачає отримання майна лізингоодержувачем на строк його амортизації. Розглянути переваги міжнародного лізингу для підприємств суб'єктів ЗЕД. Проаналізувати можливості використання міжнародного лізингу в Україні.

Рекомендована література [4, 6, 17, 29, 67, 68, 70, 85, 89, 86, 105].

Тема 9. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки

Питання для самостійного вивчення

1. Вивчення й аналіз умов ринку.

Проблема виходу вітчизняних підприємств, які не можуть адаптуватися і реагувати на всі зміни, на зовнішні ринки без належного планування, управління, аналізу є особливо актуальною. Після вибору найбільш адекватного конкурентним перевагам та потенціалу підприємства зарубіжного ринку логічно постає питання про форми присутності на цьому ринку, а отже, і спосіб виходу на нього.

Тому для здійснення зовнішньоторгових операцій проводиться маркетингове дослідження зовнішнього ринку, яке передбачає вивчення комплексу характеристик та даних, які передбачають властивості світового ринку або ринків окремих географічних регіонів чи певних країн, а саме:

1. Вивчення ринкового підприємницького середовища на зовнішніх ринках, яке передбачає аналіз демографічних, природних, економічних, науково-технічних, політико-правових, культурних та соціальних факторів розвитку світових ринків.

2. Вивчення вимог світового ринку або зовнішнього ринку до товару, тобто вимог покупців зарубіжних держав до споживчих властивостей продукту та відповідного набору послуг, які супроводжують продаж і споживання товару. Для українського продавця та виробника ці вимоги з боку покупців товару є складовими його конкурентоспроможності, тому є необхідність приділяти велику увагу рівню конкурентоспроможності продукції, що випускається та її відповідності характеру запитів конкретного ринку і його сегментів.

3. Вивчення місткості та характеру зовнішнього ринку, еластичності попиту на нього. Саме ці показники визначають можливі перспектики збуту продукції, динаміки продажів та особливості маркетингових заходів, необхідних для успішного просування товарів.

4. Спостереження за рівнем світових цін та тенденціями їх зміни. Для цього складаються таблиці руху цін та їх індексів, будуються графіки, екстраполюються тренди попередніх періодів на майбутній розвиток цінових рівнів, даються прогноз та оцінка рівня динаміки цін на роки вперед.

5. Дослідження фірмової структури ринку та складу закордонних партнерів, а саме: споживачів, посередників, постачальників, конкурентів. Відносно кожної фірми залежно від її приналежності до тієї чи іншої групи проводяться дослідження ступеня її надійності, платоспроможності,

конкурентних слабкостей та переваг тощо.

6. Маркетинговий аналіз ступеня та характеру ринкової конкуренції, методів маркетингової роботи конкурентів, їх товарної, цінової, збутової політики, реклами та політики стимулювання продажів, кадрової політики.

7. Дослідження форм роботи, які прийняті у торговій практиці по даному товару на даному ринку та його сегментах.Спеціалістів у сфері ЗЕД цікавить, прямо чи непрямо здійснюється більшість угод купівлі-продажу на даному зовнішньому ринку, які форми посередницьких угод типові для нього, які види угод можна застосовувати на даному ринку, які форми торгівлі використовуються тощо.

8. Визначення особливостей споживчих пріоритетів та психологія поведінки покупців даного товару на зовнішньому ринку, основних причин, мотивів прийняття рішень іноземними споживачами про купівлю конкретних товарів (як наших, так і конкурентів).

Рекомендована література [1, 6, 14, 15, 25, 34, 35, 43, 44, 52, 71, 82, 91].

Тема 10. Ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

Питання для самостійного вивчення

1. Специфіка формування цін на сировинні товари, готові вироби.

Для розкриття специфіки формування ціни на сировинні товари, готові вироби, необхідно дати визначення основних понять «сировинні товари», «готові вироби». До узагальненого поняття як правило, належать: мінеральна сировина, продукти її збагачення та переробки (чорні та кольорові метали); сільськогосподарська сировина рослинного і тваринного походження та продукти їх первинної переробки, а також продовольчі товари; хімічна продукція (синтетичний каучук, штучні волокна, пластмаси та ін.).

Найчастіше під сировиною розуміють лише продукти добувної промисловості та сільського господарства, а під основними матеріалами – продукцію обробної промисловості. Західними фахівцями пропонується трактування сировини як комплексу, що об’єднує матеріали, які безпосередньо видобуваються з навколишнього середовища (нафта, руди, ліс тощо), та напівфабрикати, тобто матеріали, що були оброблені, але є непридатними до споживання як готові продукти. Вони, в свою чергу, є сировиною для виробництва готової продукції (метали, лісоматеріали, хімічна сировина, продукти первинної переробки сільськогосподарської продукції).

Так, згідно статистики ООН до сировини відносять продовольство, сировинні матеріали (шкіряна сировина; каучук, включаючи штучний; лісопродукти, включаючи целюлозу і папір; текстильні волокна та ін.), руди та інші мінерали, включаючи природні добрива, паливні матеріали та кольорові метали. Проте чорні метали та продукти хімії, пряжа, тканини належать за цією схемою до готових виробів.

Таким чином, чіткої класифікації сировинних товарів не існує. Тому найчастіше поняття «сировинні товари» об’єднує як саму сировину, так і товари

(продукцію) первинної переробки. У міжнародній практиці до *сільськогосподарської сировини* належить продукція рослинництва, продукти тваринництва, рибальства, сировина для харчової промисловості.

Промислова сировина поділяється на сировину мінерального походження нафта, вугілля, руди, сіль, нерудні копалини) та сировину, що отримується штучним шляхом (штучні волокна, штучний каучук, пластмаси тощо).

У світовому споживанні сировини питома вага паливно-сировинних товарів оцінюється експертами на рівні 75–80 % (за вартістю). До товарів первинної переробки належить продукція переробної промисловості (хімічної, харчової, збагачувальної тощо), яка є результатом першої стадії обробки сировини. Ця продукція, у свою чергу, – сировина для подальшого виробництва.

В основному міжнародна торгівля сировинними товарами характеризується нестабільністю ринку, його залежністю від сукупності різноспрямованих чинників, які можна поділити на дві групи: постійно діючі і тимчасові.

До постійно діючих можна віднести: науково-технічний прогрес у видобуванні, переробці, збереженні та транспортуванні; відносно нечутливий до цін попит на основні товарні групи сировини; циклічність ділової активності; сезонність отримання та споживання, особливо сільськогосподарської продукції; коливання цін; достатньо високий рівень регулювання світових ринків сировини.

Необхідно знати, що саме такі чинники, як стихійні лиха, соціальні конфлікти, політичні зіткнення, спалахи спекуляцій (споживачів і виробників) є тимчасовими, але вони справляють великий вплив на кон'юнктуру світових сировинних ринків.

На місткість світового ринку сировини впливають дві протилежні тенденції:

- зниження матеріало– та енергомісткості у виробництві, що зменшує місткість ринку;
- процес створення національної промисловості в більшості країн, що розвиваються, який збільшує місткість ринку.

Поставки машин та обладнання в готовому до експлуатації вигляді є найпоширенішою формою торгівлі транспортними засобами, виробами верстатобудування, технічними товарами побутово-культурного призначення. Основною ознакою цього виду поставок є те, що товар передається покупцеві в готовому до експлуатації вигляді.

Особливістю торгівлі готовими машинами та обладнанням є те, що відносини між продавцем і покупцем не закінчуються, як це відбувається при поставках сировини, продовольства, товарів широкого вжитку тощо.

Наприклад, при експорті складного технологічного обладнання продавець зобов'язується (якщо це обумовлено контрактом) виконати такі роботи: здійснити монтаж обладнання; навчити місцевий персонал роботі з обладнанням; забезпечити безперебійну роботу обладнання в гарантійний період; забезпечити регулярну поставку запасних частин, а якщо це передбачено умовами додаткової угоди, то здійснювати технічне обслуговування в післягарантійний період.

Експорт стандартного обладнання, яке не потребує монтажу та навчання

персоналу, також передбачає продовження взаємовідносин між сторонами з приводу технічного обслуговування в гарантійний період і поставки запасних частин для обладнання протягом всього терміну його експлуатації.

У здійсненні зазначених вище операцій та укладанні відповідних контрактів (на монтаж, підготовку персоналу, технічне обслуговування, поставку запасних частин) заінтересовані обидві сторони. Експортер прагне закріпити свої позиції на ринку країни імпортера, створити імідж надійного партнера та розширити обсяги реалізації своєї продукції. Імпортер, укладаючи угоди на здійснення цих операцій одночасно з підписанням договору на поставку обладнання, має можливість отримати певні преференції на виконання додаткових робіт, зокрема знижки з прейскурантних цін на запасні частини, розмір яких може сягати 20–30 % вартості товарів, що поставляються.

Необхідною умовою стабільного експорту машин, обладнання та приладів завжди було створення на зарубіжному ринку розгорнутої та добре організованої мережі технічного обслуговування. В останні десятиріччя при виборі покупцем машин та обладнання на світовому ринку визначальним стає не рівень ціни, а саме якісні параметри обладнання та можливість продавця забезпечити належне технічне обслуговування протягом усього періоду експлуатації.

Рекомендована література [6, 8, 27, 28, 35, 36, 43, 51, 52, 90].

Тема 11. Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку

Питання для самостійного вивчення

1. Регулювання посередницьких операцій в Україні.

Для розкриття змісту регулювання посередницьких операцій в Україні необхідно розкрити як державний рівень регулювання посередницьких операцій, так і міжнародний рівень та його складові.

Державний рівень характеризується регулюванням посередницьких операцій безпосередньо на внутрішньому ринку. Основними нормативними актами є Конституція України, кодекси, закони та підзаконні нормативно-правові акти.

Особливо важливими є вирізнення рівня підприємства у нормативно-правовому регулюванні, адже саме підприємства є суб'єктами здійснення даних операцій. На рівні підприємства складаються накази, посадові інструкції, договори, що опосередковано регулюють діяльність посередника.

Найвищу юридичну силу має Конституція України, що забезпечує право громадянина на отримання життєво необхідних благ, в чому можуть сприяти посередники.

Наступний рівень нормативно-правового регулювання забезпечується кодексами. Господарський кодекс України, Цивільний кодекс, Податковий кодекс України, Митний кодекс України визначають загальні аспекти діяльності посередників на ринку, положення щодо договірного регулювання та порядок оподаткування посередницьких операцій.

Господарський кодекс України регулює порядок здійснення агентських відносин та окремими розділами визначає фінансове посередництво. У даному кодифікованому законі увага зосереджена виключно на операціях з цінними паперами як одному із видів фінансового посередництва (регулюються питання ліцензування такої діяльності, суб'єкти та умови укладання угод на фондовому ринку).

У Цивільному кодексі України врегульовано договірне регулювання посередницьких операцій в частині укладання договорів комісії, управління майном, доручення, визначення їх істотних умов. Окремими статтями розглядається порядок проведення розрахунків за кожним із видів договорів.

Податковий кодекс України визначає порядок оподаткування посередницьких операцій у розрізі різних видів договорів, регулює порядок визнання податкових зобов'язань з податку на прибуток та податку на додану вартість.

У Митному кодексі України врегульовані питання посередницьких операцій, що здійснюються в зовнішньоекономічній діяльності (регламентує порядок здійснення діяльності митними брокерами).

Закони України як наступний рівень нормативно-правового забезпечення посередницьких операцій присвячені регулюванню окремих видів посередницьких операцій у різних сферах. Більшість нормативних актів визначають діяльність фінансових посередників в частині здійснення діяльності, отримання ліцензій, порядку проходження фінансового моніторингу, здійснення посередницьких операцій при експорті та імпорті товарів, робіт (послуг). Детальне регламентування діяльності посередників у розрізі окремих операцій містять постанови, правила, умови та положення, які визначають порядок здійснення операцій, проведення розрахунків, оцінку ступеня завершеності послуги.

Важливим є відокремлення в окрему групу листів ДПАУ, які визначають порядок оподаткування, сплати та нарахування податків і зборів під час здійснення посередницьких операцій.

Нормативно-правове регулювання посередницьких операцій на рівні підприємства здійснюється на підставі внутрішніх документів та посередницьких договорів. До складу внутрішніх документів можна віднести: накази, посадові інструкції, розпорядження. Основне призначення наведених вище документів врегулювати порядок здійснення операцій.

Наказ як розпорядчий документ керівника містить інформацію щодо врегулювання порядку здійснення посередницьких операцій, осіб відповідальних за їх здійснення, порядку укладання та підписання договорів, відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

Посадові інструкції як правовий документ в частині посередницьких операцій на рівні підприємства визначає відповідальних осіб за здійснення посередницької операції, обов'язки та їх права.

Розпорядження покликане здійснювати вирішення оперативних питань щодо функціонування посередницьких операцій.

Міжнародний рівень регулювання посередницьких операцій представлений конвенціями, директивами ЄС, модельними законами ЮНСІТРАЛ, міжнародними стандартами. Даний рівень забезпечує регулювання даних операцій між різними країнами для уніфікації єдиних вимог у сфері посередництва.

Слід зауважити, що міжнародний рівень нормативно-правового регулювання має необов'язковий характер виконання, але його врахування є важливим для підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Дотримання міжнародних вимог у сфері посередництва сприяє уникненню непорозумінь з іноземними контрагентами та швидкому врегулюванню форс-мажорних обставин, що забезпечує зниження витрат діяльності суб'єкта господарювання.

Під час дослідження інформаційної бази нормативно-правових актів країн СНД в частині посередницьких операцій за ключовими словами «посередницькі операції», «посередник» встановлено, що регулювання здійснюється наступними групами документів: кодекси, закони, постанови, накази, положення, правила та інструкції.

Рекомендована література [6, 35, 82, 83, 90].

Тема 12. Компенсаційна торгівля у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Питання для самостійного вивчення

1. Операції в рамках промислового співробітництва.

Розглянути сутність операцій в рамках промислового співробітництва та їх різновиди. Операції в рамках промислового співробітництва пов'язані із виробничо-збутовою сферою та утворюють особливі види зустрічних поставок, до яких можна віднести:

– співробітництво на компенсаційній основі, яке включає прості та складні

компенсаційні операції;

– виробниче кооперування, яке виступає у трьох основних формах – підрядного кооперування, договірної спеціалізації або розподілу виробничих програм та спільного виробництва;

– франчайзинг товарів та послуг.

Угоди про співробітництво на компенсаційній основі передбачають поставку іноземним партнерам на умовах кредиту комплектного обладнання та інжинірингових послуг з подальшим його погашенням товарами виробленими на цьому обладнанні..

Найтриваліші стійкі зв'язки між торговими партнерами, для яких торгівля виступає частиною промислового співробітництва, забезпечують виробниче кооперування. Найпоширенішими видами його є: підрядне кооперування; договірна спеціалізація; спільне виробництво.

При *підрядному кооперуванні* одна зі сторін (замовник) доручає іншій (виконавцю) виконання певної роботи відповідно до обумовлених вимог (обсяг, термін, ціна та ін.). За необхідності замовник може передати підряднику технологію, креслення і специфікації, обладнання і матеріали.

Договірна спеціалізація передбачає розмежування виконання окремих частин і етапів виробничих програм.

Спільне виробництво організовується для здійснення конкретного економічного проекту щодо вироблення складних видів продукції. При цьому партнери тісно взаємодіють на всіх етапах, починаючи з НДДКР і до збуту та сервісного обслуговування. Таке співробітництво оформляється як тимчасово договірне об'єднання юридично самостійних фірм. Коопераційні зв'язки оформляються контрактом або протоколом про здійснення спільного виробництва.

Франча́йзинг – вид стосунків між ринковими суб'єктами, при якої одна сторона (франчайзер) передає іншій стороні (франчайзи) за плату (роялті) право на певний вид бізнесу, використовуючи розроблену бізнес-модель його ведення. Тобто франчайзер надає франчайзи відшкодувальне право діяти від свого імені, використовуючи товарні знаки і/або бренди франчайзера.

Використання франшизи регламентується договором між франчайзером і франчайзи, в якому регламентується сума відрахувань за використання франшизи (вона може бути фіксована, единоразовая за певний період, що становить відсоток від продажів). Вимоги відрахувань може і не бути, але у такому разі франчайзи зобов'язується купувати у франчайзера певну кількість товара /рабіт/послуг.

Окремим пунктом договорів можуть служити умови використання товарного знаку /бренду. Ці вимоги можуть бути як дуже простими (наприклад, франчайзи має право використати бренд в конкретній галузі), так і жорсткими (наприклад, франчайзи зобов'язується використати устаткування в магазині в точній відповідності з вимогами франчайзера – від розмірів і кольору полиць до уніформи персоналу).

Рекомендована література [4, 6, 44, 49, 57, 77, 92, 101, 104].

Тема 16. Транспортне обслуговування зовнішньоекономічної діяльності

Питання для самостійного вивчення

1. Міжнародні транспортні коридори (МТК).

Необхідно розглянути основні поняття МТК, їх роль, кількість та які з них проходять через Україну. *Міжнародні транспортні коридори* (МТК) – транспортні артерії і сукупність різних видів транспорту, що забезпечують значні перевезення вантажів і пасажирів на напрямах їх найбільшої концентрації. Транспортні коридори виконують роль кровоносних судин у світових інтеграційних процесах. У 1994 році II Загальноєвропейська транспортна конференція (Критська), (Греція) визначила таки основні маршрути МТК:

– Коридор №1. Гельсінкі – Таллінн – Рига – Каунас і Клайпеда – Варшава і Гданськ;

– Коридор № 2. Берлін – Познань – Варшава – Брест – Мінськ – Смоленськ – Москва – Нижній Новгород;

– Коридор № 3. Брюссель – Ахен – Кельн – Дрезден – Вроцлав – Катовіце – Краків – Львів – Київ;

– Коридор № 4. Дрезден – Нюрнберг – Прага – Відень – Братислава – Дєр– Будапешт – Арад – Бухарест – Констанца/Крайова – Софія – Салоніки – Пловдив – Стамбул;

– Коридор № 5. Венеція – Трієст – Копер – Любляна – Любляна – Марибор– Будапешт – Ужгород – Львів – Київ;

– Коридор № 6. Гданськ – Катовіце – Жиліна, західна гілка: Катовіце – Брно;

– Коридор № 7. Дунайський (водний); (Австрія, Угорщина, Югославія, Болгарія, Румунія, Молдова, Україна);

– Коридор № 8. Дуррес – Тірана – Скоп'є – Бітола – Софія – Дімітровград– Бургас – Варна;

– Коридор № 9. Гельсінкі – Виборг – Санкт-Петербург – Псков – Москва – Калінінград – Київ – Любашівка – Роздільна – Кишинів – Бухарест – Дімітровград – Александруполіс;

– Коридор № 10. Зальцбург – Любляна – Загреб – Бєлград – Ніш – Скоп'є – Велес – Салоніки.

Необхідно знати, що 4 з цих 10 МТК – № 3, № 5, № 7, № 9 – проходять територією України.

Україна веде активну політику підтримки європейських ініціатив по МТК, пропонує свої варіанти коридорів Європейському співтовариству.

Україна займає перше місце в Європі по коефіцієнту транзитності. Але на сьогодні ступінь використання транспортної інфраструктури України ще досить низький. Створення транспортних коридорів та входження їх до міжнародної транспортної системи визнано пріоритетним загальнодержавним напрямом розвитку транспортно-дорожнього комплексу України.

У травні 1993 року в Брюсселі на міжнародній конференції за участю керівних осіб 8 республік колишнього СРСР (Азербайджан, Киргизстан, Вірменія, Таджикистан, Грузія, Туркменістан, Казахстан, Узбекистан) для виконання програми ЄС, спрямованої на розвиток транспортного коридору з Західної Європи через Чорне море, Кавказ і Каспійське море в Центральну Азію, була висунута ідея створення МТК TRACECA. Програма TRACECA (TRA№SPORT CORRIDOR EUROPED CAUCAUS ASIA – транспортний коридор Європа – Кавказ – Азія) є компонентом міждержавної програми Tacis. Вказані вище держави вважаються країнами-засновниками TRACECA. На останній конференції, що проходила в Афінах в жовтні 1996 року, до програми TRACECA були включені Україна і Монголія. У фінансуванні TRACECA беруть участь 16 країн, а також ЕБРР и МБРР. ТРАСЕКА називають іноді «Великим Шовковим шляхом XXI сторіччя», оскільки його архітектура призначена для перевезення нафти і бавовнику. За розрахунками ТРАСЕКА повинен забезпечити потік в 100 тис. контейнерів на рік.

Постановою Кабінету Міністрів України від 16 грудня 1996 року № 1512 визначено перелік транспортних коридорів, які Україна разом з іншими буде пропонувати включити як доповнення до мережі міжнародних транспортних коридорів.

Це, по-перше, транспортний коридор Гданськ-Одеса (Балтійське море-Чорне море) (Польща, Україна).

По-друге, транспортний коридор «Євроазіатський» (ЄАТК) Іллічівськ (Одеса) – Поті (Батумі) – Тбілісі – Баку (Україна, Грузія, Азербайджан).

Крім того, транспортний коридор «Європа – Азія» (Німеччина, Італія, Австрія, Чехія, Словаччина, Угорщина, Польща, Україна, Росія, Казахстан, країни Середньої Азії та Китай).

Науково-практичному забезпеченню розвитку МТК, які проходять по території України, у зв'язку з програмою розвитку транспорту, запропонованою ЄС, була присвячена міжнародна конференція транспортників, що відбулася в травні 1997 р. в Києві. В ній брали участь міністри транспорту 23 держав. Ґрунтовно розглянуто питання розвитку транспортної мережі автомобільних, залізничних, повітряних та водних шляхів через Україну в контексті загальноєвропейської економічної та політичної інтеграції. Через рік, у червні 1998-го, в Києві відбулася ще одна міжнародна конференція, присвячена проблемам розвитку МТК: «Чорноморсько-Каспійський регіон: умови та перспективи розвитку». На цій конференції за участю науковців, представників дипломатичних кіл Грузії, Ірану, Росії, Туреччини розглянуто проблеми використання інфраструктури, зокрема магістрального трубопровідного транспорту для поставок в Україну енергоносіїв та його транзиту територією нашої країни.

Згідно з Концепцією розвитку транспортно-дорожнього комплексу (ТДК) України на середньостроковий період та до 2020 року передбачено активізацію процесів інтеграції ТДК України до європейської та світової транспортних систем. Відповідно прогнозам очікується щорічне зростання попиту на

транспортні послуги на 4 −5 %, обсяги перевезень вантажів до 2020 року можуть збільшитися у 1,5–2 рази, пасажирів – у 1,3–1,5 раза.

На сьогодні транспортна система України не в повній мірі готова до забезпечення перевезень у таких обсягах. Внаслідок недостатнього розвитку нормативно-правової бази і низького інвестиційного потенціалу ТДК збільшується зношення технічних засобів, погіршується їх структура, не забезпечується належна безпека руху, зростає негативний вплив діяльності транспорту на навколишнє природне середовище та здоров'я людини.

Все це в умовах жорсткої конкуренції призводить до витіснення українських перевізників з міжнародних ринків транспортних послуг, знижує якість обслуговування вітчизняних підприємств і населення, створює реальну загрозу економічній безпеці держави.

Рекомендована література [2, 4, 6, 57, 62, 69, 78, 79, 83, 88, 92]

Тема 17. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств на території вільних економічних зон

Питання для самостійного вивчення

1. Регулювання співпраці українських резидентів з офшорними компаніями.

Пояснити, чому функціонування офшорних зон надає додаткові можливості для кожного підприємця. Однак реалізація цих можливостей потребує певних знань щодо особливостей створення та діяльності офшорних компаній та банків.

В «чистому вигляді» *офшорний банк* являє собою установу, яка обслуговує тільки нерезидентів. Такий банк може здійснювати весь спектр банківських операцій, але тільки за межами місця реєстрації.

Офшорні банки не обкладаються корпоративними податками (або сплачують їх за мінімальними ставками), що дозволяє платити більше дивідендів власникам та відсотків за депозитами нерезидентів. Оскільки такий дохід (за місцем отримання) не підлягає оподаткуванню, він тут же реінвестується в цінні папери офшорного банку або надсилається на його ощадні офшорні рахунки.

Це не означає, що офшорний банк не сплачує жодних податків. Він сплачує щорічне реєстраційне та інше мито, розмір якого набагато вищий, ніж це передбачено для небанківських офшорних компаній. Те ж саме стосується мінімального рівня статутного капіталу офшорного банку, який перевищує «нижні планки» звичайних компаній.

Ліцензії на офшорні банківські операції підрозділяють на кілька категорій. Це можуть бути необмежені генеральні ліцензії або ліцензії, що передбачають право на здійснення певних операцій.

У гібридних *офшорних компаніях* відповідальність учасників обмежена гарантією або дорученням. На відміну від звичайних комерційних компаній акціонери гібридних організацій в офшорних зонах не вносять свою частину в статутний капітал, а всього лише гарантують її внесення.

Таким чином, засновники гібридної офшорної компанії не є акціонерами з точки зору законодавства більшості країн, де боротьба з ухиленням від сплати податків залежить від наявності наступних ознак: акцій у власності; встановленого права на дивіденди або активи (у разі ліквідації); управління компанією з правом голосу.

Гібридні офшорні компанії як непрямий метод контролю активів з'явилися у відповідь на розвиток законодавства з контролювання іноземних компаній. На противагу офшорні юрисдикції запропонували гнучкі схеми участі та управління офшорними компаніями. Наприклад, поручителі гібридних компаній в офшорних зонах користуються наступними можливостями: вони можуть мати або не мати право управління компанією, або певні інші економічні права; можуть передавати компанії кошти у вигляді вступних внесків.

Поручительство за зобов'язаннями зарубіжної компанії не вважається інвестицією, тому не вимагає валютних переказів за кордон. Це істотний плюс для бізнесменів з тих країн, де для цього необхідно отримати відповідну ліцензію центрального банку.

Гібридна офшорна компанія – це ефективний засіб оптимізації оподаткування навіть для бізнесу країн з потужними та агресивними податковими системами (США, Велика Британія).

Ефективно діючі офшорні схеми розробляють під конкретні цілі та завдання бізнесу. Реєстрація офшорів дозволяє істотно знизити податкове навантаження та отримати істотні економічні дивіденди в перспективі.

Використання офшорних схем є дійсно ефективним для бізнесу, що великий або більше за середній. Обумовлюється це вартістю розробки індивідуального офшорної схеми, вартістю утримання офшорної компанії, а також нестабільністю невеликих бізнесів і короткостроковістю горизонту планування.

Розглянути об'єктивні фактори, які не сприяють поширенню використання офшорних компаній, де важливим суб'єктивним фактором є недостатнє розуміння власниками можливості застосування офшорів в своєму бізнесі.

Юридичні особи – резиденти оплачують вартість «послуг» та »робіт», наданих їм нерезидентами – офшорними компаніями, виводячи кошти за кордон. Дохід офшорних компаній, надходячи на їхні рахунки, звільняється від оподаткування. Таким чином резидент безболісно виводить гроші за кордон, відносячи при цьому вартість наданих «послуг» на свої витрати. Тим часом така схема оптимізації оподаткування практично повністю вичерпала себе з прийняттям норми, що існує сьогодні у вигляді п. 161.2 Податкового Кодексу. Згідно з нею, при виконанні розрахунків через нерезидентів, які мають офшорний статус, або їхні рахунки, незалежно від того, як відбувається така оплата, витрати платника податку на оплату вартості придбаних товарів (робіт, послуг) включаються до складу їх витрат у сумі, що становить 85% вартості таких товарів (робіт, послуг).

Інакше кажучи, на розрахунки з офшорними компаніями вже тепер встановлено 15-відсотковий податок. Уже ця абсолютно обґрунтована норма, що відповідає практиці правового регулювання закордонних країн, сама собою істотно зменшила обсяг прямих операцій із компаніями з офшорних юрисдик-

цій, зробивши їх практично повністю безглуздими для вітчизняного бізнесу, що працює на загальній системі оподаткування.

Адже після запровадження норми ніщо не заважало поставити між українським резидентом і офшорною компанією компанію посередника – нерезидента з респектабельної юрисдикції. До таких респектабельних юрисдикцій належать, наприклад, Великобританія, США, Нідерланди, Швейцарія та інші країни, що передбачають можливість створення окремих різновидів компаній, статус яких, із певними застереженнями, досить близький до офшорного. Але ці застереження разом із політичним статусом відповідних країн не дозволяють і ніколи не дозволять занести компанії, зареєстровані в них, до переліку офшорів.

Рекомендована література [6, 41, 44, 51, 56, 57, 70, 74, 76, 78, 92, 101].

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВИКОНАННЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

Студенти заочної форми навчання виконують контрольну роботу з дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» відповідно до навчального плану.

Метою контрольної роботи є закріплення знань, отриманих при вивченні курсу, а також більш глибока розробка одного з конкретних питань дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства».

Виконання роботи має сприяти підвищенню вміння аналізувати наукову літературу, здійснювати пошук необхідної наукової інформації, сприяти знайомству з періодикою, аргументувати пропозиції, правильно оформлювати контрольну роботу.

При виконанні контрольної роботи слід використовувати нормативні та інструктивні матеріали, оволодіти методиками, які висвітлюють зарубіжний та вітчизняний досвід у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Контрольна робота має бути виконана та надана на кафедру для перевірки не пізніше, ніж за 2 тижні до здачі іспиту з даної дисципліни. Студенти, які не виконали контрольну роботу або виконали її незадовільно до складання іспиту не допускаються.

Контрольна робота з дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» складається з двох теоретичних питань та містить не менше 15 сторінок.

Номер варіанта для виконання контрольної роботи вибирається відповідно до номера студента у журналі.

Теми контрольних робіт

1. Законодавство, що регулює ЗЕД України: законодавчі акти стратегічного характеру; нормативні документи тактичного поточного характеру
2. Принципи ЗЕД України.
3. Види ЗЕД України.
4. Державне регулювання ЗЕД України.
5. Недержавне регулювання ЗЕД України: сутність і основні форми недержавного регулювання ЗЕД України.
6. Режими регулювання ЗЕД України: національний режим регулювання ЗЕД, режим найбільшого сприяння, спеціальний режим.
7. Механізм регулювання ЗЕД України.
8. Зміст, мета та особливості здійснення міжнародного маркетингу в ЗЕД.
9. Конкурентоспроможність товару на світовому ринку: види, основні показники конкурентоспроможності товару; етапи аналізу конкурентоспроможності товарів суб'єктами ЗЕД.
10. Стратегія маркетингу в ЗЕД: загальне визначення маркетингової стратегії, етапи, види і переваги міжнародної маркетингової стратегії.

11. Сутність та види фірм: класифікація фірм за видами діяльності; класифікація правових форм підприємства.
12. Показники ефективності діяльності фірми: абсолютні і відносні показники.
13. Методи пошуку потенційних партнерів: найважливіші фактори при виборі іноземного партнера; знаходження та оцінка партнерів для здійснення угод.
14. Економічний зміст міжнародних господарських контрактів.
15. Класифікація міжнародних господарських контрактів: головні підходи до класифікації МГК; основні ознаки, критерії і типи МГК.
16. Структура МГК.
17. Формування інтернаціональної вартості товару: закон вартості; механізм формування інтернаціональної вартості товару.
18. Механізм ціноутворення на світовому ринку: суть і основні методи розрахунку світової ціни товару.
19. Система цін світового ринку: основні види цін на товари.
20. Знижка і надбавки у зовнішній торгівлі: основні види знижок; цінові надбавки, розмір цінової надбавки.
21. Валюта і валютні цінності: суть і види валют; валютний курс, види котирувань; валютні цінності.
22. Міжнародні розрахунки: суть, суб'єкти міжнародних розрахунків; основні форми міжнародних розрахунків, умови здійснення міжнародних розрахунків.
23. Міжнародні кредити: основні принципи міжнародних кредитних відносин; види і форми міжнародних кредитів.
24. Зміст та показники зовнішньої торгівлі.
25. Основні форми та методи здійснення зовнішньої торгівлі суб'єктами ЗЕД.
26. Регулювання зовнішньоторговельних операцій: принципи і методи регулювання зовнішньоекономічних операцій.
27. Тарифне і нетарифне регулювання зовнішньоторговельних операцій.
28. Суть і характерні риси НТР. Науково-технічний потенціал, показники науково-технічного потенціалу.
29. Механізм здійснення науково-технічних зв'язків: суть, форми і види науково-технічних зв'язків.
30. Форми реалізації науково-технічних зв'язків на світовому ринку. Особливості міжнародного продажу ліцензій та ноу-хау.
31. Зміст та умови транспортного забезпечення ЗЕД.
32. Основні види транспортних перевезень: морські перевезення, контейнерні перевезення, залізничні перевезення, повітряні перевезення.
33. Зміст, принципи, порядок та органи митного контролю. Рівні митного регулювання в практиці ЗЕД.
34. Система митних податків та митних зборів: види митних податків; митні збори, види митних зборів.
35. Єдиний митний тариф України.
36. Сутність валютного регулювання та особливості його прояву на національному та міжнародному рівнях регулювання.
37. Міжнародний Валютний Фонд, його функції.

38. Валютний контроль та інструменти валютного регулювання.
39. Характеристика розвитку валютного регулювання в Україні. Етапи розвитку валютного регулювання в Україні.
40. Основні положення валютного регулювання та контролю, що діють в Україні.
41. Зміст та принципи оподаткування ЗЕД.
42. Основні види податків, які встановлені для суб'єктів ЗЕД. Пільги при здійсненні ЗЕД.
43. Зміст та джерела ризиків в ЗЕД: загальні причини виникнення ризиків, основна мета регулювання ризиків в ЗЕД.
44. Види ризиків в ЗЕД: ризики, пов'язанні з вибором країни партнера.
45. Показники ефективності ЗЕД: загальні і часткові показники ефективності ЗЕД.
46. Методи розрахунку ефективності основних форм ЗЕД.

ОРГАНІЗАЦІЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТА

Формою індивідуальної роботи студентів є написання рефератів.

Теми рефератів призначаються викладачем згідно з тематичним планом вивчення курсу. Обсяг реферату 5-10 сторінок.

Реферат як форма дослідної, індивідуальної роботи студентів повинен повністю розкривати задану тему, містити обґрунтовані висновки. Оцінюється якість виконання реферату, оригінальність мислення, наявність елементів дослідження.

Тематика рефератів

1. Експортно-імпортні операції як форма зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
2. Форми зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
3. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності.
4. Зовнішньоекономічна політика України.
5. Національні економічні інтереси України в формуванні зовнішньоекономічної політики.
6. Абсолютні і відносні показники розвитку ЗЕД в Україні на сучасному етапі.
7. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні: принципи, цілі, методи.
8. Еволюція системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
9. Сутність та принципи митного регулювання ЗЕД.
10. Митні органи України: завдання, функції, структура.
11. Аргументи за і проти митного тарифу.
12. Єдиний збір, що стягується у пунктах пропуску через митний кордон.
13. Відображення митних платежів у ВМД.
14. Особливості оподаткування імпорту послуг.
15. Принципи та інструменти валютного регулювання.
16. Поняття валютної політики держави та її складові.
17. Обмеження щодо перевезення та пересилання валютних цінностей.

18. Сутність та форми міжнародних розрахунків.
19. Види і засоби платежу.
20. Система клірингу.
21. Оцінка надійності та вибір комерційних банків суб'єктами ЗЕД.
22. Дослідження потенційних можливостей фірми при виході на зовнішній ринок.
23. Критерії вибору форми виходу підприємства на зовнішній ринок.
24. Класифікація зовнішньоторговельних цін.
25. Складові контрактної ціни.
26. Способи фіксації ціни.
27. Цінові знижки і надбавки.
28. Сутність та види посередницької діяльності.
29. Характеристика посередників за обсягом повноважень та за місцем, що вони посідають на зовнішніх ринках.
30. Угоди комісії, їх особливості. Угоди чистої комісії. Договір «делькредере». Угоди консигнації, особливості і можливості здійснення.
31. Торгові агенти, агенти повірені: обов'язки, особливості, регулювання.
32. Дистриб'ютори, дилери, їх місце на ринку. Прості агенти, агенти з правом «першої руки», монопольні (ексклюзивні) агенти.
33. Сутність та особливості компенсаційних угод.
34. Класифікація угод зустрічної торгівлі.
35. Співробітництво на комерційній основі, виробнича кооперація, франчайзинг, операції з давальницькою сировиною.
36. Умови контракту: обов'язкові та додаткові.
37. Зміст і характеристика основних умов контракту.
38. Валютні та фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів. Валюта ціни і валюта платежу.
39. Вплив зовнішньоекономічної діяльності підприємства на його фінансові результати.
40. Сутність та класифікація ризиків ЗЕД.
41. Характеристика транспортних, комерційних, політичних, валютних, митних ризиків.
42. Методи страхування ризиків у ЗЕД.
43. Особливості самострахування.
44. Способи транспортного страхування та умови страхування вантажів у ЗЕД.
45. Сутність та система регулювання міжнародних перевезень.
46. Правове регулювання міжнародних перевезень, його види.
47. Формування ціни на транспортні послуги.
48. Міжнародні транспортні коридори.
49. Мета і завдання створення спеціальних економічних зон.
50. Класифікація та характеристика видів вільних економічних зон.
51. Офшорні компанії. Основні види офшорних компаній.
52. Законодавчі обмеження щодо співпраці з офшорами.

ПИТАННЯ ДЛЯ ІСПИТУ

1. Сутність та форми ЗЕД.
2. Нормативно-правове забезпечення ЗЕД України.
3. Механізм регулювання ЗЕД України.
4. Передумови розвитку ЗЕД.
5. Зовнішня торгівля як основна форма ЗЕД: показники, форми.
6. Суб'єкти, принципи та об'єкти ЗЕД.
7. Методи регулювання ЗЕД.
8. Методи міжнародної торгівлі.
9. Державне та недержавне регулювання ЗЕД.
10. Митно-тарифне регулювання ЗЕД.
11. Функції митного тарифу.
12. Характеристика митних режимів.
13. Митні органи України:завдання, структура.
14. Митні документи.
15. Визначення митної вартості товару.
16. Види та функції податків у сфері ЗЕД.
17. Пільги при оподаткуванні ЗЕД.
18. Нетарифні методи регулювання.
19. Фінансові методи регулювання.
20. Кількісні обмеження – метод регулювання ЗЕД.
21. Приховані методи регулювання.
22. Валюта. Валютні цінності. Валютний курс та їх види.
23. Валютна політика держави.
24. Сутність, принципи та інструменти валютного регулювання.
25. Валютні операції та їх види.
26. Кореспондентські відносини у сфері ЗЕД.
27. Форми міжнародних розрахунків.
28. Види і засобі платежу.
29. Клірингова система міжнародних розрахунків.
30. Міжнародні розрахунки за інкасо.
31. Відкритий рахунок та авансовані платежі.
32. Міжнародні розрахунки за документарним акредитивом.
33. Міжнародна міжбанківська телекомунікаційна система (СВІФТ).
34. Сутність та види зовнішньоторговельних цін.
35. Цінова політика підприємства.
36. Основні фактори ціноутворення в ЗЕД. Світові ціни.
37. Сутність та функції трансфертних цін.
38. Складові зовнішньоторговельних цін.
39. Способи фіксації ціни.
40. Знижки та надбавки у зовнішній торгівлі.
41. Сутність та види посередницької діяльності.
42. Види посередників у зовнішній торгівлі.
43. Пошук та оцінка зарубіжного партнера.

44. Оферта та її види.
45. Сутність компенсаційних угод.
46. Класифікація угод зустрічної торгівлі.
47. Комерційна компенсація, зустрічна закупівля, авансові закупки, угоди типу «світч», «офсет».
48. Операції в рамках промислового співробітництва.
49. Операції з давальницькою сировиною.
50. Преамбула та предмет контракту.
51. Стаття контракту:кількість та якість товару.
52. Стаття контракту:пакування і маркування.
53. Стаття контракту: форс-мажорні обставини.
54. Стаття контракту:гарантії та претензії.
55. Стаття контракту:порядок приймання товару.
56. Міжнародний арбітраж.
57. Валютно-фінансові умови контракту.
58. Показники ефективності ЗЕД.
59. Сутність і класифікація ризиків в ЗЕД.
60. Політичні, економічні ризики.
61. Валютні і фінансові ризики в ЗЕД.
62. Транспортне забезпечення ЗЕД.
63. Міжнародні транспортні коридори.
64. Правове регулювання міжнародних перевезень.
65. Фактори,що впливають на вибір виду транспорту.
66. Товарна-транспортна документація.
67. Формування цін на транспортні послуги.
68. Мета та завдання створення вільних економічних зон.
69. Пільги, що надаються на території ВЕЗ. Види ВЕЗ.
70. Технопарки, технополіси і бізнес-інкубатори.
71. Офшорні компанії та цілі їх використання.

СИСТЕМА ПОТОЧНОГО І ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

Контроль знань студентів є важливим показником якості навчання. Основним завданням контролю знань студентів є оцінка отриманих ними теоретичних знань та практичних навичок з даного курсу. Об'єктивна оцінка знань та вмінь стимулює самостійну роботу студента та є основою будь-якої форми та методу навчання.

Оцінювання результатів навчальної діяльності студентів здійснюється в межах 100 бальної шкали. Основою для такого контролю є: усне та письмове опитування, тестування, перевірка та захист рефератів, перевірка модульних контрольних робіт.

В загальну кількість балів по даному курсу включаються бали, які студент може отримати за:

– відповіді та активність на лекціях і семінарсько-практичних заняттях;
– виконання індивідуальних завдань;
– виконання самостійної роботи;
– вирішення задач, розв'язання проблемних ситуацій тощо.
– виконання модульної контрольної роботи;
– складання іспиту.

Шкала оцінювання усної або письмової відповіді на теоретичні питання приведена в табл.1. Шкала оцінювання знань студентів при виконанні практичного завдання приведена в табл.2, індивідуального завдання – в табл.3.

Критеріями оцінки при усних відповідях є: повнота розкриття питання; логіка викладання, культура мови; використання основної та додаткової літератури (підручників, навчальних посібників, журналів тощо); аналітичні міркування, вміння робити порівняння, висновки.

При виконанні письмових завдань враховуються: повнота розкриття питання; цілісність, системність, логічна послідовність, вміння формулювати висновки; акуратність оформлення роботи.

Таблиця 1

Шкала оцінювання усної або письмової відповіді на теоретичні питання

Відповіді на теоретичні запитання	Відсоток виконання завдання	Кіль-кість балів	Шкала пере-воду балів в оцінку
1	2	3	4
Студент володіє матеріалом повно та правильно відповідає на поставлені запитання, дає логічні пояснення і підводить підсумки, а також чітко і грамотно відповідає на додаткові запитання.-	Не менше 85	3	«5»
Дана правильна відповідь, яка може бути неповною або нетеч-ною і призводить до не коректних висновків.	Не менше 75	2,5	«4»
Відповідь містить суттєві помилки або є поверхневою, студент володіє матеріалом на задовільному рівні.	Не менше 50	2	«3»
Немає правильної відповіді. Студент практично не володіє навчальним матеріалом.	Менше 50	0	«2»

Таблиця 2

Шкала оцінювання знань студентів при виконанні практичного завдання

Виконання практичного завдання	Кількість балів	Шкала переводу балів в оцінку
Задача розв'язана вірно і містить пояснення та логічні висновки	6	«5»
Задача розв'язана , але при розв'я-занні допущені незначні помилки, які на загальний підсумок не вплинули	4	«4»
Задача розв'язана, але містить грубі помилки, які призводять до зміни кінцевого результату, відсутні висновки	2	«3»
Задача не розв'язана або розв'язана на 30–50 %	0	«2»

Таблиця 3

Шкала оцінювання індивідуального завдання

Виконання реферату (доповіді)	Захист реферату	Кількість балів	Шкала переводу балів в оцінку
Зміст і оформлення доповіді відповідають всім вимогам	Студент дуже добре володіє матеріалом, дає грамотні та змістовні відповіді на додаткові запитання	8	«5»
Зміст роботи містить деякі неточності, незначні помилки	Студент володіє матеріалом, але допускає в своєму виступі деякі неточності	6	«4»
Зміст роботи містить неточності і грубі помилки	Студент володіє матеріалом на задовільному рівні, допускає помилки у відповідях на додаткові запитання	3	«3»
Зміст та оформлення роботи не відповідають навчально-методичним вимогам	Студент на незадовільному рівні володіє матеріалом, на додаткові запитання не відповідає, або відповідає неправильно	0	«2»

Максимальна кількість балів, які студент може отримати за семестр – 100 балів	
84-100	Ступінь А – «відмінно»
67-83	Ступінь В – «добре»
50-66	Ступінь DE – «задовільно»
33-49	Ступінь FX – «незадовільно» з можливістю повторного відпрацювання навчального матеріалу
1-32	Ступінь Х – «незадовільно» з обов'язковим повторним курсом

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОГО РЕЙТИНГУ

з курсу « Зовнішньоекономічна діяльність підприємства «

5 семестр

Робота в семестрі – 80 балів
Іспит – 20 балів
Разом – 100 балів

Вид занять	Кількість	Максимум балів	Разом
МОДУЛЬ 1 Реферат	1	5	5
Опитування (розв'язання задач, розгляд ситуацій)	2	5	10
Експрес-опитування	3	5	15
Контрольне опитування (письмове)	1	10	10
ВСЬОГО по модулю 1			40
МОДУЛЬ 2 Реферат	1	5	5
Опитування (розв'язання задач, розгляд ситуацій)	2	5	10
Експрес-опитування	3	5	15
Контрольне опитування (письмове)	1	10	10
ВСЬОГО по модулю 2			40
РАЗОМ			80
ЗАЛІК (ІСПИТ)			20
ЗАГАЛОМ			**100**

Мінімальна кількість балів для допуску до заліку (іспиту) – 41 бал

ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Основна література:

1. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник / Під ред. В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко.-6-е вид., стер.– К.: Знання, 2006. – 460с.

2. Міжнародні економічні відносини: аналіз стану, реалії і проблеми: Навч. посібник для студ. вузів / А. Г. Семенов, М. О. Панкова. –К.: Центр навч. літ., 2006. – 232 с.

3. Міжнародні економічні відносини: Підручник для вищ. навч. закладів / Під ред. Л. М. Гшорбач, О.В. Плотніков.– К.: Кондор., 2005. – 236 с.

4. Черевань В.П. Міжнародна економічна діяльність: Навчальний посібник. – К.: видавничий дім «Слово», 2003. – 280 с.

Додаткова література:

5. Закон України «Про Митний тариф України» № 2371-III від 5 квітня 2001 року // Із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 23 червня 2005 року № 2715-IV.

6. Закон України « Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991року № 959-XII /Із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 14 вересня 2006 року № 139 –V.

7. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 1 червня 2000 року № 1775-III // Із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 27 квітня 2007 року № 994-V.

8. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28 грудня 1994 року № 334/94-ВР // Із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 27 квітня 2007 року № 997-V.

9. Закон України «Про Єдиний митний тариф» від 5 лютого 1992 року № 2097-XII //Із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 17 січня 2006 року № 3351-IV.

10.Закон України «Про систему оподаткування в Україні» // від 25.06.1991 № 1251-XII (із змінами станом на 5 червня 2003 року № 906-IV).

11.Декрет Кабміну України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» (№ 15-93 від 19.02.1993 в редакції змін від 14.07.1999).

12.Міжнародна Торгівельна палата – «ІНКОТЕРМС – Офіційні правила тлумачення торговельних термінів» (редакція 2000 року) – Видання МТП № 560, Введені в дію з 01.01.2000 р. // «Урядовий кур'єр», № 63, 3 квітня 2000 р., «Урядовий кур'єр», № 68, 10 квітня 2002 р.

13.Перелік документів, необхідних для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України // Постанова Кабінету Міністрів України від 01 лютого 2006 р. № 80.

14. Постанова КМУ від 21.06.95 № 444 «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) та типові форми захисних

попереджень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в інвалюті».

15. Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) // Наказ Мінекономіки та з питань європейської інтеграції від 06.09.2001. № 201.

16. Про організацію роботи органів державної влади, що здійснюють контроль товарів і транспортних засобів за принципом «єдиного офісу» під час переміщення їх через митний кордон України // Проект Постанови Кабінету Міністрів України, 22 березня 2006 року, http://www.customs.gov.ua.

17. Лист державної податкової адміністрації України від 11.01.2005 р. № 464/7/12-0117 «Про застосування міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування».

18. Постанова КМУ «Про перелік товарів експорт та імпорт яких квотується та ліцензується в 2005 році».

19. Постанова кабінету міністрів України від 23 грудня 2004 р. № 1722 «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню та на які встановлено квоти у 2005 році».

20. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 6 вересня 2001 року № 201 «Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)».

21. Інструкція НБУ від 12.11.2003 року № 492 «Про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах».

22. Постанова КМУ від 28.08.2003 р. № 1375 «Про затвердження порядку декларування митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон України».

23. Азарян Е.М. Международньій маркетинг: 2-е издание. – Харьков: НДФ «Студцентр», 2001. – 202 с.

24. Александров И.М. Налоговые системы России и зарубежных стран. – М.: Бератор-Пресс, 2002. – 390 с.

25. Балабанов И.Т. Внешнезкономические связи. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 542 с.

26. Борщ Л.Н. Державне регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності в умовах інтеграційних процесів.-Донецьк.– Дон ДУУ, 2005. –296мс.

27. Боринець С. Я Міжнародні фінанси: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 494 с.

28. Брусова А. Операции с давальческим сырьем: заключение внешнеэкономического договора // Бухгалтерия. – 2004. – № 20. – С. 17–24.

29. Бубенко С.П. Організаційноекономічний механізм експортної діяльності підприємства // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 75–78.

30. Бутинець Ф.Ф. та ін. Облік та аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Підручник для студентів вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець, І.В. Жиглей, В.М. Пархоменко; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця, 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 544 с.

31. Буров А. С. Международньій маркетинг. Учеб. пособие для студ. вузов.– М.: Изд. Дом «Дашков и Ко», 2005. – 284 с.

32. Василик О.Д. Податкова система України. Навч. посібник. – К.:

Поліграфкнига, 2004. – 478 с.

33. Вічевич А.Н., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – Львів: Афіша, 2004. – 140 с.

34. Горбач Л. М. Міжнародні економічні відносини: Підруч. для студ. вузів.- К.: Кондор ,2005. –266с.

35. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436 Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zako№2.rada. gov.ua/laws/ show/ 436-15.

36. Глушаков В. Е. Стратегический менеджмент: Учеб. пособ. – Мн.: Экоперспектива, 2001. – 167 с.

37. Дорофієнко В. – Про деякі аспекти економічних наслідків приєднання України до СОТ// Економіст / – № 8 – 2007/ – С. 66–70.

38. Дроздова Г.Н. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства. – К.: ЦУЛ, 2002. – 172 с.

39. Ефективність державного управління в контексті глобалізації та інтеграції: Мат. наук.-практич. конференції за міжнар. участю (29 травня 2003 р., Київ) – К.: Вид-во НАДУ, 2003. – 536 с.

40. Заступіна О. Валютний і податковий контроль операцій міжнародного фінансового лізингу // «Справочник экономиста», вересень 2006 р., № 9 (33), С. 12; жовтень 2006 р., № 10 (34), С. 17; листопад 2006 р., № 11 (35), С. 10 (www.mediapro.com.ua/eco№omist/№ew_issue.php).

41. Захарченко Н.А. Менеджмент во внешнезкономической деятельности: Учебное пособие. – К.: ЦУЛ, 2004. – 384 с.

42. Захарова Л. Правові аспекти та юридичне оформлення фінансового лізингу // «Бізнес-консультант», жовтень 2005 р., № 10 (30), с. 29.

43. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник для студ. вищих навчальних закладів/ Ред. І.І. Дахно.– К.: Центр навч. літератури, 2006. –360 с.

44. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / за ред. Багрова І.А. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.

45. Івасів Б. С. Міжнародні розрахунки: Підручник. – Тернопіль: Вид-во «Карт-бланш», 2004. – 223 с.

46. Кадуріна Л.О. Облік та аналіз ЗЕД. Навч. пос. – К.: Слово, 2003. – 288 с.

47. Каліщенко О. Аналіз концепцій управлінської орієнтації в міжнародному бізнесі // Підприємство, господарство і право. – 2006. – № 3. – С. 151–155.

48. Камлик М.І. Зовнішньоекономічна діяльність та митна справа: Збірник нормативних актів. – К.: ЦУЛ, 2004. – 680 с.

49. Кириченко О., Квас И. Менеджмент внешнезкономической деятельности. – К.: Финансист. – 2000. – 634 с.

50. Козак Ю.Г. Міжнародне оподаткування: Навч. пос. – К.: ЦУЛ, 2003. – 550 с.

51. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Сіваченко І. Ю., Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч. посібн. – К.: Центр навч. літер., 2006. –792 с.

52. Козик В.В. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. –2-ге вид., перероб. і доп.– К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.

53. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилюк та ін. / Я. А. Жаліло.– К.: НІСД, 2005. – 388 с.

54. Корнієнко В. Стан та перспективи контейнерних перевезень в Україні // Економіст. – 2003. – № 6. – С. 34 – 36.

55. Корниюк О. Давальческие операции: предложение об упрощении // Бухгалтерия. – 2004. – № 20. – С. 61 – 62.

56. Коломацька С.П. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні: правове регулювання та гарантії здійснення: Навч. посібн. – К.: Професіонал.– 2004.– 288 с.

57. Кредісов А.І. Управління зовнішньоекономічної діяльністю. – К.: Віра, 2000. – 448 с.

58. Кравчук І.В. Механізми державного управління процесом адаптації національного права до права ЄС: порівняльний аналіз. Автореферат. – К.: Вид-во: Нац. академія держ. упр. при Президентові України, 2006. – 20 с.

59. Кувшинов В.А. Международный лизинг: Модельный договор. Комментарии // Торгово-промышленная палата РФ, 2006, www.tprf.ru

60. Кучик О.С. Міжнародні організації: Навч. посібник / Львівський національний університет ім. Франка. – К.: Знання, 2005. – 497 с.

61. Легенький Г. Проблеми розвитку транзитних перевезень та шляхи їх вирішення // Економіка України. – 2000. – № 7. – С. 32–39.

62. Липов В.В. Міжнародна економіка: Навч. пос.– Х., ІНЖЕК, 2005. – 408 с.

63. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций / К.В. Захаров, В.П. Бочарников, В.В. Липовский. – 2-е изд., доп. – К.: Эльга: Ника-Центр, 2004. – 260 с.

64. Мазур А.В. Посередницька діяльність представників митних брокерів: питання якості правової організації / А.В. Мазур // Митна справа. – 2009. – № 6 (66). – С. 64–71.

65. Международный маркетинг: Учебное пособие / Под ред. В. И. Моргунова. – М.: Дашков и Ко, 2005. – 500 с.

66. Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. А.И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2006. – 552 с.

67. Международные экономические интеграции: Учеб. Пособие / И. И. Левенцев. – М.: Экономист, 2006. – 430 с.

68. Михайлов Д.М. Международные расчеты и гарантии. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2002. – 368 с.

69. Місяць Н.О. Особливості розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності при використанні посередницьких договорів/ Н.О. Місяць // Економічні науки / Серія «Облік і фінанси». – 2010. – Випуск 7 (25). – Ч. – С. 1–16.

70. Міщенко І.В. Митні посередники в Україні: проблеми сьогодення та перспективи розвитку / І.В. Міщенко // Митні справа. – 2011. – №3 (75). – С. 44-48.

71. Міжнародний менеджмент: Навч. посібн./ В.С.Білозубенко, О.В. Озаріна, А.А.Семенов; Ред. О.Б.Чернега. – К.: Центр навч. літератури, 2006. – 592 с.

72. Міжнародні відносини і євроатлантична інтеграція України: Підручн. / В. І. Абрамов, Л. С. Голопатюк та ін. – К.: Освіта України, 2005. – 406 с.

73. Міжнародна економіка: Підручн./ Ред. В. М. Тарасевич.–К.: ЦИЛ, 2006.–966 с.

74. Митний кодекс України та нормативно-правові акти, що регулюють його застосування: Зб. док. / Упоряд. П.В. Пашко. – К.: Знання, 2004. – 1173 с.

75. Мировая экономика и международный бизнес: Учебник для студ. вузов/

Под общ. ред. В. В. Полякова, Р.К. Щенина.–Донецк.-М.: КНОРУС, 2006.– 650с.

76.Мировая зкономика и международные экономические организации. Словарь-справочник / Р.И. Натрошвили. – К.: Изд-во Европейского университета, 2003.– 292 с.

77. Міжнародні економічні організації: Навч. посібник / Під ред. А.Е. Воронкова, Л.В. Єрохіна, Л.І. Рябенко. – К.: Професіонал,2006. – 352 с.

78. Міжнародна економіка: Підручник / Під ред. А. П. Рум'янцева, Г. Клименко, В. В. Рокоча та ін.– 3-е. вид.,перероб. і доп. –Львів:Знання, 2006.– 479 с.

79.Новицький В. Є. Міжнародна діяльність України: Підручн.: – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.

80. Новошинська Л. В. Міжнародний маркетинг. Навч. пос. – К.: УНЛ, 2004. –176с.

81. Нємцов В. Д. Стратегічний менеджмент: Навч. посіб.– К.: ТОВ «УВПК» Ексоб, 2001. – 560 с.

82.Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.

83. Основні країни-партнери у зовнішній торгівлі області: Зб. – Запоріжжя: Поліграф, 2005. – 50 с.

84. Панченко А.М. Комерційне посередництво: сутність та правове регулювання / А.М. Панченко // Держава та регіони. Серія: Право. – 2011. – № 1. – С. 107–109.

85. Плужников К.И. Транспортное экспедирование: Учебник / – М: Рос-Консульт, 2002. – 576 с.

86. Правові засади регулювання експортно-імпортних операцій // Фінанси України. – 2001. – № 7. – С. 26–30.

87. Руденко Л. В. організація міжнародних кредитних розрахункових операцій в банках: Посібник. – К.: Вид-й центр «Академія», 2002. –376 с.

88. Руденко Л.В. Міжнародні кредитно – розрахункові і валютні операції. – К.: Центр учбової літератури, 2003.

89. Руденко Л.В. Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції: Підручник для вищ. навч. Закладів.–К.: ЦУЛ, 2003.–614 с.

90. Рум'янцев А.П. Міжнародна економіка: Підручн.–К.: Знання.– 2003.–446 с.

91.Руденко Л.В. Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції: Підручник. – К.: ЦУЛ, 2003 – 616 с.

92. Садонець І.Л. Міжнародна інвестиційна діяльність. Навч. посібник. – Рекоменд. МОН України. – К.: 2003.

93. Сальнікова Г.І. Правове регулювання посередництва у підприємницькій діяльності: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / Г.І. Сальнікова. – Харків, 2003. – 12 с.

94. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – 390 с.

95. Сапич В. І. Міжнародна економіка: Практикум. Навч. посібник. – Суми: Університетська книга, 2003.–160 с.

96. Сіваченко І.В. Управління міжнародною конкурентоспроможностю

підприємства. Навч. посібник – рекоменд. МОН України. К., ЦУЛ: 2003 р.

97. Скомаровський В.В. Про організацію роботи митних органів за принципом «єдиного вікна» // Державна митна служба України лист від 11.05.2005 р. № 11/1-9/5166, «Митний брокер», № 5, травень, 2005.

98. Софіщенко І. Я. Міжнародні фінанси: Навч. пос.–К.: МАУП, 2005.–200 с.

99. Старцев О.В. Експорт. Імпорт. Транзит: Митне оформлення товарів. – К.: Істина, 2001. – 400 с.

100. Таможенньій кодекс Украины от 01.01.04 № 92-IV// Сборник систематизированного законодательства /Вып. 2/ – Бухгалтерия, февраль 2004, 226 с.

101. Ткаченко Н. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності з використанням нетарифних обмежень // Регіональна економіка. – 2003. – № 1.– С.5–8.

102. Топалов В.І. Прорив України у світовий виставковий бізнес // Маркетинг та реклама. – 2004. – № 7–8.

103. Транспорт та звязок області: Збірник основних показників розвитку всіх видів транспорту та звязку . – Запоріжжя: Поліграф, 2005.– 46 с.

104. Устинов И.Н. Мировая торговля. Статистическо-аналитический справочник. – М.: Экономика, 2000.

105. Ушакова Н.Г. Міжнародне ціноутворення: Навчальний посібник. – Київ: «Видавничий дім «Професіонал», 2003. – 250 с.

106. Ушакова Н.Г. Міжнародне ціноутворення. Навч. посібник. – рекоменд. МОН України. – К., ЦУЛ: 2003.

107. Фоминин С.В. Международные экономические отношения на рубеже тысячилетий: Учебное пособие.–Херсон: Олди-плюс, 2002. – 560 с.

108. Цибанкова Т. М. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ// Монограф., 2-ге вид., без змін.– К.: КНЕУ, 2006. – 660 с.

109. Шук М.В. Комерційні відносини України: розвиток експортного потенціалу: Підручник. – Чернівці: Рута, 2004. – 352 с.

110. Экономика и организация внешнеторговьіх перевозок: Учебник / Под ред. проф. Холопова К.В. – М.: Юрист, 2000. – 684 с.

111. http://WWW MD Office – довідковий Інтернет-сайт по зовнішньоекономічній діяльності «НПО Поверхность», 1999–2007.

112. http:// www.sta.gov.ua – офіційний Інтернет-сайт Державної податкової адміністрації України.

113. http://www.customs.gov.ua – офіційний Інтернет-сайт Державної митної служби України.

114. http://www.irf.kiev.ua – Довідник з європейської інтеграції.

115. http://www.smida.gov.ua – Офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України

116. http://www.UKRstat.gov.ua – Офіційний сайт Державного комітету статистики України.

117. http://wto.i№form.org.ua/go/?url=http://www.me.gov.ua/– Аналітичні прогнози та рекомендації Центру ім. О. Разумкова, Інституту економічних досліджень та політичних консультацій.

Навчально-методичне видання

Методичні вказівки

до практичних занять та самостійної роботи студентів
денної та заочної форм навчання

Укладачі: С.С. Нісфоян ст. викл., к.е.н.

Умовн. друк. арк. 2 Тираж 25 прим.

ЦНТУ, м. Кропивницький, пр. Університетський, 8
тел. 390-541, 390-551