

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Н.О.Дугієнко

**ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА**

**Методичні рекомендації
до виконання самостійної роботи для здобувачів ступеня вищої освіти
бакалавра напрямку підготовки «Міжнародна економіка»**

Затверджено
вченою радою ЗНУ
Протокол № від 2017

Запоріжжя
2017

УДК: 658:339(075.8)

Д 82

Дугієнко Н.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності підприємства: методичні рекомендації до виконання самостійної роботи для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра напряму підготовки «Міжнародна економіка» / Н.О. Дугієнко. – Запоріжжя: ЗНУ, 2017. – 101 с.

Методичні рекомендації містять поради щодо самостійної роботи з дисципліни «Основи зовнішньоекономічної діяльності підприємства», питання для самоконтролю, одноваріантні запитання, практичні завдання, тестові завдання для самоконтролю, перелік рекомендованої літератури, що сприятиме закріпленню, розширенню та поглибленню набутих у ході аудиторної роботи знань, умінь та навичок.

Методичні рекомендації розроблено для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра напряму підготовки «Міжнародна економіка» з метою сприяння набуттю системних знань і навичок у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Рецензент *В.В. Сьомченко, к.е.н., доцент*

Відповідальний за випуск *Д.І. Бабміндра, д.е.н., професор*

ЗМІСТ

ВСТУП	4
Розділ 1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: суб'єкти, види та механізм регулювання.....	5
Тема 1. Економічна сутність зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД).....	5
Тема 2. Зовнішньоекономічна діяльність як система господарських зв'язків українських підприємств.....	9
Тема 3. Нормативно-правове забезпечення ЗЕД підприємств.....	13
Тема 4. Митне регулювання ЗЕД підприємств.....	18
Тема 5. Валютне регулювання ЗЕД підприємства.....	23
Тема 6. Оподаткування ЗЕД підприємств.....	27
Тема 7. Ціноутворення в ЗЕД підприємств.....	30
Тема 8. Пошук та оцінка зарубіжних партнерів. Форми виходу підприємства на зовнішні ринки.....	35
Розділ 2. Техніка ведення зовнішньоекономічних операцій.....	42
Тема 9. Зовнішньоторговельні операції (ЗТО).....	42
Тема 10. Структура та зміст зовнішньоторговельного контракту (ЗТК). Базисні умови поставки (БУП).....	47
Тема 11. Міжнародні розрахунки при здійсненні ЗЕД.....	52
Тема 12. Кредитування ЗЕД підприємств.....	59
Тема 13. Транспортне забезпечення ЗЕД підприємств.....	63
Тема 14. Страхування ЗЕД підприємств.....	68
Тема 15. Спільні підприємства з іноземними інвестиціями (СПІ)....	72
Тема 16. Економічна ефективність ЗЕД підприємства.....	75
ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ	79
ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК	88
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	99

ВСТУП

Дисципліна «Основи зовнішньоекономічної діяльності підприємства» – це професійно орієнтована дисципліна, яка є підґрунтям для формування системи теоретичних знань і професійних навичок майбутніх фахівців зі спеціальності «Міжнародна економіка». Вона є інтегрованим курсом і вивчає міжнародні аспекти діяльності підприємства, механізми, що регулюють цю діяльність, алгоритми ведення зовнішньоекономічних операцій.

Мета вивчення навчального курсу полягає у формуванні у студентів системи теоретичних знань та набутті практичних навичок у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

За підсумками вивчення курсу студенти повинні *знати*: сучасну термінологію міжнародного бізнесу; методи та інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності; особливості товарної та цінової політики на світових ринках, порядок розробки та укладання контрактів; та *вміти*: збирати та аналізувати інформацію з метою вибору та дослідження закордонних ринків; оцінювати кон'юнктуру зарубіжних ринків; розробляти товарний асортимент; розраховувати експортні ціни; здійснювати та укладати міжнародні контракти; розраховувати митну вартість товару, суму мита, митних зборів, ПДВ при перевезенні товарів через кордон.

Курс «Основи зовнішньоекономічної діяльності підприємства» має міждисциплінарний характер та інтегрує в собі знання з багатьох економічних дисциплін. Тому з метою найкращого засвоєння матеріалу студенти повинні до початку вивчення курсу опанувати знання і навички, отримані при вивченні дисциплін «Мікроекономіка», «Міжнародна економіка», «Маркетинг», «Фінанси підприємства», «Державне регулювання економіки», «Розміщення продуктивних сил», «Міжнародні економічні відносини».

Саме необхідністю комплексного дослідження особливостей становлення і розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні зумовлено структуру та зміст методичних рекомендацій до виконання самостійної роботи.

Самостійна робота студента при вивченні дисципліни «Основи зовнішньоекономічної діяльності підприємства» передбачає: самостійне опрацювання теоретичних питань; підготовку доповідей із подальшим їх публічним обговоренням; засвоєння основних термінів; виконання ситуаційних вправ; опрацювання основної та додаткової літератури.

РОЗДІЛ 1. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУБ'ЄКТИ, ВИДИ ТА МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ

Тема 1. Економічна сутність зовнішньоекономічної діяльності

*«ЗЕД – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними...»
(Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»)*

Мета вивчення теми: розглянути економічну сутність зовнішньоекономічної діяльності країни; ознайомитись із причинами та передумовами розвитку ЗЕД; дати характеристику функціям зовнішньоекономічної діяльності; розкрити фактори, що впливають на розвиток ЗЕД.



Питання для самостійного вивчення

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств в умовах глобалізації міжнародної економіки.
2. Еволюція зовнішньоекономічної діяльності підприємств України.

Основні терміни і поняття

Зовнішньоекономічна діяльність, функції зовнішньоекономічної діяльності, принципи зовнішньоекономічної діяльності, види зовнішньоекономічної діяльності, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, зовнішньоекономічні зв'язки, форми зовнішньоекономічних зв'язків.



Методичні рекомендації

При самостійному опрацюванні теми слід звернути увагу на те, що значення зовнішньоекономічної діяльності в розвитку всіх країн, у тому числі й України, постійно зростає. Історичний досвід підтверджує вигідність розширення участі країн у міжнародному поділі праці і різноманітних формах міжнародного бізнесу. І навпаки, згортання зовнішньоекономічної діяльності неминуче призводить до уповільнення соціально-економічного розвитку країни, виникнення складних проблем, які неможливо вирішити не лише в економіці, але і в інших сферах суспільного життя. Тому під час вивчення першої теми рекомендується розглянути економічну сутність зовнішньоекономічної діяльності країни, причини та передумови розвитку ЗЕД. Крім того, необхідно дослідити проблеми визначення понять «зовнішньоекономічні зв'язки», «зовнішньоекономічна діяльність» у світовій економічній науці.

Варто також ознайомитись з основними видами зовнішньоекономічної діяльності (експорт та імпорт товарів, капіталів, робочої сили; надання

іноземним суб'єктам різного роду послуг; наукова, науково-технічна, виробнича та ін. кооперація з іноземними суб'єктами; міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами; кредитні та розрахункові операції; спільна підприємницька діяльність з іноземними суб'єктами; підприємницька діяльність, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау; організація діяльності в сфері проведення виставок, ярмарок, аукціонів, торгів, симпозиумів і т. д.). На завершення вивчення теми необхідно дати характеристику функціям зовнішньоекономічної діяльності, розглянути етапи становлення й розвитку ЗЕД в Україні та розкрити фактори, що впливають на цей розвиток.



Питання для самоконтролю

1. Розгляньте підходи до визначення економічної сутності зовнішньоекономічної діяльності.
2. Поміркуйте, у чому полягає національний, регіональний та глобальний аспект ЗЕД.
3. Охарактеризуйте умови, які необхідні для формування та розвитку зовнішньоекономічної діяльності.
4. Прокоментуйте основні положення Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність».
5. Назвіть основні законодавчі акти, які регулюють ЗЕД.
6. Поясніть, що відображають зовнішньоекономічні зв'язки.
7. Визначте, за якими ознаками класифікуються зовнішньоекономічні зв'язки.
8. Дайте характеристику основних форм зовнішньоекономічних зв'язків.
9. Визначте основні чинники, що впливають на зовнішньоекономічну діяльність.



Одноваріантні запитання («Так» чи «Ні»)

1. Характерною рисою сучасного етапу є збільшення частки торгівлі індустриальних країн між собою, на неї припадає понад 70% усієї світової торгівлі.
2. Зовнішньоекономічні заходи повинні відповідати політико-економічному та суспільно-політичному устрою суспільства. Певні зовнішньоекономічні цілі можуть розглядатися тільки як засіб або проміжна мета для досягнення стратегічної загальноекономічної або загальнополітичної мети.
3. Основою розвитку зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємства є розширення меж ринку збуту товарів та послуг за національні з метою збільшення обсягів доходу, закупки необхідної сировини, комплектуючих виробів, нових технологій і обладнання, залучення іноземних інвестицій, участі в міжнародному поділі праці.
4. Зовнішньоекономічні зв'язки – це сукупність форм, засобів і методів зовнішньоекономічних відносин між країнами.

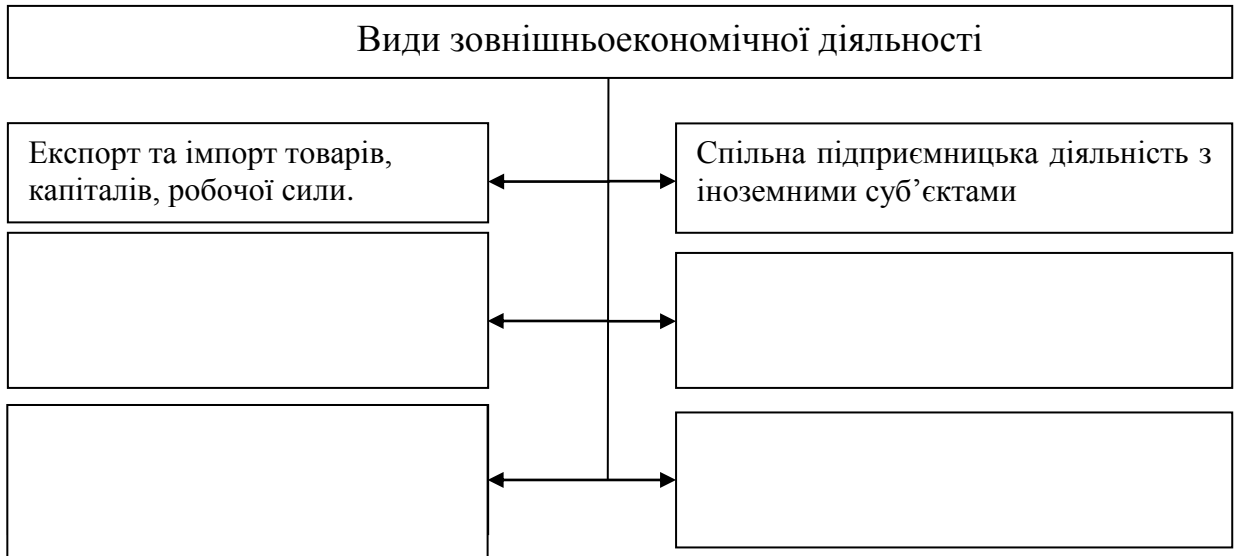
5. Основним законодавчим актом здійснення зовнішньоекономічної діяльності є «Закон України про ЗЕД».



Завдання для самостійного виконання

Завдання 1. Поясніть вислів: «Роль зовнішньоекономічної діяльності, як зовнішнього фактора економічного росту в сучасних умовах постійно зростає, посилюється її вплив на соціально-економічний розвиток не тільки країни, а й кожного господарського суб'єкта».

Завдання 2. Завершіть структурно-логічну схему видів зовнішньоекономічної діяльності.



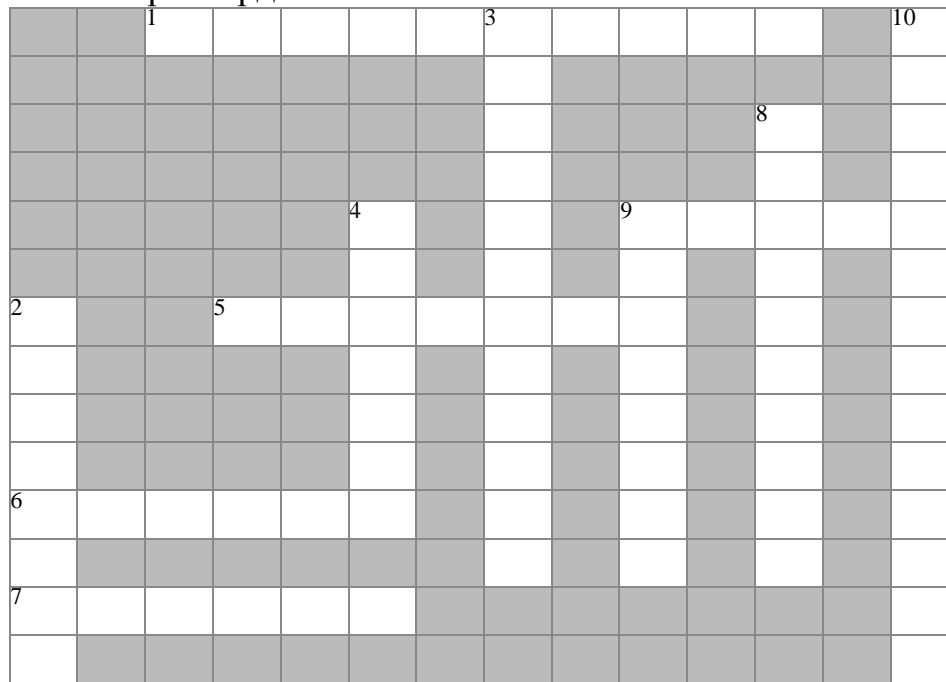
Завдання 3. Аргументуйте або спростуйте такі тези:

1. Сучасний розвиток світового господарства характеризується поглибленням і зміцненням міжнародних зв'язків. Економічні відносини країн стають все більш вагомими у житті та економіці окремих держав. Притаманне це й Україні, як невід'ємній складовій світової економіки. У нашій країні цей процес відбувається досить повільно, супроводжується значним ускладненням та наростанням суперечностей. Загострення світових проблем зумовлює підвищення уваги до державної політики та методів стимулювання зовнішньоекономічної діяльності країни.

2. Об'єктивною необхідністю подальшого розвитку економіки країни є заходи, які направлені на довготривале використання переваг міжнародного розподілу праці, створення умов широкого обміну досягненнями світової науки і техніки й повсюдне їх упровадження у виробництво. Зовнішньоекономічна діяльність – це важлива й невід'ємна сфера господарської діяльності, котра при ефективному використанні всього комплексу сучасних форм і методів міжнародних економічних відносин здатна впливати на технічне удосконалювання виробництва, підвищення продуктивності праці і якості продукції, яка виробляється. В цілому ж, вихід на зовнішній ринок самостійно господарюючих суб'єктів сприяє пристосуванню економіки до системи світогосподарських відносин, формуванню економіки відкритого типу. Саме

тому розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств, фірм, усіх учасників ринкових відносин – це суттєвий фактор підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємницьких структур, так і в масштабах усієї країни. Ефективна зовнішньоекономічна діяльність сприяє відтворенню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, забезпеченню економічної безпеки України.

Завдання 4. Кросворд.



<i>По горизонталі</i>	<i>По вертикалі</i>
1. Набір способів, засобів вибору і здійснення керуючого процесу з множини можливих його реалізацій.	2. Процес обміну товарами, послугами, цінностями і грошима.
5. «Невидимий товар» або «те, що можна купити, але не можна фізично відчутти», що продається не як результат виробництва, а як діяльність.	3. Видача, переоформлення та анулювання ліцензій, ведення ліцензійних справ, контроль за додержанням ліцензійних умов.
6. Ввезення товарів, послуг.	4. Вивіз із митної території країни за кордон товарів і послуг.
7. Довгострокова оренда машин і обладнання, видача обладнання напрокат.	8. Господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно.
9. Продукт природи і людської праці або тільки людської праці у матеріальній і нематеріальній субстанції та у формі послуг.	9. Переказ іноземної валюти або золота з однієї країни до іншої.
	10. Самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність із метою досягнення економічних та соціальних результатів та одержання прибутку.

Тема 2. Зовнішньоекономічна діяльність як система господарських зв'язків українських підприємств

*«Підприємець є каталізатором змін. Він ніколи не живе минулим, лише іноді — теперішнім і практично завжди — майбутнім»
(Майкл Є. Гербер)*

Мета вивчення теми: розглянути об'єкти та суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності; ознайомитись зі способами співпраці національних та іноземних суб'єктів ЗЕД; закріпити знання щодо принципів здійснення ЗЕД в Україні; виявити основні напрямки розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України.

Питання для самостійного вивчення

1. Нові тенденції в розвитку ЗЕД України.
2. Міжнародні принципи, що регламентують відносини між країнами світу.

Основні терміни і поняття

Господарська діяльність, зовнішньоекономічні зв'язки, фізичні особи, юридичні особи, філії іноземних підприємств, представництво іноземного суб'єкта господарської діяльності.



Методичні рекомендації

При опрацюванні теми потрібно розглянути об'єкти та суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, ознайомитись з класифікацією суб'єктів ЗЕД. Важливо опанувати поділ суб'єктів ЗЕД за рівнями економічної діяльності (макрорівень, мікрорівень, міждержавний рівень). Слід акцентувати увагу на тому, що одним із основних суб'єктів ЗЕД є підприємство. Світова практика показує, що близько 85 % зовнішньоекономічних операцій здійснюють підприємства, фірми, організації. Тому потрібно розглянути зовнішньоекономічну діяльність підприємства як сферу господарської діяльності, пов'язану з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок. Також варто ознайомитись зі способами співпраці національних та іноземних суб'єктів ЗЕД; виявити основні напрямки розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України та проаналізувати сучасні тенденції розвитку ЗЕД України.

Крім того необхідно розкрити сутність міжнародних принципів, що регламентують відносини між країнами світу (які були зафіксовані у 1974 р. на сесії Генеральної асамблеї ООН у Декларації про встановлення нового міжнародного економічного порядку), та закріпити знання щодо принципів здійснення ЗЕД в Україні (принцип суверенітету, принцип свободи, принцип рівності, принцип верховенства закону, принцип захисту інтересів, принцип еквівалентності обміну).



Питання для самоконтролю

1. Визначте, роль яких факторів, що впливають на розвиток ЗЕД, сьогодні підвищується.
2. Поясніть, як і чому змінюється сила впливу політичних та природно-географічних факторів на ЗЕД.
3. Проаналізуйте, які види ЗЕД сьогодні є найбільш характерними для міжнародних економічних зв'язків України.
4. Визначте, які права мають суб'єкти господарювання на здійснення ЗЕД у сучасних умовах.
5. Поясніть, яку роль виконує зовнішньоекономічна діяльність в економіці країни.
6. Охарактеризуйте принципи, якими керуються суб'єкти ЗЕД в Україні.
7. Що являє собою зовнішньоекономічний комплекс країни? Проаналізуйте його на прикладі України.
8. Охарактеризуйте основні способи співпраці національних та іноземних суб'єктів ЗЕД.



Одноваріантні запитання («Так» чи «Ні»)

1. Об'єктом ЗЕД є процеси обміну товарами, результатами творчої діяльності та інші види ЗЕД, відповідно до чинного законодавства країни.
2. Принцип суверенітету полягає у рівності всіх суб'єктів перед законом.
3. Суб'єктами макrorівня зовнішньоекономічної діяльності є фізичні та юридичні особи.
4. Основні принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні відображені у Законі України «Про підприємництво».
5. У перші роки незалежності зовнішня економічна діяльність України була незначною і нераціональною, з властивою вузькою географією, нерозвиненою структурою і суттєвою перевагою імпорту над експортом.



Завдання для самостійного виконання

Завдання 1. На основі аналізу Інтернет–публікації визначте проблеми та перспективи розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України та дайте відповіді на запитання:

1. Охарактеризуйте перспективи подальшого розвитку та вдосконалення зовнішніх економічних зв'язків України.
2. Визначте перспективи співробітництва України з країнами Європи.
3. Запропонуйте перспективи розвитку співробітництва України з країнами Азії.
4. Які перспективи існують у зовнішньоекономічному співробітництві України з країнами Африки?
5. Запропонуйте перспективні напрями розвитку співробітництва України з країнами Америки.

Гусєва Н. В. Зовнішньоекономічні зв'язки України : навчально-методичний посібник [Електронний ресурс] / уклад. Н. В. Гусєва, Г. О. Кулєшова, Л. В. Ключко. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 188 с. – Режим доступу: <https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=13&ved=0ahUKEwjL69yGn-DTAhVFECwKHZHKBbA4ChAWCDAwAg&url=http%3A%2F%2Fdspace.univer.kharkov.ua%2Fbitstream%2F123456789%2F12364%2F2%2F%25D0%259D%25D0%259C%25D0%259F%2520%25D0%2597%25D0%2595%25D0%2597%25D0%25A3%25202016.doc&usg=AFQjCNFedjWv6QNvjvn8t2iNGkrVTSMn5w&cad=rja>

Завдання 2. Аналіз ситуації.

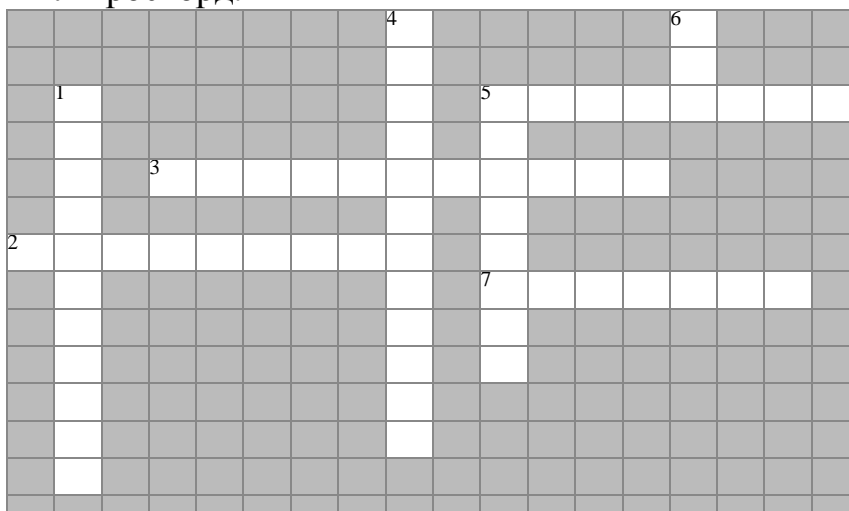
Становлення, функціонування і розвиток вітчизняного підприємництва в Україні відбувається не в соціальному вакуумі й ґрунтується не на абстрактному суспільному базисі. Ці процеси здійснюються в конкретному суспільному контексті й під впливом конкретно-історичних умов, які, з одного боку, сприяють розвитку, а з іншого, – гальмують його. У свою чергу підприємництво як соціальне явище не тільки піддається впливу суспільних процесів, але й саме впливає, видозмінює, трансформує їх.

На Вашу думку, як вирішити проблему активізації вітчизняного підприємництва. Які чинники сприяють, а які гальмують даний процес?

Завдання 3. Заповніть таблицю

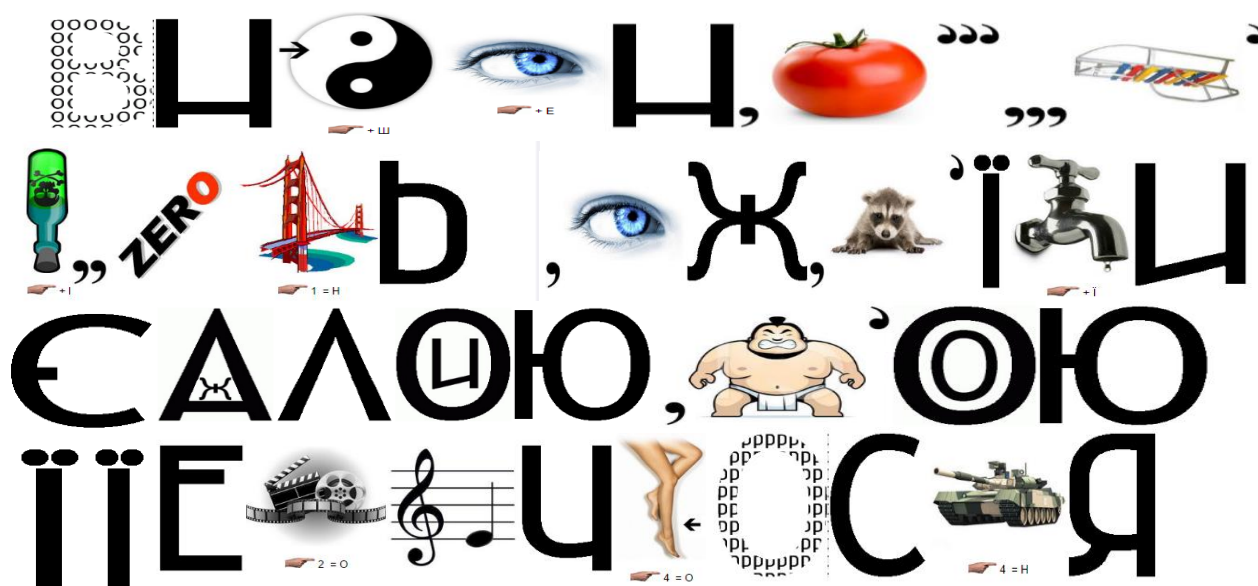
Ознака класифікації	Суб'єкти ЗЕД
За рівнями економічної діяльності	
За характером власності	
За обсягом операцій	
За належністю капіталу	
За правовим статусом	
За сферою господарської діяльності	

Завдання 4. Кросворд.



<i>По горизонталі:</i>	<i>По вертикалі:</i>
2. Особа або установа, що бере на себе певні зобов'язання за договором.	1. - рівень суб'єктів господарювання як юридичних, так і фізичних осіб - це підприємства, фірми, організації, які експортують чи імпортують товари, предмети, послуги.
3. - рівень держави. Основними суб'єктами цього рівня є, безперечно, уряд країни та парламент.	4. Принцип полягає у виключному праві народу України на здійснення своєї ЗЕД; обов'язковості виконання суб'єктами ЗЕД усіх договорів та угод.
5. Фізична чи юридична особа, що має постійне місце проживання або перебуває на території своєї країни.	5. Принцип полягає у забороні дискримінації суб'єктів ЗЕД з боку держави та з боку інших суб'єктів господарювання.
7. Принцип полягає у добровільній участі в ЗЕД, свободі у виборі форм здійснення ЗЕД, гарантувані права власності на результати ЗЕД.	6. Діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Завдання 5. Розшифруйте ребус.



Тема 3. Нормативно-правове забезпечення ЗЕД підприємств

*«Держава існує не для того, щоб перетворити земне життя в рай, а для того, щоб перешкодити йому остаточно перетворитися в пекло»
(Микола Бердяєв)*

*«Обов'язок без права є рабство; право без обов'язку – анархія»
(Ф. Ламенне)*

Мета вивчення теми: розглянути роль держави в регулюванні зовнішньоекономічного сектору економіки; ознайомитись із механізмами регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні; з'ясувати основні завдання та функції органів державного регулювання ЗЕД.



Питання для самостійного вивчення

1. Управління ЗЕД на рівні країни: світовий досвід.
2. Регулювання ЗЕД на регіональному рівні.

Основні терміни і поняття

Цілі, суб'єкти та інструменти регулювання ЗЕД; органи державного регулювання ЗЕД; інструменти регулювання ЗЕД; принципи, суб'єкти та види ЗЕД підприємств; право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності.



Методичні рекомендації

Під час вивчення цієї теми рекомендується акцентувати увагу на тому, що сьогодні у всіх країнах досить динамічно розвивається законодавче підґрунтя організації та управління зовнішньоекономічної діяльності підприємств, що зумовлено загальносвітовими тенденціями уніфікації методологічної бази міжнародної торгівлі, посиленням інтеграційних процесів, появою нових форм і методів торгівлі. Тому, насамперед, потрібно розглянути роль держави в регулюванні зовнішньоекономічного сектору економіки; ознайомитись із механізмами регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні; з'ясувати основні завдання та функції органів державного регулювання ЗЕД.

Наступним етапом вивчення теми є виявлення особливостей регулювання ЗЕД на регіональному рівні. Слід наголосити, що регулювання зовнішньоекономічної діяльності в регіонах відноситься, як до мезорівня, так і мікрорівня, залежно від органів, які здійснюють регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Тому досліджуючи регулювання ЗЕД в регіонах, необхідно розкрити функції всіх органів регулювання (відповідно державних, недержавних органів регулювання та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності). При цьому варто зазначити, що найбільший вплив щодо державного регулювання ЗЕД підприємств в регіонах мають обласні державні адміністрації. Для належного розкриття питання потрібно охарактеризувати основні завдання регулювання ЗЕД в регіоні, а саме: захист

економічних інтересів України та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку країни; стимулювання прогресивних структурних змін в економіці; створення найбільш сприятливих умов для залучення національної економіки в систему світового поділу праці; заохочення конкуренції та ліквідація монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності; підтримка конкурентоспроможності національних виробників на зовнішніх ринках; наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.



Питання для самоконтролю

1. Поясніть, які функції виконують державні органи регулювання зовнішньоекономічних зв'язків в Україні.
2. Визначте, які функції виконують органи місцевого управління ЗЕД.
3. Охарактеризуйте основні етапи процесу економічної інтеграції.
4. Поясніть, яким чином класифікуються суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності.
5. Поміркуйте, які нормативно-правові акти ЗЕД в Україні відносяться до законодавчих актів стратегічного спрямування.
6. Наведіть приклади нормативних документів, що мають тактичний (поточний) характер.
7. Охарактеризуйте найпоширенішу форму нетарифних обмежень зовнішньої торгівлі як у світі в цілому, так і в Україні.
8. Назвіть світові організації, які координують зовнішньоекономічну діяльність. Дайте їх загальну характеристику.
9. Наведіть приклади застосування прихованих методів зовнішньоекономічної політики.
10. Охарактеризуйте інструменти, що використовуються в Україні для регулювання зовнішньоекономічної діяльності.



Одноваріантні запитання («Так» чи «Ні»)

1. Нормативно-правове регулювання в Україні стосується лише підприємств приватного сектору.
2. Державна зовнішньоекономічна політика є певною відповіддю на посилення впливу світового господарства на національний економічний розвиток.
3. Держава та її органи не мають права безпосередньо втручатися в зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів цієї діяльності, за винятком випадків, коли таке втручання здійснюється згідно з чинним законодавством.
4. Пасивна зовнішньоекономічна політика – це узгодження умов регулювання світогосподарських зв'язків з окремими питаннями.
5. Державна підтримка підприємництва полягає лише в нормативно-законодавчому забезпеченні розвитку підприємництва.

Завдання для самостійного виконання

Завдання 1. Приведіть у відповідність терміни та їх визначення.

Назва виду	Зміст зовнішньоекономічної політики держави
Пасивна	Намагання використати зростаючу взаємозалежність країни, зокрема через лібералізацію економічних відносин
Експлуатаційна	Погодження на часткову або повну втрату самостійності країни у проведенні економічної політики
Захисна	Узгодження умов регулювання світо господарських зв'язків з окремих питань
Агресивна	Утримання певного рівня економічної автономності країни, зокрема, через введення обмежувачих режимів
Конструктивна	Контроль руху факторів виробництва однієї країни стосовно інших

Завдання 2. Аналіз ситуації.

В умовах, коли першочерговими завданнями України в сфері зовнішньоекономічної діяльності виступають адаптація національного законодавства до норм і стандартів Європейського Союзу, подальше відкриття ринків і зняття штучних обмежень щодо продукції українських товаровиробників у ЄС, Росії й США; забезпечення найкращих умов для залучення іноземних інвестицій, врахування інтересів України при визначенні нових маршрутів транспортування енергоносіїв, створення максимально сприятливих умов для діяльності українських товаровиробників на ринках Азії, Африки й Латинської Америки, – проблема удосконалення нормативно-правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності та її регулювання набуває особливої гостроти. В цьому аспекті логіка розгляду особливостей державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом конкретизації принципів зовнішньоекономічної діяльності та нормативно-організаційного механізму їх реалізації дозволяє виявити і зняти внутрішні протиріччя у відповідній системі законодавства ще на рівні основоположних засад. Урахування визначених принципових вад законодавства про зовнішньоекономічну діяльність та практики його реалізації у подальшому законотворчому процесі має забезпечити підвищення ефективності системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Прокоментуйте дану ситуацію і дайте відповіді на запитання:

1. Які проблеми існують в Україні з нормативно-правовим забезпеченням ЗЕД?
2. Які шляхи ви пропонуєте для вирішення цих проблем?
3. Які вади існують у законодавстві про зовнішньоекономічну діяльність?

Завдання 3. Визначте функції органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні:

Суб'єкт	Функції
1. Президент України	
2. Верховна Рада	
3. Кабінет Міністрів України	
4. Міністерство економіки	
5. Міністерство фінансів	
6. Національний банк України	
7. Державна фіскальна служба України	
8. Обласні управління зовнішніх економічних зв'язків	
9. Торгово-промислова палата України	

Завдання 4. Міркуємо та аналізуємо.

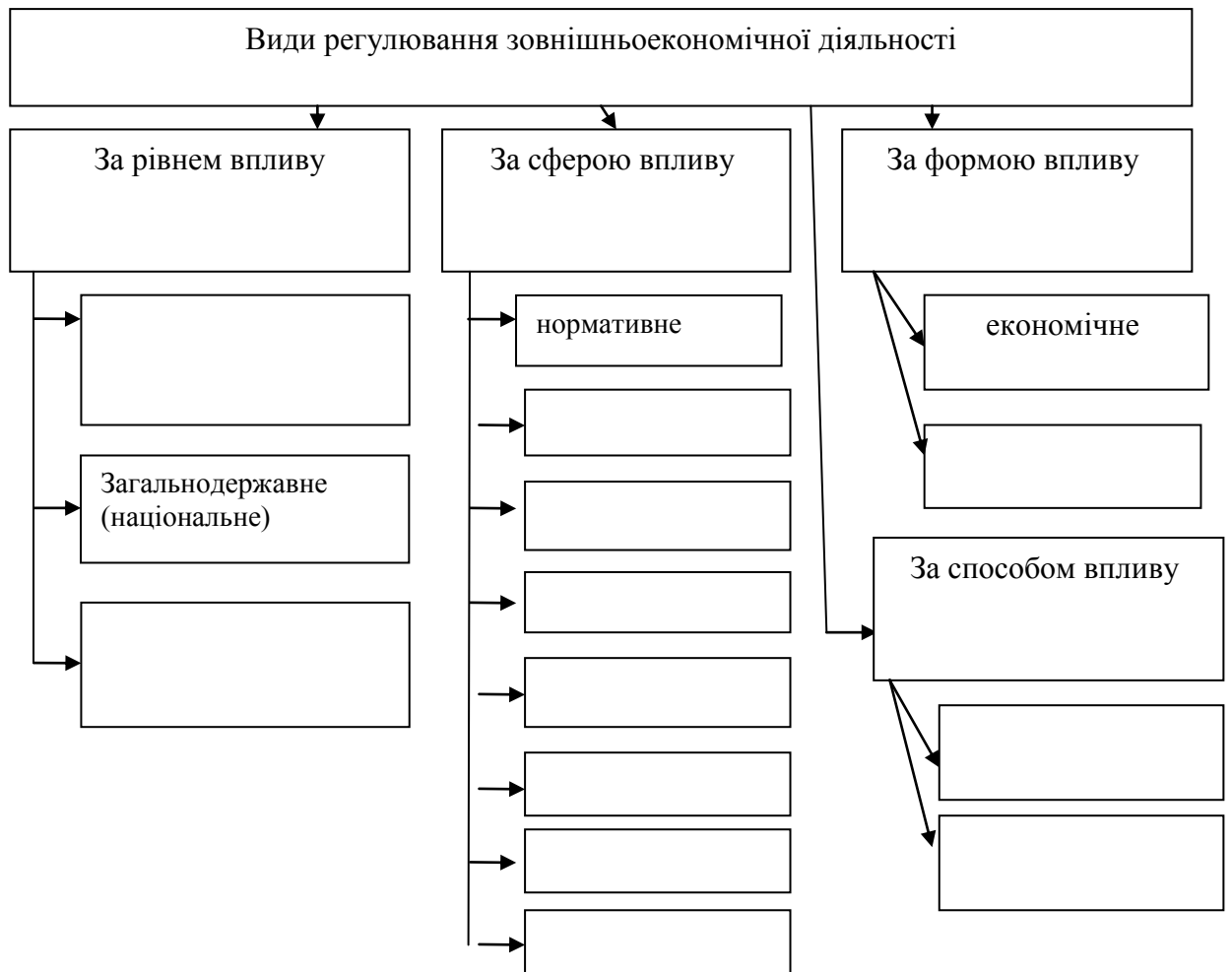
Проаналізуйте Інтернет-публікації та охарактеризуйте інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Опишіть особливості застосування кожного з них.

1. Улида В. Ю. Система державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс] / В. Ю. Улида. – Режим доступу: <http://nuczu.edu.ua/sciencearchive/PublicAdministration/vol3/020.pdf>

2. Гречишкіна О.О. Податкові інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні [Електронний ресурс] / О.О. Гречишкіна, А.С. Ковалев // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2014. – №8(215). – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/301364354_Podatkovyi_instrumenti_reguluvanna_zovnisnoekonomichnoi_dialnosti_v_Ukraini_Tax_Instruments_of_Regulation_of_Foreign_Economic_Activity_in_Ukraine

3. Лисецька Н.М. Аналіз використання базового інструментарію державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс] / Н.М. Лисецька. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_07/28.pdf

Завдання 5. Завершіть структурно-логічну схему «Види регулювання зовнішньоекономічної діяльності».



Тема 4. Митне регулювання ЗЕД підприємств

«Митні збори як усередині країни, так і при вивозі з неї, що стягуються з товарів якої-небудь нації, викликають у іноземців великий опір.

*Купець розглядає їх як підвищення реальної вартості, а в політиці вони вважаються приростом відносного багатства»
(Франсис Форбонне)*

Мета вивчення теми: розглянути суть і принципи митного регулювання ЗЕД в Україні; ознайомитись з системою митних податків та митних зборів; дати характеристику видам митного режиму в Україні; розглянути основні митні процедури і порядок їх здійснення.



Питання для самостійного вивчення

1. Реекспорт та реімпорт.
2. Митний контроль.

Основні терміни і поняття

Митне регулювання, митна вартість, мито, спеціальне мито, антидемпінгове мито, компенсаційне мито, зона митного контролю, митний контроль, митна декларація, митниця, порушення митних правил, митний режим, види митного режиму (імпорт, реімпорт, експорт, реекспорт, транзит, тимчасове ввезення (вивезення), митний склад, спеціальна митна зона), штрафні санкції.



Методичні рекомендації

Під час самостійного вивчення теми слід зосередити увагу на тому, що митне регулювання – це регулювання питань, пов'язаних із встановленням мита і митних зборів, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України. Варто усвідомити, що Україна самостійно визначає митну політику, створює власну митну систему і здійснює митне регулювання на своїй території відповідно до Митного кодексу, законів України і міжнародних договорів за участю України. Тому потрібно розглянути суть і принципи митного регулювання ЗЕД в Україні; ознайомитись з системою митних податків та митних зборів; дати характеристику видам митного режиму в Україні; розглянути основні митні процедури і порядок їх здійснення.

Під час опрацювання теми слід звернути увагу, що здійснення митного контролю та митного оформлення товарів покладено на Державну фіскальну службу України, тому потрібно з'ясувати особливості її функціонування та структуру. Варто зрозуміти, що Державна фіскальна служба керується законами і нормативними актами, прийнятими Верховною Радою України, Указами Президента і Декретами Кабінету Міністрів. Серед них основоположними є Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», Декрети Кабінету Міністрів України

«Про систему валютного регулювання і контролю», «Про єдиний митний тариф» та ін.

Особливу увагу варто приділити характеристиці митних платежів, серед яких: митні збори, штрафи, мито, акцизний збір, ПДВ. Необхідно усвідомити, які виділяються види мита залежно від способу стягнення, об'єкта обкладення, і коли застосовуються особливі види мита: спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне. Також потрібно з'ясувати порядок обчислення і сплати податку на додану вартість і акцизного збору за товари (роботи, послуги), ввезені з-за меж митних кордонів України та товари (роботи, послуги), експортовані за межі митних кордонів України.



Питання для самоконтролю

1. Доведіть, що Україна самостійно визначає митну політику.
2. Назвіть основні митно-тарифні норми, що регулюють митно-тарифні відносини.
3. Доведіть, що у сучасних умовах економічного розвитку України та розширення зовнішньоекономічних зв'язків особливого значення набуває митна справа.
4. Порухення митного режиму несе за собою покарання адміністративного характеру. Чи є це достатнім покаранням?
5. У яких випадках товари та транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон України, перебувають під митним контролем?
6. Проаналізуйте процес становлення української митної справи на європейський шлях.
7. Поясніть, чим відрізняється мито від митного збору?
8. Які є види мита в Україні? Наведіть приклади.



Одноваріантні запитання («Так» чи «Ні»)

1. Режим тимчасового ввезення (вивезення) може використовуватися для нелегального продажу товарів, які були ввезені або вивезені у такому режимі.
2. Для підвищення привабливості економіки України для іноземних інвесторів та збільшення надходжень до бюджету України доцільно було б зменшити контроль та законодавче регулювання спеціальних митних зон.
3. Регулювання митної політики та діяльності, пов'язаною із нею, здійснюється лише Державною митною службою.
4. Митне регулювання на території України здійснює Європейський Союз.
5. До митних платежів відносять митні збори та штрафи.



Завдання для самостійного виконання

Завдання 1. Розв'яжіть задачу.

Згідно з договором купівлі-продажу товар поставляється з Чехії до України за умовами EXW. Вартість товару – 15000 євро. Вартість навантаження на

транспортний засіб – 600 євро, транспортування до кордону України коштує 1700 євро.

Обчисліть митну вартість товару і розмір митних платежів, якщо в ході митного оформлення були сплачені: плата за митне оформлення – 250 грн., мито – за ставкою 15 %, акцизний збір – за ставкою 25 %, податок на додану вартість – за ставкою 20 %. Курс валюти – 28,2 грн. / євро.

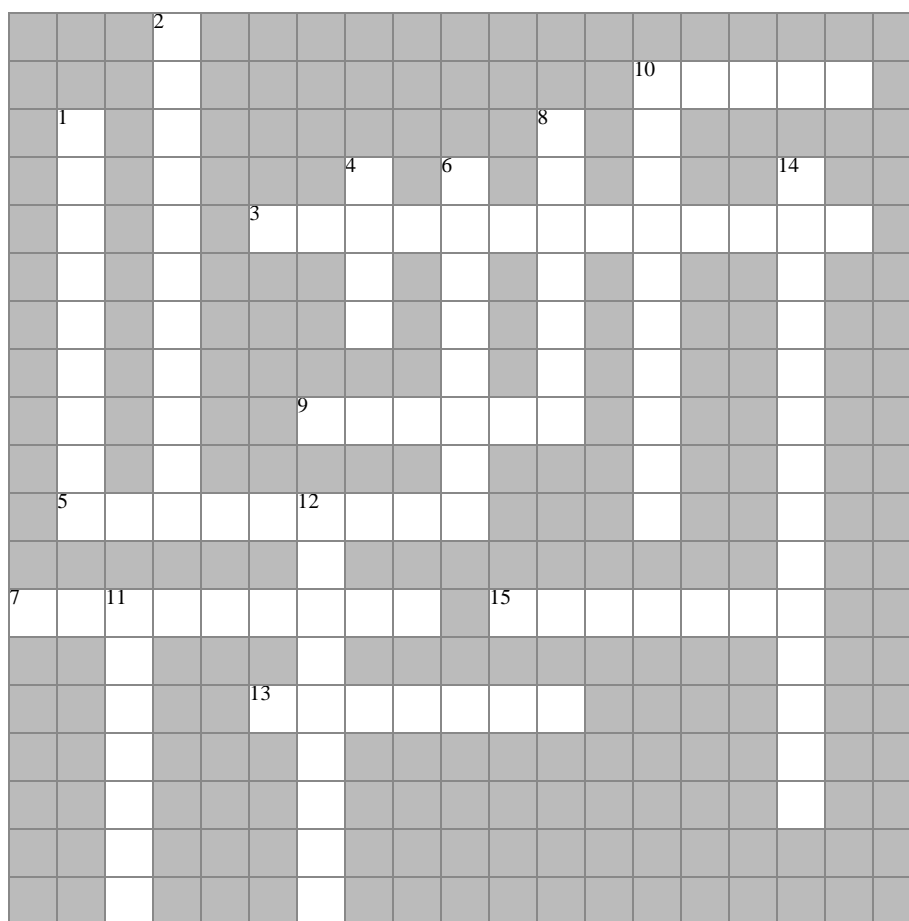
Завдання 2. Розв'яжіть задачу.

На митну територію України імпортується підакцизний товар в кількості 300 кг. Загальна митна вартість товару – 10000 грн. У ході митного оформлення сплачені: плата за митне оформлення (розмір – 70 дол. США); мито (ставка – 5%); акцизний збір (ставка – 20 дол. США за 1000 кг); ПДВ (ставка – 20%). Курс НБУ – 26,3 грн./ дол. США.

Завдання 3. Приведіть у відповідність терміни та їх визначення.

Термін	Визначення
1. Адвалорне мито	А. нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, що обкладаються митом
2. Компенсаційне мито	Б. Застосовують для захисту вітчизняних виробників від імпортних конкурентних товарів, для попередження недобросовісної конкуренції або у відповідь на дискримінаційні дії з боку інших держав;
3. Ввізне мито	В. Мито нараховують на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України.
4. Специфічне мито	Г. Нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, що обкладаються митом;
5 Спеціальне мито.	Д. Мито нараховується за ставками, передбаченими Єдиним митним тарифом України
6. Мито	Е. Непрямий податок, що встановлюється на підакцизні товари та включається в їхню ціну.
7. Вивізне мито	Є. Застосовують у випадку імпорту на територію України за ціною, яка є суттєво нижчою від їхніх конкурентних цін у країні-експортері
8. Сезонне мито	Ж. Непрямий податок, різновид митних платежів, який накладається на товари, що переміщуються через митний кордон, тобто ввіз/вивіз чи транзит і який включається до ціни товарів та сплачується за рахунок кінцевого споживача.
9. Акцизний збір	З. Застосовують у випадку ввезення на територію України товарів, для виробництва й експорту яких використано субсидії, якщо такий імпорт завдає шкоди вітчизняним виробникам подібних товарів
10 Антидемпінгове мито.	І. Застосовується для оперативного регулювання ввезення товарів (основному вони встановлюються на сільськогосподарську продукцію сезонного виробництва і діють терміном не більше шести місяців).

Завдання 4. Кросворд.



<i>По горизонталі:</i>	<i>По вертикалі:</i>
<p>3. Мито, що застосовується відповідно до Закону України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» в разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, що завдає шкоди національному товаровиробнику.</p> <p>5. Митний режим, відповідно до якого товари, що походять з інших країн не пізніше ніж у встановлений законодавством строк з моменту їх ввезення на митну територію України, вивозяться з цієї території в режимі експорту.</p> <p>7. Вид мита залежно від способу стягнення, що нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, що обкладаються митом.</p> <p>9. Митний режим відповідно до якого товари ввозяться на митну територію України для вільного обігу без обмеження строку їх перебування на цій території та можуть використовуватися без будь-яких митних</p>	<p>1. Спеціально обладнані приміщення, що використовуються для зберігання товарів у режимі митного складу.</p> <p>2. Вид мита залежно від способу стягнення, що поєднує нарахування у відсотках до митної вартості товарів та нарахування у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів.</p> <p>4. Систематизований перелік ставок мита, яким обкладаються товари та інші предмети, що ввозяться, вивозяться або переміщуються транзитом по митній території України.</p> <p>6. Митний режим, відповідно до якого товари, що походять з України та вивезені за межі митної території України згідно з митним режимом експорту, не пізніше ніж у встановлений законодавством строк ввозяться на митну територію України з метою вільного обігу.</p> <p>8. Митний режим відповідно до якого товари вивозяться за межі митної території</p>

обмежень.

10. Митний режим відповідно до якого, ввезені з-за меж митної території України товари зберігаються під митним контролем без справляння податків і зборів і без застосування до них заходів нетарифного регулювання та інших обмежень у період зберігання.

13. Митний режим відповідно до якого товари і транспортні засоби переміщуються під митним контролем між двома митними органами або в межах зони діяльності одного митного органу без будь-якого використання таких товарів і транспортних засобів на митній території України.

15. « ... безмитної торгівлі» - митний режим, згідно з яким товари, а також супутні товарам роботи, не призначені для споживання на митній території України, перебувають та реалізуються під митним контролем у пунктах пропуску на митному кордоні України без справляння мита та податків, установлених на експорт та імпорт товарів такого типу.

України для вільного обігу без зобов'язання щодо їх повернення на цю територію та без визначення умов їх використання за межами митної території України.

10. Вид мита, що нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, що обкладаються митом.

11. Мито, що нараховується на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України.

12. Митний режим, відповідно до якого ввезені на митну територію України товари, що походять з інших країн, піддаються у встановленому законодавством порядку переробці без застосування до них заходів нетарифного регулювання.

14. Вид мита, що застосовується у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом демпінгу.

Завдання 5. Розшифруйте ребус.



Завдання 6. Міркуємо та аналізуємо.

Поясніть вислів французького просвітителя, правознавця, філософа Шарля Леї де Монтеск'є: «Держава повинна займати нейтральне положення між своїми митницями і своєю торгівлею і поступати так, щоб вони не шкодили один одному».

Тема 5. Валютне регулювання ЗЕД підприємства

*«Саме валюта приводила в рух механізм національної і міжнародної економічних систем, і саме вона привнесла в загальну картину ризи, що зумовили ту вражаючу швидкість, з якою механізм цей вийшов із ладу»
(Карл Поланьї)*

Мета вивчення теми: розкрити сутність механізму валютного регулювання і валютного контролю в Україні; ознайомитись з основами розрахунків у безготівковій та готівковій іноземній валюті; з'ясувати відповідальність за порушення валютного законодавства.



Питання для самостійного вивчення

1. Особливості валютного регулювання ЗЕД.
2. Санкції за порушення: штраф, пеня, позбавлення ліцензії, виключення з реєстру банків.

Основні терміни і поняття

Механізм валютного регулювання; валютний контроль; режим валютних обмежень; валютні цінності: валюта України, платіжні документи, іноземна валюта, банківські метали; індивідуальні та генеральні ліцензії; розрахунки у безготівковій іноземній валюті; розрахунки в готівковій іноземній валюті; відповідальність за порушення валютного законодавства.



Методичні рекомендації

При опрацюванні теми необхідно розкрити сутність механізму валютного регулювання і валютного контролю в Україні. Варто звернути увагу, що правовий режим валютних відносин в Україні можна визначити як режим валютних обмежень, сутність якого полягає в законодавчій або адміністративній забороні, лімітуванні або регламентуванні операцій з валютою або валютними цінностями. Введення валютних обмежень може диктуватися економічними або політичними причинами. Основним документом нормативно-правової бази, що регулює валютні операції учасників ЗЕД, є Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю». Цей Декрет установлює режим здійснення валютних операцій на території України, визначає загальні принципи валютного регулювання, повноваження державних органів і функції банків та інших кредитно-фінансових установ України в регулюванні валютних операцій, права й обов'язки суб'єктів валютних відносин, порядок здійснення валютного контролю, відповідальність за порушення валютного законодавства.

Також потрібно ознайомитись з основами розрахунків у безготівковій та готівковій іноземній валюті. Порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті за господарськими операціями резидентів регулюється Законом України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті». Згідно із цим Законом, виручка резидентів в іноземній валюті підлягає зарахуванню на їхні

валютні рахунки в уповноважених банках у терміни сплати заборгованості, зазначені в контрактах, але не пізніше 90 календарних днів з моменту митного оформлення (оформлення вантажної митної декларації) експортованої продукції, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності — з моменту підписання акта або іншого документа, який засвідчує виконання робіт (надання послуг), експорт прав інтелектуальної власності.

Завершити роботу над темою варто усвідомленням того, що порушення норм валютного законодавства може тягнути за собою цивільно-правову, адміністративну і кримінальну відповідальність згідно з чинним законодавством України. Відповідальність за конкретні види правопорушень передбачена в Декреті Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» (ст. 16), Законі України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземних валютах», положенні Національного банку України про валютний контроль та в інших актах.



Питання для самоконтролю

1. Поясніть, у чому полягає суть режиму валютних обмежень.
2. Назвіть нормативно-правові документи, що регулюють валютні операції учасників зовнішньоекономічної діяльності України.
3. Поясніть поняття валюти та валютних цінностей. Наведіть конкретні приклади.
4. Охарактеризуйте валютні операції, які мають право здійснювати резиденти та нерезиденти.
5. Поміркуйте, які валютні операції потребують індивідуальної ліцензії.
6. Проаналізуйте особливості торгівлі іноземною валютою на території України.
7. Поясніть, у яких випадках дозволяється використання готівкової іноземної валюти для розрахунків учасників ЗЕД.
8. Яка відповідальність за порушення валютного законодавства передбачена в Україні?



Одноваріантні запитання («Так» чи «Ні»)

1. Девальвація національної валюти призводить до здешевлення вітчизняних товарів за кордоном і до подорожчання імпорту. В зв'язку з цим зростає експорт і зменшується обсяг імпорту. Девальвація сприяє також поліпшенню міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних товарів.
2. Порядок, види, форми, терміни подання звітності про валютні операції визначає Кабінет Міністрів України.
3. Основним документом нормативно-правової бази, що регулює валютні операції учасників ЗЕД є Декрет Кабінету Міністрів України.
4. Здійснення банками операцій з валютними цінностями без одержання генеральної ліцензії НБУ тягне за собою накладання штрафу.
5. Валютні операції за участю резидентів і нерезидентів підлягають валютному контролю.



Завдання для самостійного виконання

Завдання 1. Міркуємо та аналізуємо.

Використовуючи схему, поясніть механізм валютного регулювання.



Завдання 2. Аргументуйте або спростуйте такі тези:

1. Зазвичай НБУ посилює валютне регулювання, як запобіжний чи реагуючий комплекс заходів, з метою недопущення дестабілізації або відновлення стабільної ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках країни.

Лібералізація ж валютного регулювання відбувається з метою зниження рівня тінізації та стимулювання валютних операцій суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

2. Антикризові заходи НБУ у 1998, 2008, 2014 роках обумовлені загостренням проявів кризи та необхідністю пошуку інструментів протидії. В контексті подолання кризових явищ НБУ впроваджує тимчасові спеціальні обмеження щодо: скорочення терміну валютного контролю; збільшення частки валютної виручки, що підлягає обов'язковому продажу; посилення вимог щодо купівлі валюти для розрахунків по імпортних операціях.

На підґрунті дослідження валютного регулювання в Україні, зміни умов валютного контролю та діяльності НБУ під час валютних криз, передкризовий, посткризовий та міжкризовий періоди, аргументовано можна стверджувати, що антикризові заходи НБУ мають традиційно реагуючий характер та не містять ознак превентивності.

3. Україна має великий досвід використання обов'язкового продажу валютної виручки експортерами, зокрема, на початку дев'яностих років минулого століття експортери продавали 100%, а протягом 1998–2005 рр. – 50% валютної виручки. В 2005 р. таку вимогу було відмінено у зв'язку з досягненням макроекономічної стабілізації та достатнім зростанням ВВП. В умовах фінансової кризи 2008–2009 рр. і значного погіршення платіжного балансу України спроби відновити режим обов'язкового продажу іноземної валюти виявилися невдалими, що ускладнювало врегулювання проблем валютного ринку.

4. Для певного урівноваження позитивних і негативних аспектів у механізм валютного регулювання зовнішньоекономічної діяльності резидентів України доцільно ввести економічні стимули для експортерів, пов'язані з режимом подвійного валютного курсу, коли обов'язковий продаж валюти здійснюється ними за більш високим, привабливим для них валютним курсом, відмінним від офіційного курсу гривні до іноземних валют. Це матиме подвійний позитивний вплив, який проявляється у стимулюванні повернення в Україну валютної виручки і фінансовій підтримці експортоорієнтованих галузей національної економіки.

Завдання 3. На основі запропонованих Інтернет–публікацій проаналізуйте сучасний стан валютного регулювання в Україні, визначте проблеми та перспективи розвитку у цій сфері зовнішньоекономічного регулювання.

1. П'янова О. В. Валютне регулювання експортних та імпорتنних операцій суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в контексті антикризових заходів [Електронний ресурс] / О. В. П'янова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2016. – №11. – с.176-181. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5277>

2. Сулейманова С. Р. Про деякі аспекти валютного регулювання й контролю [Електронний ресурс] / С. Р. Сулейманова // Актуальні проблеми держави і права. – 2015. – №4. – С.230-236. – Режим доступу: <http://www.apdp.in.ua/v70/34.pdf>

3. Патерило І.В. Валютне регулювання та валютна політика як важливі інструменти механізму державного регулювання національної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://apnl.dnu.in.ua/2_2011/12.pdf

Завдання 4. Заповніть таблиці.

Таблиця 1. Етапи валютного контролю при експортних операціях

Етап	Підстава, термін
Початок валютного контролю	
Підстава для взяття під контроль	
Закриття валютного контролю	

Таблиця 2. Валютний контроль при імпорتنних операціях

Етап	Підстава, термін
Початок валютного контролю	
Підстава для взяття під контроль	
Закриття валютного контролю	
Зменшення суми валютного контролю	

Тема 6. Оподаткування ЗЕД підприємств

*«Ніщо не вимагає стільки мудрості і розуму,
як визначення тієї частини, яку у підданих забирають,
і тієї, яку їм залишають»
(Шарль Л. Монтеск'є)*

Мета вивчення теми: розглянути систему оподаткування ЗЕД в Україні та її основні принципи; розкрити основні види пільг суб'єктам ЗЕД, що діють на території України.

Питання для самостійного вивчення

1. Принципи оподаткування при здійсненні ЗЕД.
2. Податкове стимулювання інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації економіки.

Основні терміни і поняття

Система оподаткування ЗЕД, пільгове оподаткування, зовнішньоторговельна зона, комплексні виробничі зони, науково-технічні зони, туристично-рекреаційні зони, банківсько-страхові зони, зони прикордонної торгівлі.



Методичні рекомендації

Під час самостійного вивчення теми слід усвідомити, що важливу та виняткову роль серед заходів економічного впливу, спрямованих на ефективний розвиток зовнішньоекономічної діяльності та захист інтересів вітчизняних суб'єктів господарювання при її здійсненні, виконують фіскальні інструменти, значення яких постійно зростає. Регулюючий потенціал зазначених інструментів базується на тарифних та нетарифних заходах, прямому й непрямому оподаткуванні, а також різного роду пільгових механізмах. Тому спочатку потрібно ознайомитись з системою оподаткування зовнішньоекономічної діяльності в Україні та її основними принципами, які викладені в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Також необхідно розглянути особливості оподаткування окремих видів зовнішньоекономічних операцій, зокрема порядок відшкодування ПДВ при здійсненні експортних операцій.

Наступним етапом вивчення теми є з'ясування основних видів пільг суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності, що діють на території України і виступають інструментом стимулювання інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації економіки. Слід згадати також про пільгове оподаткування суб'єктів ЗЕД, які діють на території спеціальних економічних зон (СЕЗ). На території СЕЗ законодавство України діє з урахуванням особливостей, передбачених Законом України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» та законом про створення конкретної СЕЗ. В Україні залежно від господарської

спрямованості та економіко-правових умов діяльності можуть створюватися такі СЕЗ: зовнішньоторговельні, комплексні виробничі зони, науково-технічні зони, туристично-рекреаційні зони, банківсько-страхові зони, зони прикордонної торгівлі.



Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте принципи оподаткування при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.
2. Сформулюйте завдання системи оподаткування.
3. Охарактеризуйте порядок обкладення податком на прибуток експортних операцій в Україні.
4. Поясніть, у чому полягає особливість обкладення податком на додану вартість експортних операцій.
5. Назвіть основні види пільг суб'єктам ЗЕД, що діють на території України.
6. Дайте характеристику видам спеціальних економічних зон залежно від господарської спрямованості та економіко-правових умов діяльності.



Одноваріантні запитання («Так» чи «Ні»)

1. Обкладення податком на прибуток експортних операцій здійснюється за загальною схемою і не має будь-яких особливостей.
2. Обкладення податком на додану вартість експортних операцій здійснюється за загальною схемою і не має будь-яких особливостей.
3. Зовнішньоторговельні зони – частина території держави, на якій товари іноземного походження можуть зберігатися, купуватися та продаватися без сплати мита і митних зборів або з їх відстроченням.
4. Зони прикордонної торгівлі – частина території держави на кордонах із сусідніми країнами, в яких діє спрощений порядок перетину кордону і торгівлі.
5. «Стабільність кількості видів і розмір податків гарантуються державою на строк, не менш як 6 років» – це один із принципів оподаткування при здійсненні ЗЕД.



Завдання для самостійного виконання

Завдання 1. Міркуємо та аналізуємо.

Поясніть вислови:

1. «Стягнення непомірних податків – це дорога, що викликає розбій, збагачення ворога, призводить до загибелі держави» – старокитайський філософ, послідовник Конфуція Сюнь-цзи (313-238 рр. до н.е.).
3. «Податки – це ціна цивілізованості суспільства» – напис на фасаді Міністерства внутрішніх доходів США.
4. «Податки – це більш ніж серйозно. Бабусі скоро лякатимуть неслухняних внуків цим жахливим словом: будеш себе погано вести, прийде страшний Податок і з'їсть тебе, як з'їв недавно твого папу» – Коммерсант-daily, 26.01.1996.

5. «Податки для тих, хто їх сплачує, – ознака не рабства, а волі» – шотландський економіст і філософ Адам Сміт.

6. «Вимагати знищення податків означало б вимагати знищення самого суспільства. Держава нічого не може зробити для громадян, якщо громадяни нічого не зроблять для держави» – економіст і публіцист М. І. Тургенев (1789-1871).

7. «Податки для держави це те ж саме, що й вітрила для корабля. Вони служать тому, щоб швидше ввести його в гавань, а не тому, щоб завалити його своїм тягарем або тримати завжди у відкритому морі і щоб, нарешті, потопити його» – Катерина II Велика (1729-1796).

8. «Оподаткування – це мистецтво обскубувати гусака так, щоб отримати максимум пір'я з мінімумом писку» – Міністр фінансів Франції з 1665 р. Жан Б. Кольбер (1619-1683).

Завдання 2. Заповніть таблицю, визначивши характерні ознаки етапів становлення податкової політики в сфері ЗЕД України.

<i>Етап</i>	<i>Характерні ознаки</i>
I-й етап (1991 – 1996 рр.) – етап лібералізації ЗЕД та становлення системи оподаткування.	
II-й етап (1996 – 2000 рр.) – етап системної організації заходів оподаткування ЗЕД.	
III-й етап (2000 – 2011 рр.) – етап удосконалення ЗЕД та підвищення ефективності оподаткування ЗЕД.	

Завдання 3. Аргументуйте або спростуйте такі тези:

1. Податкова політика в сфері ЗЕД має бути спрямована на створення сприятливих умов щодо розвитку експортоорієнтованої економіки, ефективної інвестиційної діяльності, захисту вітчизняного товаровиробника від недобросовісної конкуренції, ліквідації монополізму тощо.

2. Непрямі податки суттєво впливають на розвиток зовнішньоекономічної діяльності та участі держави в міжнародному поділі праці, тому набувають великого значення в умовах входження держави до світового ринку. На тлі інтеграційних процесів, в Україні постає досить велика кількість проблем щодо непрямого оподаткування. В сучасних умовах важливими є вирішення питань щодо удосконалення:

- законодавства з питань податку на додану вартість і його наближення до вимог ЄС, а саме скорочення переліку пільгових операцій, а також поступовий перехід до диференційованої шкали ставок;

- механізму оподаткування акцизним податком, забезпечення стабільності надходжень від цього непрямого податку до бюджету, а також його ефективності, простого адміністрування та мінімізацію ухилень від оподаткування;

- законодавства з непрямого оподаткування відповідно до норм Світової організації торгівлі, а саме зниження і навіть скасування мита на імпортовані товари.

Тема 7. Ціноутворення в ЗЕД підприємств

*«Ціна зарплаті не товариш»
(Олексій Домницький)*

*«Стартова ціна не завжди такою ж і фінішує»
(Василь Момотюк)*

Мета вивчення теми: розглянути економічну сутність ціни та цінової політики на світовому ринку; ознайомитись з факторами ціноутворення в ЗЕД; дати характеристику ціновим стратегіям на зовнішньому ринку; розкрити послідовність дій у міжнародному ціноутворенні.



Питання для самостійного вивчення

1. Цінові стратегії на зовнішньому ринку.
2. Демпінг у міжнародній торгівлі.

Основні терміни і поняття

Ціна; ціни, що публікуються; розрахункові ціни; цінова політика; цінова стратегія; стратегія відшкодування повних витрат; стратегія «зняття вершків»; стратегія прориву або проникнення на ринок; стратегія пов'язаного ціноутворення; стратегія престижних цін; стратегія цінової диференціації; стратегія встановлення цін у рамках товарної номенклатури; стратегія цінового вирівнювання; стратегія трансфертних цін.



Методичні рекомендації

При опрацюванні теми рекомендується розглянути особливості формування ціни та цінової політики на світовому ринку; ознайомитись з класифікацією світових цін. Охарактеризувати види цін, на основі яких відбувається визначення рівня ціни в ЗЕД: ціни, що публікуються, та розрахункові ціни. Важливо ознайомитись з факторами ціноутворення в ЗЕД (внутрішні чинники, товарні, ринкові, витрати на розробку ринку, торговельні бар'єри, зовнішні чинники).

Крім того варто дати характеристику ціновим стратегіям на зовнішньому ринку. Особливу увагу необхідно акцентувати на таких стратегіях: стратегія відшкодування повних витрат, стратегія «зняття вершків», стратегія прориву, стратегія пов'язаного ціноутворення, стратегія престижних цін, стратегія цінової диференціації, стратегія цінового вирівнювання, стратегія трансфертних цін.

І наостанок потрібно розкрити послідовність дій у міжнародному ціноутворенні і пояснити як на всі етапи цього процесу впливає сукупність внутрішніх, товарних, ринкових та середовищних чинників. Крім того, варто зупинитися на з'ясуванні сутності демпінгу як яскравого прояву цінової конкуренції та розглянути особливості антидемпінгових розслідувань, які

проводяться в Україні з метою захисту національних товаровиробників від недобросовісної конкуренції у вигляді демпінгового імпорту.



Питання для самоконтролю

1. Поясніть, що таке світова ціна і як вона формується.
2. Розкажіть про види цін світового ринку.
3. Охарактеризуйте методики, які використовуються при розрахунку цін в зовнішньоторговельних контрактах.
4. Поміркуйте, що таке базисна ціна товару.
5. Поясніть, які є способи фіксації цін товару в контракті.
6. З'ясуйте, що таке демпінг. Як і на що він впливає?
7. Розкажіть про антидемпінгове законодавство та його роль в економіці.
8. Визначте, які є комерційні поправки до зовнішньоторговельних цін.
9. Поясніть, що таке індикативна ціна.
10. Проаналізуйте сучасну цінову політику фірм.
11. Поясніть, як формується ціна на імпортний (експортний) товар.
12. Що таке контрактна ціна?



Одноваріантні запитання («Так» чи «Ні»)

1. Змінна ціна – це ціна яка фіксується в момент укладання контракту і може бути переглянута в подальшому, якщо ринкова ціна даного товару до моменту його поставки зміниться.
2. Найпоширенішими комерційними поправками до зовнішньоторговельних цін є приведення до єдиних умов поставки, поправка на втрати, приведення імпортової ціни до строку доставки, поправки на умови платежу.
3. Цінова стратегія «зняття вершків» застосовується до захищених патентом нових товарів і полягає в послідовному охопленні різних дохідних сегментів ринку.
4. Базис ціни встановлює, чи входять транспортні, страхові, складські й інші витрати на доставку товару в ціну товару.
5. Розрахункові ціни – це ціни, що оприлюднюються в спеціальних джерелах інформації (ціни аукціонів, ціни статистичних довідників, ціни укладених контрактів, ціни пропозиції великих фірм).



Завдання для самостійного виконання

Завдання 1. Приведіть у відповідність.

Термін	Визначення
1. Ціни, що публікуються	а) застосовуються в контрактах на нестандартне обладнання, що виробляється, як правило, за індивідуальними замовленнями.

2. Розрахункові ціни	б) ціни, що оприлюднюються в спеціальних джерелах інформації.
3. Цінова політика	в) визначення рівня цін і можливих варіантів їх зміни залежно від цілей та завдань, що стоять перед підприємством в короткотерміновому плані та в перспективі.
4. Ціни ринку	г) ціни найбільш впливових ринкових агентів.
5. Світові ціни	д) ціни, за якими ведеться торгівля на конкретному національному чи регіональному ринку.

Завдання 2. Заповніть таблицю.

Ознака класифікації	Види світових цін
За станом ринку	
За напрямом товарного потоку	
За умовами розрахунків	
За повнотою врахування витрат	
За характером реалізації	
За ступенем фіксації	
За рівнем інформаційної відкритості	

Завдання 4. Заповніть таблицю.

Ознака класифікації	Фактори ціноутворення в ЗЕД
Внутрішні, що характеризують фінансову та маркетингову ситуацію на підприємстві	
Товарні, які діють тільки щодо цього товару	

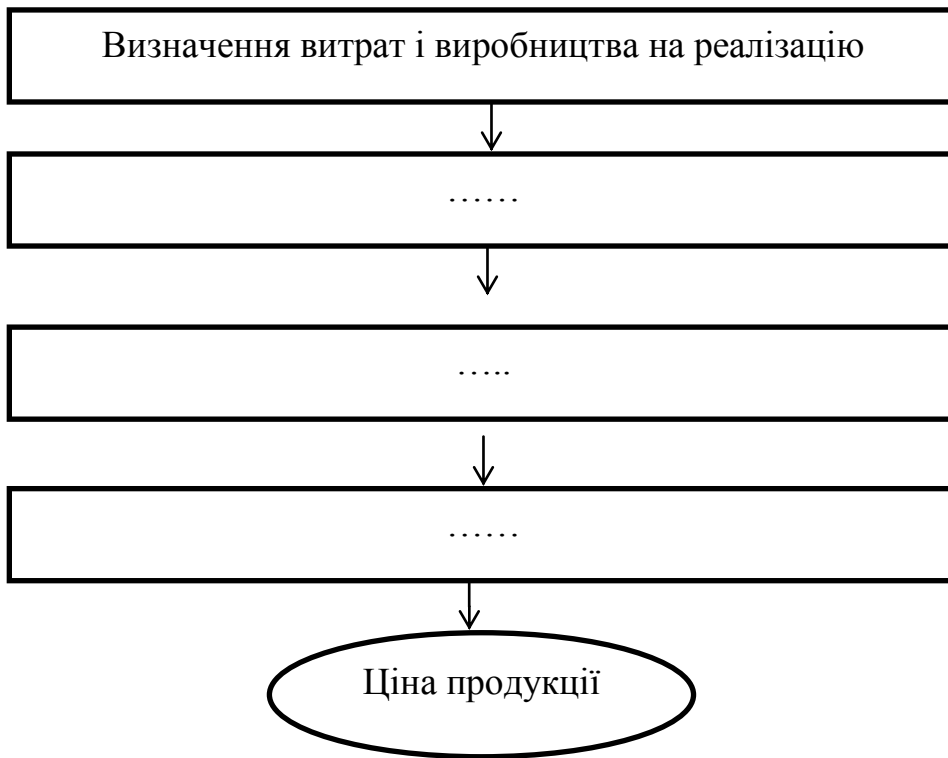
Ринкові, які характеризують можливості та ризики зарубіжного товарного ринку:	
Витрати на розробку ринку	
Торговельні бар'єри	
Чинники, які є зовнішніми щодо взаємодії покупців і продавців товару	

Завдання 4. Розв'яжіть задачу.

За умовами контракту про купівлю-продаж товару К, що потребує тривалих термінів виготовлення, партнери домовились про наступні умови розрахунку змінної ціни за одиницю товару К: початкова ціна одиниці товару на дату укладання контракту - 1500 дол., частка сировини в початковій ціні - 45%, частка заробітної плати в початковій ціні - 35%, частка незмінної складової (прибуток і т.д.) - 20%, ціна одиниці сировини на дату укладання контракту - 40 дол., ціна одиниці сировини на дату оплати поставки товару К - 50 дол., денна ставка заробітної плати одного робітника на дату підписання контракту - 7 дол., денна ставка заробітної плати одного робітника на дату оплати поставки товару К - 9 дол. Розрахуйте ціну одиниці товару К на дату оплати поставки товару.

Завдання 5. Завершіть структурно-логічну схему формування ціни.





Тема 8. Пошук та оцінка зарубіжних партнерів. Форми виходу підприємства на зовнішні ринки

*«Раніше я слухав слова людей і вірив в їх справи.
Тепер же я слухаю слова людей і дивлюся на їхні справи»
(Конфуцій)*

Мета вивчення теми: ознайомитись з методами пошуку іноземних партнерів; пояснити особливості вибору та оцінки партнерів на світовому ринку; розкрити сутність тактики та стратегії проведення переговорного процесу; охарактеризувати види підприємств, що діють на світовому ринку.

Питання для самостійного вивчення

1. Мотиви та етапи виходу підприємства на міжнародні ринки.
2. Інтернет як засіб маркетингового дослідження ринку.

Основні терміни і поняття

Партнер, імідж, етикет, комерційні переговори, нарада, фірма, позиційний торг, принципові переговори, листування, особисті зустрічі, використання технічних засобів (телефон, Інтернет, факс).



Методичні рекомендації

При опрацюванні цієї теми потрібно акцентувати увагу на тому, що важливим етапом просування підприємства на світовий ринок та однією з основних умов для успішного здійснення зовнішньоторговельних операцій є пошук і вибір зовнішньоекономічного партнера, тобто контрагента. Вибір контрагента залежить від характеру зовнішньоторговельної операції і від предмета угоди. Тому варто ознайомитись з методами пошуку іноземних партнерів, пояснити особливості вибору та оцінки партнерів на світовому ринку. Так, вибираючи країну, поряд з економічними міркуваннями, враховують характер торгово-політичних відносин з цією країною. Перевага віддається тим, з якими є нормальні ділові відносини, підкріплені договірно-правовою основою, і які не допускають по відношенню до нашої країни дискримінації. У міжнародній практиці з урахуванням загальноприйнятих методик оцінки потенційних партнерів виділяють характеристики, які важливо враховувати при організації вибору партнера: ступінь солідності потенційного партнера, ділова репутація підприємства, досвід попередніх угод, позиції підприємства на зовнішньому ринку.

Також необхідно охарактеризувати види підприємств, що діють на світовому ринку, і з'ясувати, які джерела іноземних ринків містять інформацію про підприємства. Серед джерел найбільш цікавими є: довідники про підприємства; публікації підприємств (річні звіти, каталоги, ювілейні та рекламні видання, проспекти); матеріали спеціалізованих інформаційних компаній; матеріали періодичної преси; довідники банків; статистичні

публікації окремих країн і спеціалізованих органів ООН з економіки та окремих галузей.

Крім того, потрібно розкрити сутність тактики та стратегії проведення переговорного процесу, зазначивши, що основними способами ведення переговорів є: листування; особисті зустрічі; використання технічних засобів (телефон, Інтернет, факс). Варто також зазначити, що сьогодні розвиток інформаційних технологій суттєво впливає на ведення бізнесу, зокрема, із розвитком мережі Інтернет поступово змінюються підходи до маркетингового дослідження ринку.



Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте ознаки, за якими класифікуються підприємства, що діють на світовому ринку.
2. Поясніть, якими чинниками визначається вибір іноземного партнера.
3. Що таке оферта? Назвіть складові електронного бізнесу.
4. Назвіть джерела, що містять інформацію про потенційних партнерів.
5. Поміркуйте, які моменти потрібно враховувати в загальному вигляді програми прийому делегацій зарубіжних країн.
6. У чому полягає психологічний клімат на комерційних переговорах відповідно до національних традицій, звичаїв та менталітету зарубіжних партнерів?
7. Визначте стадії, які включає схема ділової бесіди.
8. Проаналізуйте методи пошуку іноземних партнерів. Який метод, на вашу думку, є більш перспективним?
9. Обґрунтуйте аспекти діяльності потенційних партнерів, які необхідно вивчити при виборі фірми.
10. Обговоріть позиції оцінювання потенційних партнерів. Яку б позицію ви обрали? Чому?
11. Визначте плюси за мінуси переговорів шляхом листування. Порівняйте листування та переговори шляхом технічних засобів.



Одноваріантні запитання («Так» чи «Ні»)

1. Важливим етапом просування підприємства на світовий ринок та однією з основних умов для успішного здійснення зовнішньоторговельних операцій є пошук і вибір контрагента.
2. Залежно від виду господарської діяльності та характеру операцій підприємства поділяються на національні, іноземні, багатонаціональні.
3. При виборі фірми важливо вивчити різні аспекти діяльності потенційних партнерів, а саме: технологічний, науково-технічний, організаційний, економічний, правовий.
4. Особу, яка надає письмову заяву про бажання укласти договір купівлі-продажу, називають ліцензіатом.

5. Досьє фірми складається з анкети, запитання якої характеризують різні сторони діяльності фірми



Завдання для самостійного виконання

Завдання 1. Аналіз ситуації.

EnjoyMe – українська компанія, що працює в Лондоні і є основним оптовим постачальником дизайнерських подарунків, аксесуарів і товарів для дому. Оскільки компанія перебуває в Лондоні, першими постачальниками EnjoyMe були тільки англійські компанії. У якийсь момент вона почала працювати з великим перевізником, розібралася з премудростями митного оформлення і почала розвивати оптові продажі. Постачальниками були невеликі дизайн-студії і кілька досить великих місцевих компаній: Luckies, Black+Blum, Suck UK, Thabto. Наступного року додалася пара непоганих європейських брендів середнього розміру. Одного разу директор компанії побачила миски Nest від JosephJoseph і закохалася в бренд з першого погляду. Тоді було вирішено, що ця продукція повинна з'явитися в магазині, і директор написала JosephJoseph. У відповідь отримала анкету і виявилось, зробити звичайне замовлення не так просто, компанія повинна бути впевнена, що їх товар продається в гідному місці. EnjoyMe, на жаль, для цього не підійшов, але компанія не здалася. За три місяці зробила площадку спеціально для кухонних аксесуарів і знову зв'язалися з JosephJoseph. Вони здивувалися, що хтось створив сайт тільки для того, щоб продавати продукцію їх бренду, і дозволили зробити перше замовлення в ролі простого оптового покупця. Їх представники приїхали в Київ, потрібно було показати EnjoyMe в кращому світлі. Для цього було всього 10 днів – менеджери компанії організували зустрічі з усіма потенційно цікавими мережевими магазинами та великими клієнтами, провели серію успішних переговорів. Це допомогло в подальшому розвитку, але JosephJoseph вибрав іншого дистриб'ютора – крупну компанію, що працює з посудом більше 10 років.

Питання:

1. Як Ви вважаєте, чи доцільно було так сумлінно боротися за JosephJoseph-постачальника і чи треба надалі продовжувати перегони за отриманням права продавати миски Nest.
2. На скільки ефективною є політика ведення бізнесу з вже відомими брендами та великими компаніями?
3. Які ризики можуть виникнути під час організації спільної справи? Що треба зробити, щоб відома компанія вас «не кинула»?

Завдання 2. Міркуємо та аналізуємо.

Поясніть, як Ви розумієте вислови:

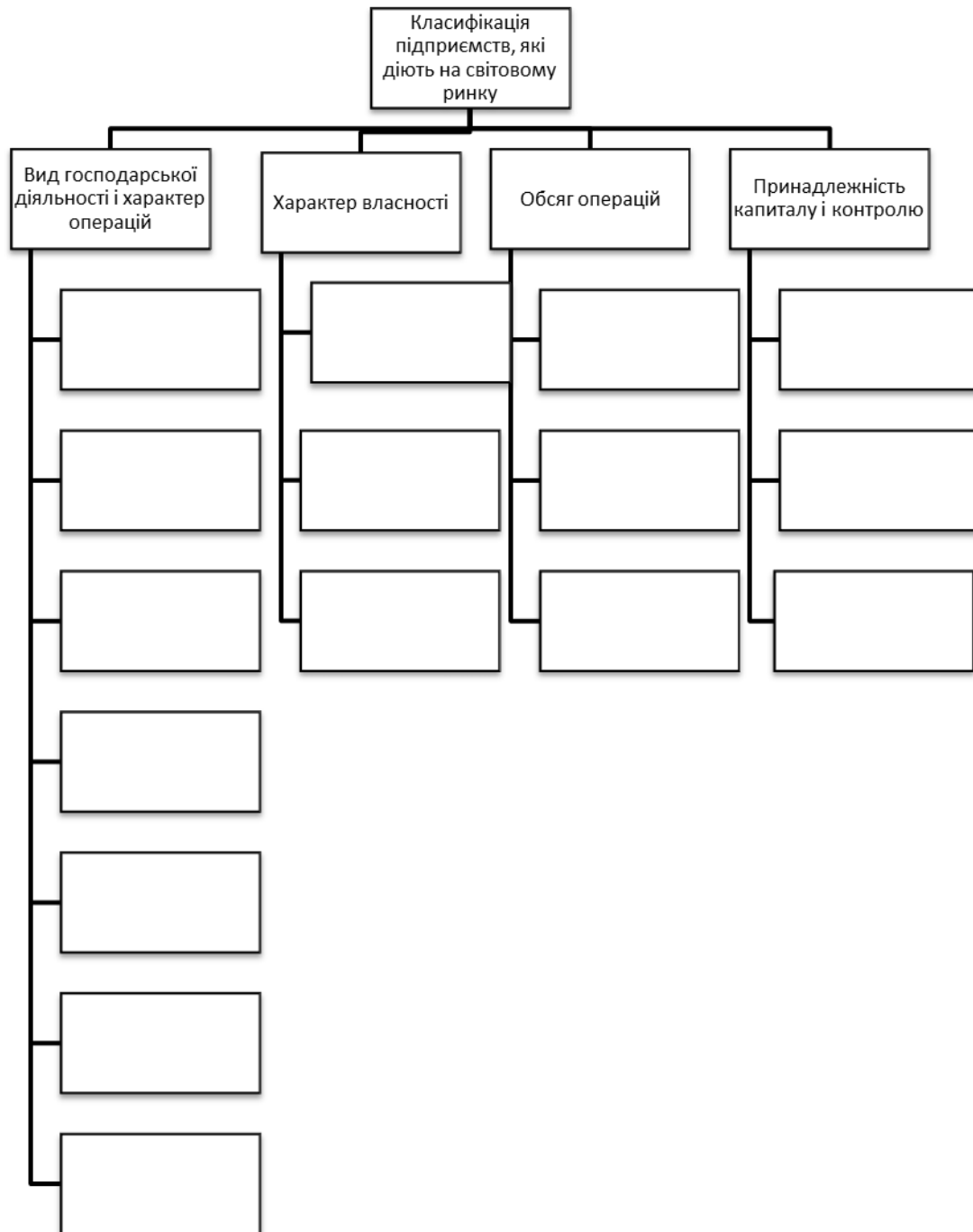
1. «Це взагалі звичайна історія – коли компанія стає відомою, її співробітники починають «бронзовіти», роздуваються від гордості, розмовляють через губу з клієнтами і партнерами. При цьому так зазвичай поведуться недавно найняті співробітники, а не ті, хто привів компанію до

успіху» – підприємець у сфері інформаційних технологій, штучного інтелекту, розробки програмного забезпечення, управління проектами Ігор Ашманов.

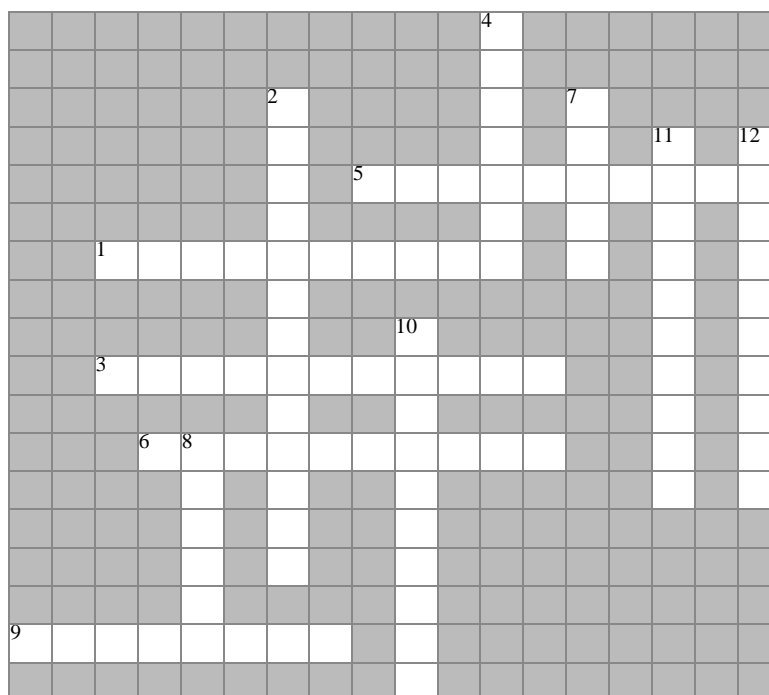
2. «Партнерство без письмової угоди – це російська рулетка» – співвласник міжнародної юридичної компанії Greenberg Traurig Леслі Корвін.

3. «Раніше я слухав слова людей і вірив в їх справи. Тепер же я слухаю слова людей і дивлюся на їхні справи» – Конфуцій.

Завдання 3. Завершіть структурно-логічну схему «Класифікація підприємств, які діють на світовому ринку».



Завдання 4. Кросворд.



<i>По горизонталі:</i>	<i>По вертикалі:</i>
<p>1. Одна із сторін договору у цивільно-правових відносинах.</p> <p>3. Науковий метод (процес) вивчення чого-небудь.</p> <p>5. Дискусія, взаємне спілкування з метою досягнення сумісного рішення.</p> <p>6. Організація, об'єднання людей, які ставлять перед собою спільні завдання, мету, програму дій і відповідно діють для їх виконання, здійснення.</p> <p>9. Капіталістичне торговельне або промислове товариство, що об'єднує підприємців; спілка.</p>	<p>2. Будь-яка відмінність, виключення, обмеження або перевага, що заперечує або зменшує рівне здійснення прав.</p> <p>4. Фізична або юридична особа, яка виступає з офертою.</p> <p>7. Домовленість двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків.</p> <p>8. Пропозиція певній стороні укласти угоду з урахуванням викладених умов.</p> <p>10. Запис, фіксація фактів або явищ з метою обліку і надання їм статусу офіційно визнаних актів.</p> <p>11. Договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися.</p> <p>12. Один з основних способів введення переговорів.</p>

Завдання 5. Аргументуйте або спростуйте такі тези:

1. Ділова репутація та досвід попередніх угод є ключовими характеристиками для оцінки потенційних партнерів.
2. В сучасних умовах малим та середнім підприємствам значно вигідніше користуватися послугами консалтингових фірм, аніж самим проводити аналіз ринку та пошук інформації.
3. Можливості одержання та передачі інформації через Інтернет призвели до бурхливого зростання електронного бізнесу – сфери економіки, яка включає всі фінансові та торгові трансакції, що проводяться за допомогою

комп'ютерних мереж, та бізнес-процеси, пов'язані з проведенням цих трансакцій.

Завдання 6. Аналіз ситуації.

Агент, що представляє американську компанію «Oliver Drilling» у Фінляндії, несподівано повідомив керівництво, що з України надійшло замовлення на бурильне устаткування для шахт середнього розміру на суму 32 млн. дол.

Компанія виробляла устаткування, сконструйоване по її власній розробці і призначене для роботи в малих шахтах. Особливістю його була висока економічність, що в сукупності з хорошою якістю дозволили фірмі зайняти лідируюче положення на цьому сегменті ринку і продавати товар за високою ціною.

Компанія має досвід роботи на закордонних ринках. Більше 70% від суми збільшення продажів за останні 5 років припадало на експортні поставки. У Східній Європі компанію представляють три агенти. Після продажного обслуговування здійснюється через місцеві незалежні фірми за контрактами. Ринки країн Східної Європи є новими для фірми, у зв'язку з чим банк «Oliver Drilling» відмовився підтвердити акредитив для української торгової організації, порадивши авансовий платіж.

На практиці компанія використовувала звичайно поставки на умовах FAS Нью-Йорк для європейських покупців і FAS Лонг Біч — для Азії. І в тому, і в іншому випадках близько 20% експортних поставок для постійних клієнтів здійснювалося за відкритим рахунком після 25%-ої оплати. Іншим клієнтам пропонувався платіж протягом 60 днів. Продажі новому клієнту завжди здійснювалися через підтверджений безвідкличний акредитив. У той час, як президент компанії обмірковував пропозицію з України, її агент з Фінляндії наполягав на пропозиції покупцю інших умов, оскільки з'ясувалося, що конкуренти з Німеччини і Кореї виявляють особливу зацікавленість в цьому замовленні. Не дивлячись на те, що їх машини гірші за якістю, конкуренти неодноразово вигравали кращими для покупця умовами поставки або платежу.

Покупець – крупна торгова організація в Україні – поки не зв'язувалась з конкуруючими фірмами, сподіваючись на відповідь «Oliver Drilling». Незабаром пролунав телефонний дзвінок брокера з прекрасною репутацією із Сант-Луїса, який виявив зацікавленість в укладанні угоди: як оплату за машини українська фірма може поставити партію кам'яного вугілля.

Компанія не мала досвіду роботи в цій галузі, але готова його придбати, якщо ця операція буде початком постійних зв'язків. Але в цьому агент у Фінляндії не був упевнений. Президент компанії був зацікавлений в отриманні цього замовлення, оскільки вважав, що досвід допоможе у вивченні можливостей проникнення на східноєвропейський ринок. Але він не збирався втрачати репутацію постачальника високоякісного і дорогого устаткування, а оскільки продаж повинен був здійснюватися через фінського агента, виникали підозри, що агент міг повідомити інших європейських агентів про умови угоди.

Поліпшення відносин між США і Україною пояснювало заохочення американським урядом активності фірм на цьому ринку, тому не вимагалось отримання експортної ліцензії, тим паче, що товар компанії не відносився до числа стратегічних.

Питання і завдання:

1. Які спонукальні мотиви освоєння нового партнера можуть визначити позитивне рішення президента компанії?
2. Чи радите ви президенту компанії прийняти пропозицію про бартерну операцію? Позитивну і негативну відповіді аргументуйте. Які умови поставки і платежу ви могли б запропонувати для цієї операції?
3. Які конкурентні переваги має пропозиція компанії? Якими її недоліками користуються конкуренти?

РОЗДІЛ 2. ТЕХНІКА ВЕДЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ

Тема 9. Зовнішньоторговельні операції (ЗТО)

«Торгівля не розорила ще жодного народу»

(Б. Франклін)

Мета вивчення теми: розкрити сутність зовнішньоторговельних операцій; ознайомитись із суб'єктами та об'єктами зовнішньоторговельних операцій; з'ясувати види зовнішньоторговельних операцій та методи їх регулювання; пояснити особливості діяльності агентів-представників, брокерів, дистриб'юторів, комісіонерів.



Питання для самостійного вивчення

1. Сутність нетарифного регулювання.
2. Можливості біржової торгівлі в ЗЕД.

Основні терміни і поняття

Експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт, інституційні посередники, прості посередники, методи торгівлі, платіжний баланс, зовнішньоторговельний баланс, антидемпінгові заходи, нетарифне регулювання, квоти, ліцензії, субсидії.



Методичні рекомендації

При самостійному опрацюванні теми слід розкрити сутність зовнішньоторговельних операцій (ЗТО), ознайомитись із суб'єктами та об'єктами зовнішньоторговельних операцій, з'ясувати види та принципи здійснення ЗТО. Важливо також приділити увагу характеристиці основних методів регулювання зовнішньоторговельних операцій, розглянути рівні регулювання ЗТО, з'ясувати сутність тарифного і нетарифного регулювання. Детально варто ознайомитись із заходами, що обмежують зовнішню торгівлю (квотування, ліцензування) та заходами, що її стимулюють.

Крім того необхідно розібратися в особливостях торгово-посередницьких операцій при експорті та імпорті, умовах і перевагах їх застосування, зокрема детально розглянути діяльність агентів-представників, брокерів, дистриб'юторів, комісіонерів. Варто звернути увагу на те, що серед посередників також виділяють інституціональних посередників, до яких відносять товарні біржі, аукціони та міжнародні торги (тендери). Тому рекомендується ознайомитись з особливістю, функціями та тенденціями діяльності міжнародних товарних бірж, які є розповсюдженим засобом торгівлі для низки сировинних товарів.



Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте показники, що використовуються для кількісної характеристики зовнішньої торгівлі.
2. Поміркуйте, як можна оцінити зовнішню торгівлю підприємства або країни за допомогою зовнішньоторгового сальдо.
3. Які галузі економіки, на Ваш погляд, необхідно і можливо розвивати як експортні?
4. Що таке зовнішньоторговельний баланс країни? Охарактеризуйте його структуру.
5. З'ясуйте, які існують класифікатори окрім гармонізованої системи опису та кодування товарів.
6. Поясніть, у чому полягають особливості українського класифікатора ЗЕД.
7. Розкрийте суть операцій з ліцензування, лізингу, толлінгу, інжинірингу.



Одноваріантні запитання («Так» чи «Ні»)

1. Зовнішня торгівля – це відносини між суб'єктами ЗЕД з приводу купівлі-продажу товарів, капіталів, робочої сили та послуг.
2. За критерієм структури виділяють такі показники зовнішньої торгівлі: товарна структура зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД, географічна структура зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД, інституціональна структура зовнішньої торгівлі суб'єктів.
3. Допоміжні зовнішньоторговельні операції являють собою договірні операції з купівлі-продажу товарів або з обміну товарами (бартер), тобто ці операції зафіксовані у зовнішньоторговельних договорах.
4. Квотування здійснюється з метою ліквідації торгового і платіжного дисбалансу з окремими країнами; регулювання попиту і пропозиції на внутрішньому ринку; виконання міжнародних зобов'язань і досягнення взаємовигідних домовленостей.
5. Антидемпінгові заходи часто використовуються країною-імпортером для здійснення тиску на експортерів з метою захисту свого ринку.



Завдання для самостійного виконання

Завдання 1. Аналіз ситуації.

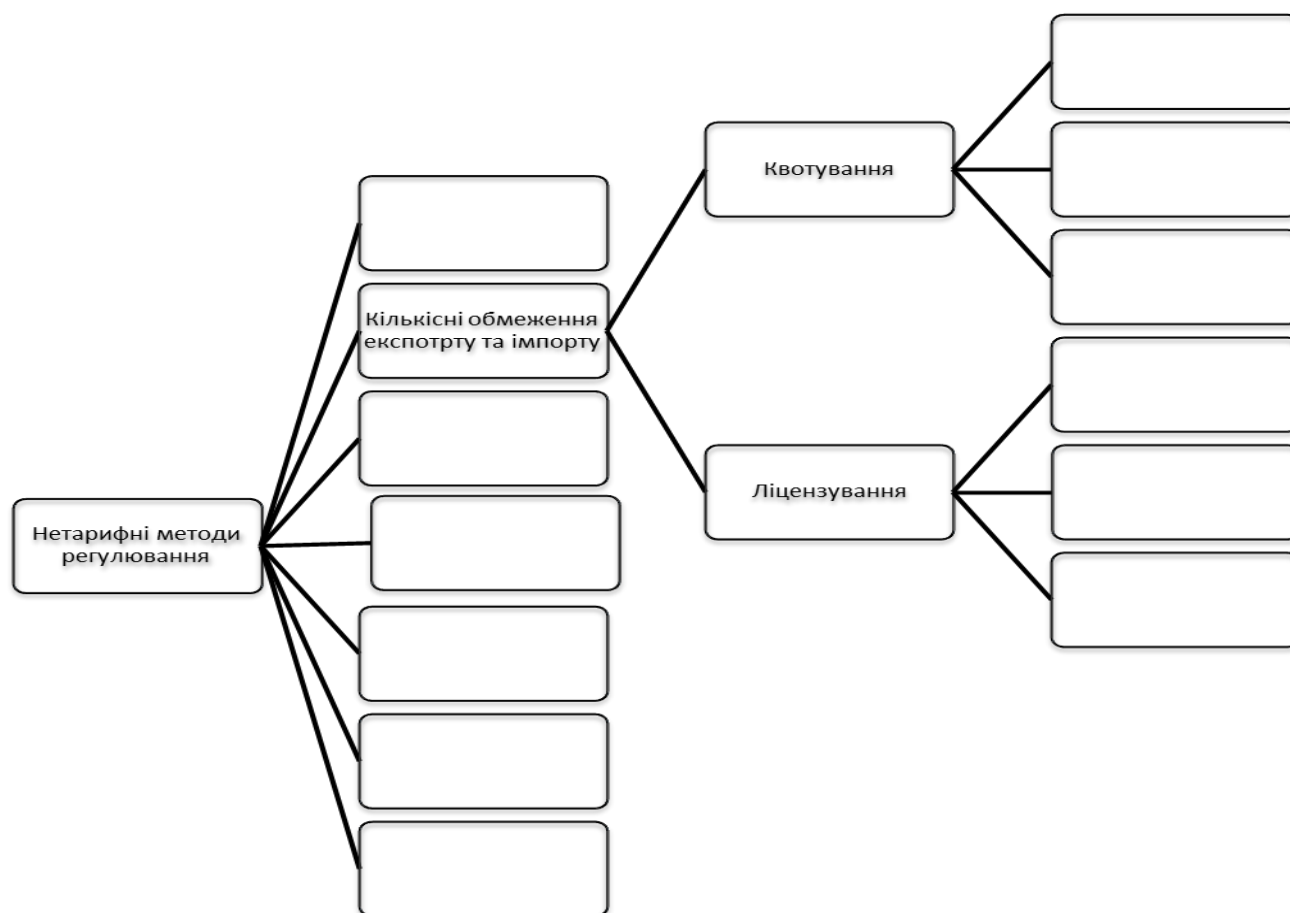
Українське акціонерне підприємство «Секунда» виробляє конкурентоспроможні механічні наручні годинники, реалізує їх на внутрішньому ринку та експортує в країну А. У зв'язку з високим рівнем якості годинників, відносно невисокою ціною, вони завоювали масового покупця. Підприємство розширює виробництво та вишукує додаткові кошти. Тому воно залучає капітал фірми країни експорту та створює спільне виробництво, найменувавши дане підприємство «Секунда-Інтернейшнл».

Оскільки попит на годинники постійно зростає, а їх виробництво виявилось прибутковим, ведучі фірми країни А перепрофілюють своє виробництво на виготовлення годинників. Керівництво країни А, захищаючи своїх виробників, видає закон про обмеження ввезення годинників в країну. Для втримання ринку та забезпечення конкурентоспроможності підприємство «Секунда-Інтернейшл» створює на території країни А повністю належний їй філіал. Ряд фірм в країні Б також бажають виробляти годинники, вступають у переговори з підприємством та купують технологію виробництва годинників. Підприємство охоче приймає вигідні пропозиції щодо закупівлі годинників у закордонних партнерів (з країни В).

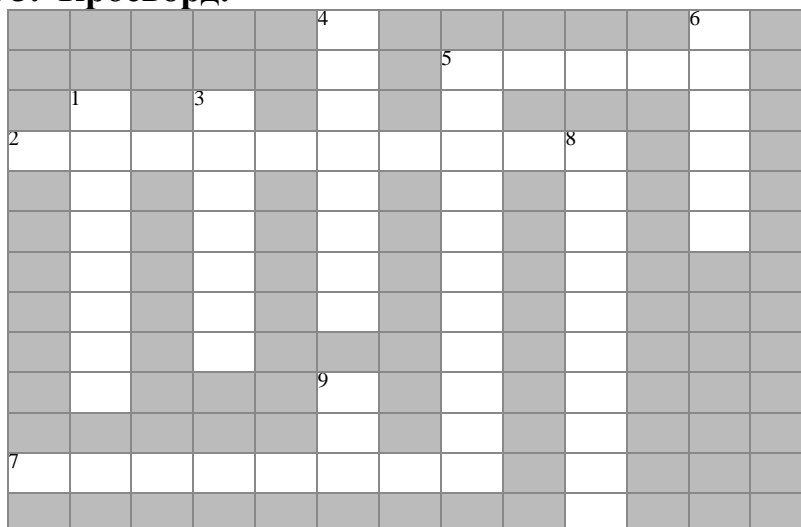
Питання:

1. Визначте основні види зовнішньоекономічних стратегій держави та обмеження зовнішньоторгівельних операцій, які вона може встановити.
2. Проаналізуйте стратегію захоплення зовнішнього ринку акціонерним підприємством «Секунда».

Завдання 2. Завершіть структурно-логічну схему «Нетарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі».



Завдання 3. Кросворд.



<i>По горизонталі:</i>	<i>По вертикалі:</i>
<p>2. Особа чи установа, організація і т. ін., що сприяє встановленню та здійсненню ділових контактів, торговельних або дипломатичних зносин між ким-, чим-небудь.</p> <p>5. Встановлення у вартісному чи фізичному вираженні певного об'єму експорту (імпорту) на визначений період (рік, квартал, і т.ін.).</p> <p>7. Фінансова або інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту, споживання товару.</p>	<p>1. Вид підприємницької діяльності, пов'язаний з купівлею-продажем товарів.</p> <p>3. Продаж товарів за цінами, нижчими від контрактних на міжнародних товарних ринках.</p> <p>4. Документ, що демонструє певний дозвіл.</p> <p>5. Форма комісійного продажу товару.</p> <p>6. Прямий безгрошовий обмін товарами або послугами.</p> <p>8. Оптові та роздрібні посередники, які проводять операції від свого імені та за рахунок виробника.</p> <p>9. Діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними.</p>

Завдання 4. Аргументуйте або спростуйте такі тези:

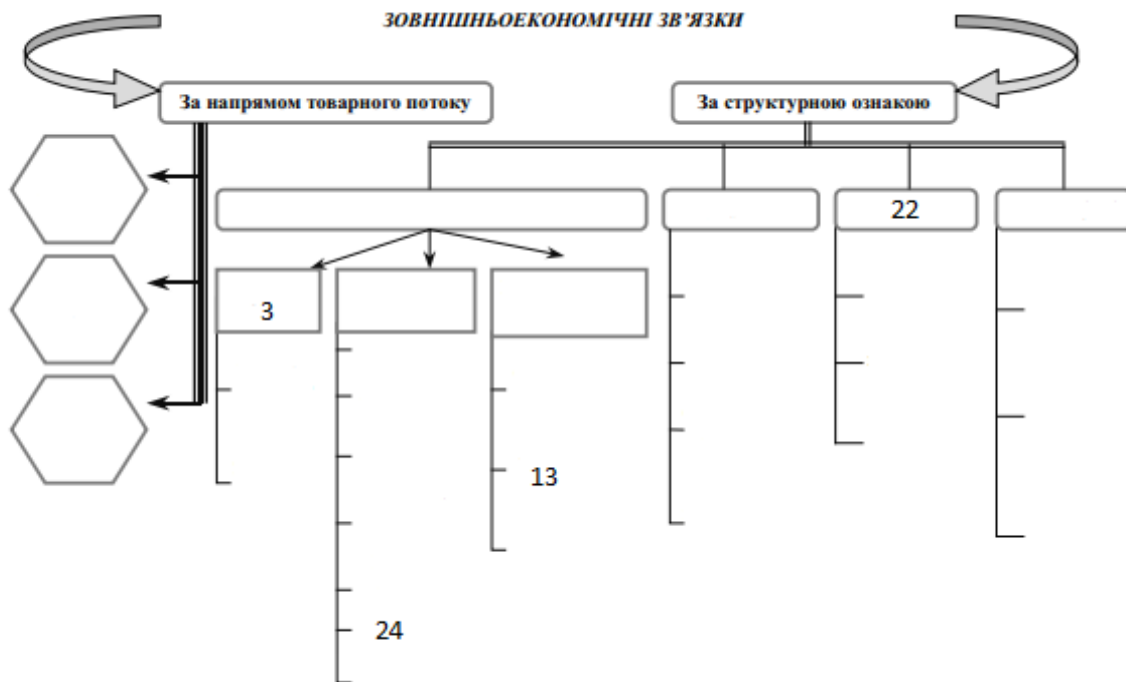
1. Імпорт та експорт продукції часто є першою зовнішньоекономічною операцією, що проводиться тією чи іншою фірмою. Це пояснюється тим, що на початковій стадії залучення до міжнародного бізнесу ці операції передбачають зазвичай мінімальні зобов'язання і найменший ризик для ресурсів фірми.

2. При підготовці конкретної угоди доцільно розділити дану роботу на окремі етапи, визначити відповідальних осіб і терміни виконання робіт для кожного етапу. В залежності від специфіки товару та ринкової ситуації, а також з урахуванням досвіду зовнішньоторговельної роботи у даного підприємства підготовка тієї чи іншої угоди може проходити дуже швидко або розтягуватися на досить тривалий період.

3. Без ретельного опрацювання всіх питань, що стосуються предмета можливої конкретної угоди, спроби почати пошук іноземних контрагентів

будуть безперспективними. Оскільки солідні іноземні комерсанти не будуть даремно витратити час на безпредметні розмови з підприємцями, не професійно підготовленими до встановлення ділових зв'язків з іноземними партнерами. Вітчизняним підприємцям безглуздо звертатися з конкретною пропозицією до випадкової іноземної особи без попередньої перевірки її можливостей.

Завдання 5. Завершіть структурно-логічну схему «Зовнішньоекономічні зв'язки».



1. Експорт	17. Вкладення капіталу в цінні папери
2. Послуги	18. Послуги зв'язку
3. Товари	19. Кредитування
4. Фінансові	20. Страхові послуги
5. Кооперація	21. Франчайзинг
6. Імпорт	22. Виробничі
7. Інформаційний обмін	23. Роялті та ліцензійні послуги
8. Інвестиційні	24. Зустрічна торгівля (бартер, рамочні угоди)
9. Транзит	25. Консалтинг
10. Обслуговування платежів	26. Депозитні (інші банківські операції)
11. Торгівля(купівля, продаж)	27. Страхування
12. Інжиніринг	28. Вкладення капіталу в нерухомість
13. Ноу-хау	29. Зовнішньоторговельні
14. Подорожі	30. Інтелектуальна власність
15. Лізинг	31. Вкладення капіталу в підприємництво
16. Спільне підприємство	

Тема 10. Структура та зміст зовнішньоторговельного контракту (ЗТК). Базисні умови поставки (БУП)

«Час від часу натикаєшся на сорочку-хлопця, який говорить вам, що йому ніякий контракт не потрібен і що «вашого слова досить».

Можливо, так воно і є, але його слова зазвичай недостатньо»

(Харві Маккей)

«Договір дорожче за гроші»

(народне прислів'я)

Мета вивчення теми: розглянути поняття зовнішньоторговельного контракту; ознайомитись із структурою контракту; з'ясувати зміст додаткових умов контракту; охарактеризувати базисні умови поставки згідно правил «Інкотермс – 2010».



Питання для самостійного вивчення

1. Універсальні та типові умови контракту.
2. Зовнішньоторговельний контракт: структура договору та опис процедури його укладання.

Основні терміни і поняття

Міжнародний комерційний контракт, зовнішньоторговельний контракт, типовий контракт, контрагент, оферта, вільна оферта, тверда оферта, контроферта, угода про наміри, акцепт, преамбула, санкція, рекламація, предмет контракту, арбітраж, форс-мажор, маркування, специфікація, додаток до контракту, інвойс, вантажно-митна декларація, митне оформлення, митне очищення, момент передачі відповідальності, основний перевізник, фрахтування, страхування, комбіновані перевезення.



Методичні рекомендації

При виконанні завдань самостійної роботи за цією темою необхідно усвідомити, що у розвитку економічних зв'язків та співробітництва українських підприємців із зарубіжними партнерами важливу роль відіграє міжнародний контракт. Як і будь-яка цивільно-правова угода, зовнішньоекономічний контракт має відповідати низці загальних вимог, додержання яких є необхідним для дійсності угоди. Тому спочатку варто розглянути поняття зовнішньоторговельного контракту; основні види міжнародних контрактів; поняття обов'язкових та додаткових умов контракту; універсальні та типові умови контракту.

Наступним етапом є ознайомлення із структурою контракту та характеристикою основних (преамбула, предмет контракту, базисні умови поставки, ціна та загальна сума контракту, якість товару, термін платежу, умови платежу, санкції та рекламації, юридичні адреси та підписи сторін) та

додаткових умов контракту (здача-прийом товару, упакування та маркування, умови про гарантії, арбітраж, страхування).

Крім того важливо розібратися в особливостях класифікації базисних умов поставки згідно правил «Інкотермс – 2010», бо саме базисні умови постачання спрощують процес розробки і укладання контракту, допомагають партнерам знайти спосіб розподілу відповідальності.



Питання для самоконтролю

1. Визначте мету укладання зовнішньоторговельного контракту.
2. Назвіть основні елементи міжнародного контракту та охарактеризуйте їх.
3. Поясніть, чим відрізняються основні умови зовнішньоторговельного контракту від додаткових.
4. Обґрунтуйте чим відрізняється вільна оферта від твердої.
5. Визначте, за яких базисних умов ціна контракту мінімальна (максимальна).
6. Поміркуйте, які базисні умови не варто застосовувати під час торгівлі сипучою або наливною продукцією без тари.
7. Поясніть, що лежить в основі визначення базисних умов поставки для конкретної угоди.
8. Проаналізуйте, чому серед усіх базисних умов сторони зовнішньоторговельних операцій віддають перевагу умовам FOB і CIF.
9. Прокоментуйте вислів «договір дорожче за гроші».



Одноваріантні запитання («Так» чи «Ні»)

1. Міжнародний контракт – домовленість про комерційний обмін цінностями між різнонаціональними контрагентами, причому суттєвим принципом її здійснення є те, що в її результаті кожен з учасників збільшує особисту цінність об'єкта, що обмінюється.
2. До обов'язкових умов контракту належать: предмет договору, якість та кількість, базисні умови поставки, ціна, гарантії, умови платежу, страховка, юридична адреса та підписи сторін.
3. Преамбула контракту – констатація виду угоди, найменування товару, його характеристики, номенклатурної належності чи асортименту.
4. До форс-мажорних подій належать лише стихійні лиха.
5. Важливим інститутом, який сприяє арбітражному процесу в Україні, є Торгово-промислова палата.
6. Умова «DAP» означає, що продавець виконав своє зобов'язання щодо поставки, коли він надав покупцеві товар, готовий до розвантаження з транспортного засобу, що прибув в погоджене місце призначення. DAP покладає на продавця обов'язок по експортному митному очищенню товару.
7. Умова поставки «FOB» означає, що продавець виконав свої зобов'язання щодо поставки товару в момент, коли останній перетнув борт судна в

узгодженому сторонами порту відвантаження. Таким чином, ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця саме в цей момент.

8. Група «С» – термінів вимагає від продавця укласти договір перевезення на звичайних умовах за свій власний рахунок. Договори на цих умовах відносяться до відвантажувальних контрактів.



Завдання для самостійного виконання

Завдання 1. Визначте зміст складових зовнішньоторговельного контракту. Заповніть таблицю.

<i>Складова контракту</i>	<i>Зміст</i>
Предмет контракту	
Кількість товару	
Якість товару	
Базисні умови контракту	
Транспортні умови	
Ціна товару	
Термін поставки	
Умови платежу	
Пакування	
Здавання і приймання товару	
Гарантії виконання контракту та обслуговування	
Обставини нездоланої сили (форс-мажорні)	
Санкції за порушення умов контракту	
Арбітраж	

Завдання 2. Сформулюйте розділ «предмет контракту» з використанням: додатку, специфікації, викладом змісту предмету у відповідній статті контракту.

Завдання 3. Сформулюйте розділ контракту «кількість» для поставки з України до Великобританії: цукру; цементу; мінеральної води «Миргородська»;

повидла, фасованого у вакуумну упаковку по 250 г; телевізорів; тканини; відходів ткацької промисловості.

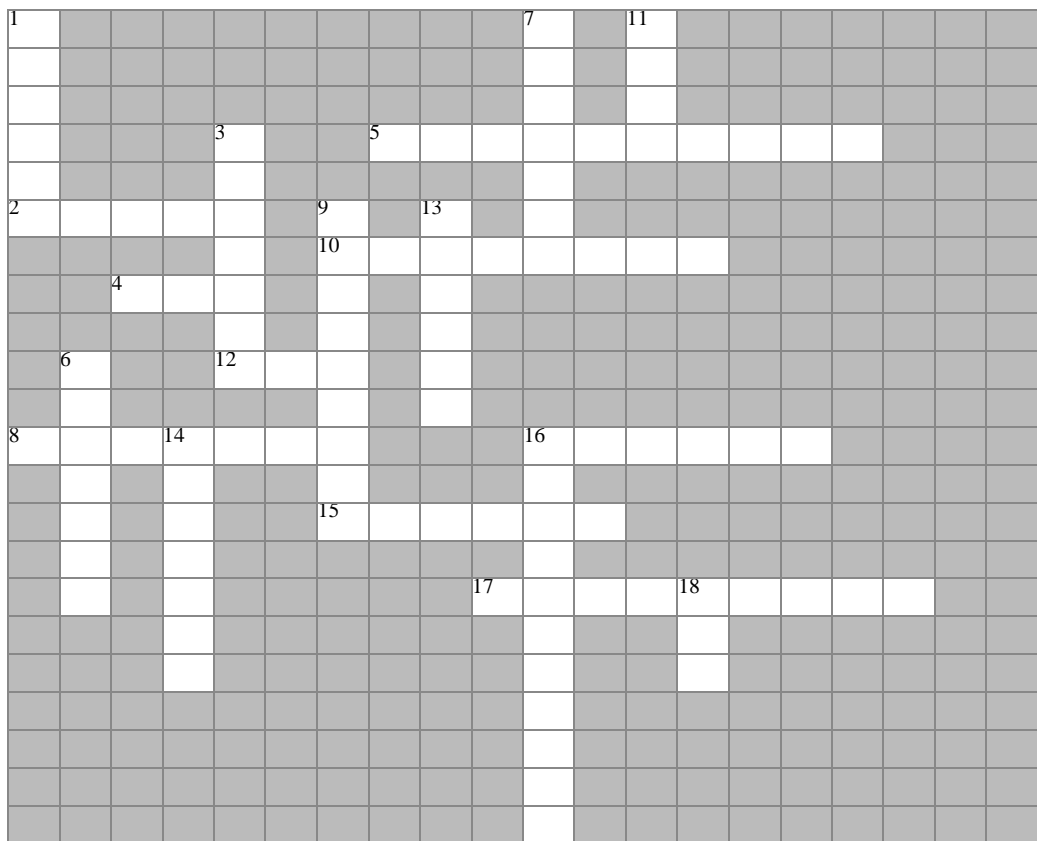
Завдання 4. Обґрунтуйте і сформулюйте розділ контракту «якість» за вхідними даними завдання 3.

Завдання 5. Сформулюйте контрактні умови щодо терміну і дати поставки для: разової поставки; періодичної поставки; опосередкованого способу визначення дати поставки. Товар обрати у завданні 3.

Завдання 6. Обґрунтуйте формулювання вступної частини контракту (номер контракту, місце і дату підписання, визначення сторін) для конкретної зовнішньоекономічної операції, враховуючи вихідні дані завдання 3.

Завдання 7. Розробіть проект рекламачії, претензії та протоколу розходжень при недопоставці, поставці неякісного товару і при поставці товару не в потрібному асортименті і обсязі.

Завдання 8. Кросворд.



<i>По горизонталі:</i>	<i>По вертикалі:</i>
2. Продукт праці або певне благо, що здатні задовольняти певні потреби людини і призначені для обміну (купівлі та продажу).	1. Ввезення з-за кордону товарів, послуг, технологій, капіталу, цінних паперів для реалізації та застосування на внутрішньому ринку.
4. Цінний папір, який оформлюється відповідно до законодавчо (нормативно) встановленої форми і містить письмовий	3. Спосіб передачі коштів на відстані.
	6. Цінний папір, який оформлюється

<p>наказ видати його пред'явнику негайно або протягом певного терміну зазначену в ньому грошову суму або здійснити переказ коштів на банківський рахунок пред'явника.</p> <p>5. Передання чека або векселя у власність нового векселетримача нанесенням передавального запису зі зворотного боку фінансового документа.</p> <p>8. Вивіз із митної території країни за кордон товарів і послуг без зобов'язання їхнього зворотного повернення.</p> <p>10. Міжнародний ... - це домовленість про комерційний обмін цінностями між різнонаціональними контрагентами.</p> <p>12. Зовнішня економічна діяльність.</p> <p>15. Грошова одиниця, що використовується для вимірювання величини вартості товару.</p> <p>16. Банківська розрахункова операція.</p> <p>17. ... контракту - вступна частина контракту.</p>	<p>відповідно до законодавчо (нормативно) встановленої форми та засвідчує зобов'язання боржника сплатити власникові певну суму грошей.</p> <p>7. Зобов'язання або кілька зобов'язань, у разі порушення яких вживаються засоби правового захисту.</p> <p>9. Грошовий документ, за яким одна кредитна установа згідно із заявою клієнта доручає іншій здійснити за рахунок спеціально заброньованих для цього коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажені товари чи надані послуг.</p> <p>11. Грошове вираження вартості.</p> <p>13. Сума, на яку зменшується ціна і, одночасно, сума, якою продавець дотує покупця для стимулювання збуту.</p> <p>14. «Невидимий товар».</p> <p>16. Валютна ... - форма валютної політики, що передбачає втручання центрального банку в операції на валютному ринку з метою впливу на курс національної валюти.</p> <p>18. Міжнародна економічна діяльність.</p>
---	---

Завдання 9. Визначте для кожного терміну базисних умов розподіл витрат між експортерами та імпортерами. Результати занесіть у таблицю, позначивши І – витрати сплачує імпортер; Е – витрати сплачує експортер.

Розподіл витрат експортера та імпортера згідно «Інкотермс 2010»

Базисні умови	Упаковка	Навантаження на транспортний засіб	Доставка до основного перевізника	Експортні формальності	Страховання основного перевезення	Навантаження на основний транспорт	Платня за основний транспорт	Розвантаження	Імпортні формальності	Доставка від основного транспорту	Розвантаження на складі імпортера
1..											
2...											
3...											

Тема 11. Міжнародні розрахунки при здійсненні ЗЕД

*«Міжнародні розрахунки – це система організації і регулювання платежів у сфері міжнародних економічних відносин»
(А.С. Філіпенко)*

Мета вивчення теми: ознайомитись з основними способами та формами розрахунків ЗЕД; розглянути акредитивні розрахункові операції; пояснити механізм здійснення платежів чеками; розглянути інкасову форму платежу; з'ясувати особливості вексельної форми платежу.



Питання для самостійного вивчення

1. Види акредитивів.
2. Чисте та документарне інкасо.

Основні терміни і поняття

Міжнародні розрахунки, готівковий платіж, авансовий платіж, платіж у кредит, комбінований, акредитив, інкасо, чисте інкасо, документарне інкасо, чек, вексель, трасант (векселедавець), трасат, ремітент.



Методичні рекомендації

При самостійному опрацюванні теми слід звернути увагу на те, що економічні перетворення та нові напрями торговельних потоків України переконують у тому, що потреба в забезпеченні платежів та договірних зобов'язань постійно зростає. Істотно зростає й потреба в надійних інструментах міжнародних розрахунків, удосконалення експортно-імпортних розрахунків, платіжної системи України та узгодження і поєднання їх із міжнародними платіжними системами. Тому важливо ознайомитись із основними способами (готівковий платіж, повний готівковий платіж, готівковий платіж частинами, авансовий платіж, платіж у кредит) та формами розрахунків ЗЕД, розглянути основні елементи платіжних систем, організацію міжнародних розрахунків, платіжні інструменти та їх використання у міжнародних розрахунках.

Необхідно пояснити місце акредитивних розрахункових операцій у міжнародних розрахунках, ознайомитись з класифікацією акредитивів. Для належного вивчення теми потрібно пояснити механізм здійснення платежів чеками, детально розглянути види чеків: іменний, ордерний, чек на пред'явника, банківський, фірмовий (комерційний). Обов'язково розкрити сутність інкасової форми платежу і особливу увагу приділити ознайомленню з документами, за якими здійснюються операції по інкасо: фінансовим та комерційним. Також варто з'ясувати особливості вексельної форми платежу, пояснити відмінності між простим та переказним векселем.

На завершення варто звернути увагу на проблеми та труднощі проведення міжнародних розрахунків та розглянути запропоновані провідними фахівцями

шляхи вдосконалення основних форм здійснення міжнародних розрахунків в Україні.



Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте основні способи платежу.
2. Поясніть, чому акредитивна форма платежу вимагає найбільш активної участі банків у здійсненні розрахунків і спрямована, головним чином, на захист інтересів продавця.
3. Назвіть документи, за якими здійснюються операції по інкасо. На які групи вони розподіляються?
4. Обґрунтуйте в чому полягає відмінність чистого інкасо від документарного.
5. Розкрийте механізм здійснення платежів чеками.
6. Охарактеризуйте види чеків: іменний, ордерний, чек на пред'явника, банківський чек, фірмовий (комерційний) чек.
7. Поясніть, які обов'язкові елементи має містити простий вексель.
8. Поміркуйте, який вид векселю частіше застосовують при розрахунках за зовнішньоекономічними операціями.
9. Поясніть відмінність між простим та переказним векселем.
10. Проаналізуйте переваги та недоліки інкасової форми розрахунків для експортерів та імпортерів.
11. Визначте переваги та недоліки акредитивної форми розрахунків для експортерів та імпортерів.
12. З'ясуйте проблеми та труднощі проведення міжнародних розрахунків.



Одноваріантні запитання («Так» чи «Ні»)

1. Міжнародні розрахунки – це система організації, регулювання та здійснення платежів за грошовими вимогами й зобов'язаннями, які виникають при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності між державами, підприємствами і громадянами різних країн.
2. Авансовий платіж передбачає виплату покупцем продавцю погодженої в контракті суми в рахунок платежу до передачі товару в його розпорядження або до початку виконання замовлення.
3. Документарне інкасо – інкасо, в якому задіяні лише «фінансові» документи.
4. Вексель – цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити з настанням строку певну суму грошей власнику векселя (векселетримачу).
5. При розрахунках за зовнішньоекономічними операціями використовуються простий («соло») і переказний вексель (тратта).



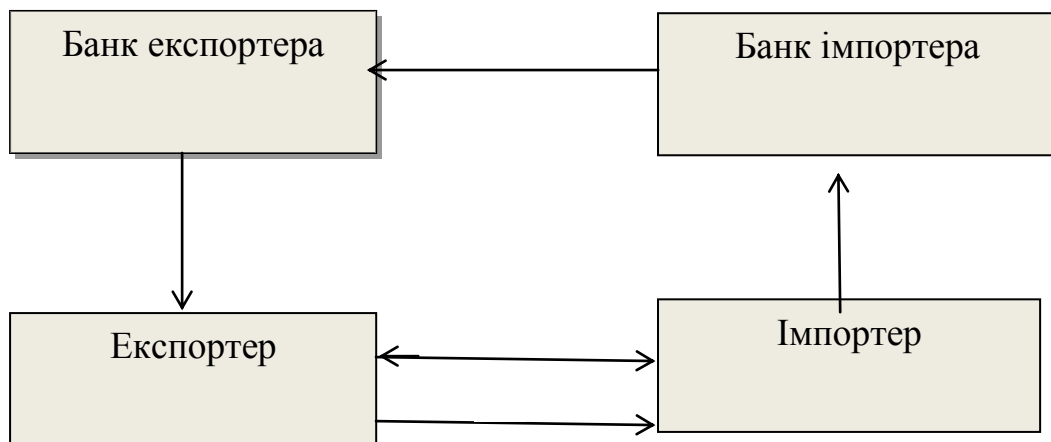
Завдання для самостійного виконання

Завдання 1. Завершіть структурно-логічну схему «Документи для здійснення міжнародних розрахунків».



Завдання 2. Міркуємо та аналізуємо.

Визначте етапи механізму розрахунків банківським переказом.



1. Укладання між експортером та імпортером зовнішньоторговельного контракту.
2. Направлення експортером товару та товаророзпорядчих документів на адресу імпортера.
3. Заява імпортера своєму банку на переказ коштів експортеру за закуплені товари.
4. Переказ коштів імпортера із банку імпортера в банк експортера.
5. Зарахування виручки експортеру за поставлені товари.

Завдання 3. Визначте зміст кожної фази процедури здійснення акредитивної операції та документарного інкасо.

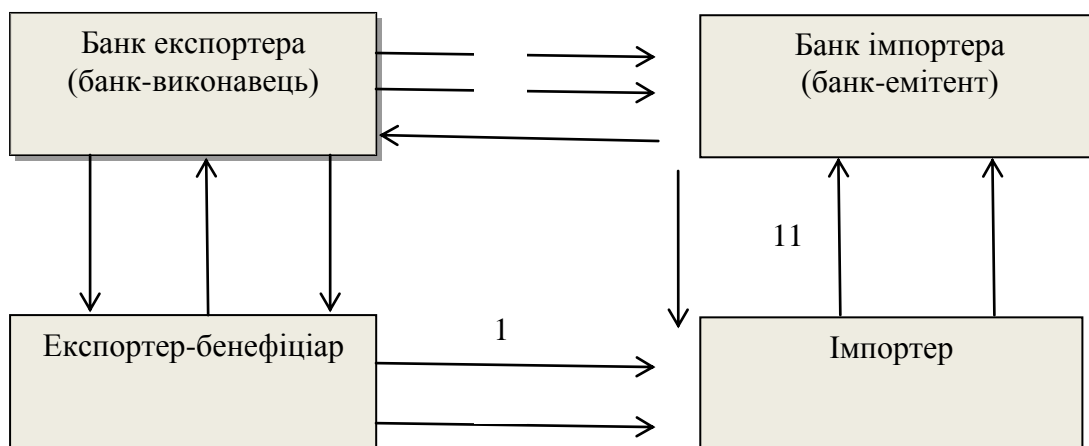
Процедура здійснення акредитивної операції

Фази здійснення операції	Зміст операції
1 фаза. Угода про відкриття акредитива	
2 фаза. Доручення на відкриття акредитива	
3 фаза. Використання акредитива	

Процедура здійснення документарного інкасо

Фази здійснення операції	Зміст операції
Фаза 1. Домовленість про умови інкасо.	
Фаза 2. Видача інкасового доручення та надання документів.	
Фаза 3. Подання документів платнику.	

Завдання 4. Поясніть механізм проведення акредитивної форми розрахунків, використовуючи схему.



1. Експортер відсилає імпортеру повідомлення про готовність товару до відвантаження та просить виставити на його користь акредитив.
2. Імпортер дає вказівку своєму банку відкрити акредитив на користь бенефіціара у себе чи в закордонному банку.
3. Банк імпортера повідомляє банк експортера про відкриття акредитиву та відправляє акредитивний лист, в якому вказуються умови акредитиву.
4. Банк експортера повідомляє бенефіціару про відкриття на його користь акредитиву та про умови акредитиву.
5. Експортер відвантажує на адресу покупця товари відповідно до умов договору.
6. Продавець передає банку-виконавцю товаросупровідні документи.
7. Банк-виконавець перевіряє відповідність товаророзпорядчих документів умовам

акредитиву і відсилає їх банку-емітенту.

8. Банк імпортера також перевіряє документи і потім перераховує відповідну суму коштів на кореспондентський рахунок банку-виконавцю.

9. Банк-виконавець зараховує валюту на рахунок бенефіціара.

10. Банк імпортера відправляє товаророзпорядчі документи разом з акредитивним листом імпортеру.

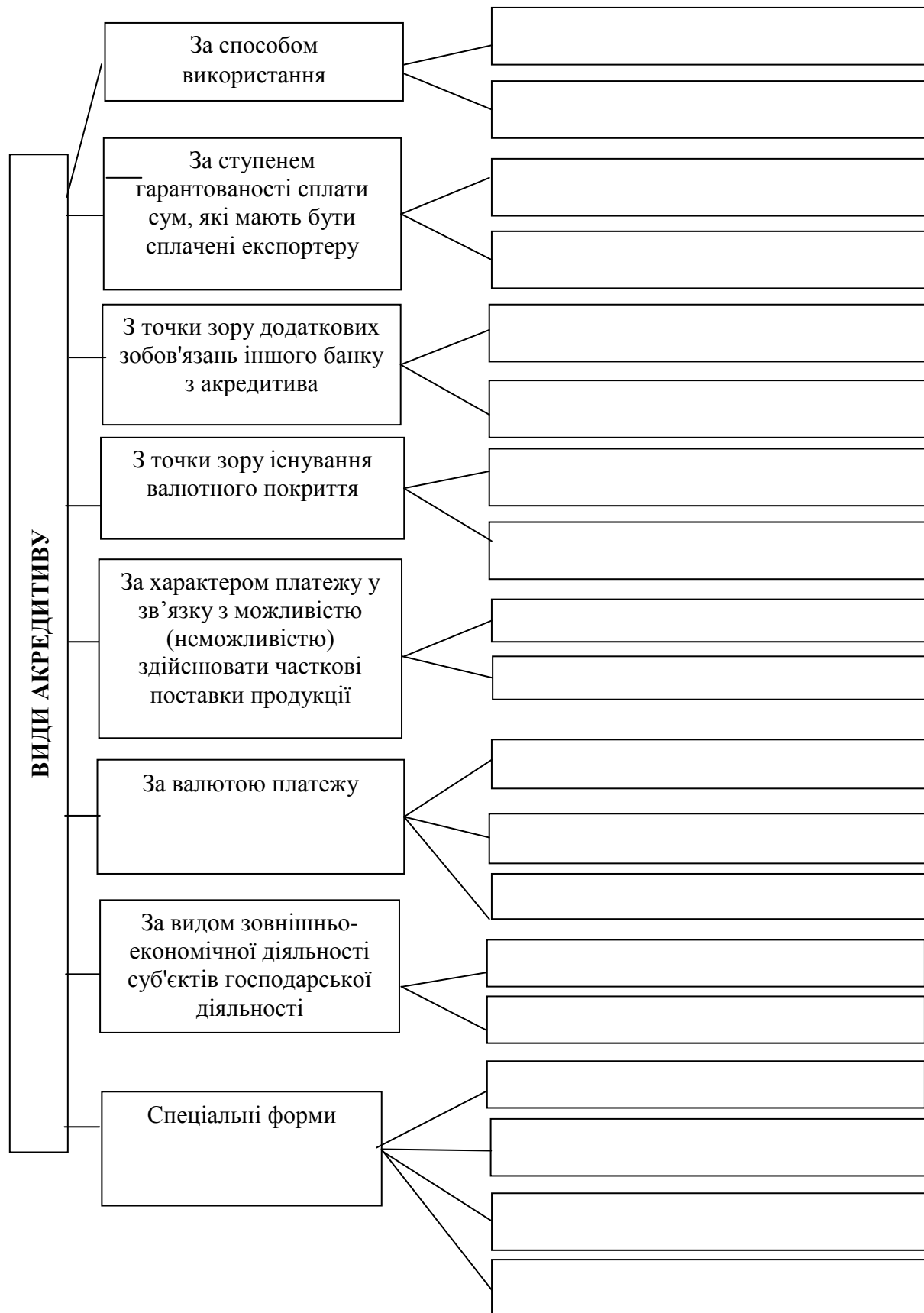
11. Імпортер, отримавши документи, перевіряє їх відповідність умовам акредитиву та приймає для акцепту. У випадку відсутності будь-яких зауважень банк списує гроші з рахунка імпортера та відсилає останньому виписку.

Завдання 5. Міркуємо та аналізуємо.

На сьогоднішній день на стан міжнародних розрахунків впливає цілий комплекс чинників, які наведено на рисунку. Наведіть приклади їх впливу.



Завдання 6. Завершіть структурно-логічну схему «Класифікація акредитивів за певними критеріями».



Завдання 7. Зіставте різні форми платежу і визначте, які з них найбільше відповідають інтересам експортера та імпортера.

№ п/п	Форми платежу	Інтереси	Функції банків
1	Аванс (передплата)		•
2	Документарний акредитив		•
3	Документарне інкасо. Документи проти платежу (D/P)		•
4	Документарне інкасо. Документи проти акцепту (D/A)		•
5	Платіж по відкритому рахунку (після отримання товару)		•

Завдання 8. На основі запропонованих Інтернет–публікацій проаналізуйте сучасний стан системи міжнародних розрахунків в Україні, визначте проблеми та перспективи вдосконалення основних форм здійснення міжнародних розрахунків в Україні.

1. Рогач О. І. Вдосконалення системи міжнародних банківських розрахунків [Електронний ресурс] / О.І. Рогач. — Режим доступу: http://pidruchniki.ws/finansi/vdoskonalennya_sistemi_mizhnarodnih_bankivskih_rozrahunkiv

2. Гудзенко Н.М. Використання сучасних платіжних інструментів при здійсненні розрахунків за зовнішньоекономічними операціями [Електронний ресурс] / Н.М. Гудзенко, А.О Славуцька. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_DN_2011/Economics/7_82125.doc.htm

3. Національний банк розглядає можливості вдосконалення роботи ринку міжнародних платіжних систем в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=16666864

4. Коваль Н. О. Особливості функціонування платіжних систем України на сучасному етапі їх розвитку [Електронний ресурс] / Н. О. Коваль, М. В. Борщ. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1441>.

5. Стрілець О.М. Найбільш поширені форми міжнародних розрахунків в Україні [Електронний ресурс] / М Стрілець. – Режим доступу: <file://localhost/E:/Основа%20ЭД/дз/НАЙБІЛЬШ%20ПОШИРЕНІ%20ФОРМИ%20>

Тема 12. Кредитування ЗЕД підприємств

*«Успіх довгострокового кредитування у будь-якій сфері бізнесу залежить від чіткого розуміння того, чому не можна вірити в звітності»
(Роберт Джексон)*

Мета вивчення теми: ознайомитись із сутністю міжнародного кредиту та його суб'єктами; охарактеризувати принципи міжнародного кредитування; розглянути форми банківського кредитування ЗЕД.

Питання для самостійного вивчення

1. Факторинг та його види.
2. Міжнародні лізингові операції.

Основні терміни і поняття

Міжнародний кредит, принципи міжнародного кредитування, комерційний міжнародний кредит, способи нарахування і виплати процентів (прогресивний, регресивний і пропорційний), вексельний кредит, кредит за відкритим рахунком, факторинг, форфейтинг, фактор, клієнт, міжнародні лізингові операції, лізингодавець, лізингоодержувач, продавець лізингового майна.



Методичні рекомендації

Під час самостійного вивчення теми слід зрозуміти, що кредит відіграє важливу роль у розвитку міжнародних економічних відносин. Кредит обслуговує більшість видів ЗЕД – зовнішню торгівлю, обмін послугами, закордонну інвестиційну діяльність, виробничі і науково-технічні зв'язки тощо. У процесі ЗЕД підприємства й організації, як правило, одночасно виступають і боржником, і кредитором, отримуючи і надаючи необхідні кредити. Тому варто розглянути класифікацію кредитів за ознаками і видами, що характеризують окремі аспекти кредитних відносин сторін.

Для належного опрацювання теми необхідно розглянути найпоширеніші форми банківського кредитування ЗЕД – факторинг та форфейтинг. Потрібно з'ясувати сутність, види та основних учасників цих форм кредитування, джерела формування коштів для них. Важливо зупинитись на перевагах та недоліках факторингу та форфейтингу.

Крім того необхідно розібратися в особливостях міжнародного лізингу, який можна розглядати як форму довгострокового кредитування. Міжнародний лізинг – це договір лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які знаходяться під юрисдикцією різних держав. Тому доцільно охарактеризувати об'єкт та суб'єктів лізингу, також розглянути види (фінансовий, оперативний) та форми (зворотний, експортний, імпорتنний, сублізинг) лізингу.



Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення поняття «міжнародний кредит». Хто є суб'єктами міжнародного кредиту?
2. Перелічіть основні принципи міжнародного кредиту.
3. Поясніть, за якими ознаками класифікують кредити, що застосовують у зовнішньоекономічній практиці.
4. Дайте характеристику основним способам нарахування і виплати процентів за кредитами.
5. Поміркуйте, чим може бути викликана ситуація неповернення боргу.
6. Назвіть основні ознаки вексельного кредиту та кредиту за відкритим рахунком.
7. Поясніть, що таке «факторинг». Сформулюйте його основну мету. В якій країні вперше виник факторинг?
8. Охарактеризуйте особливості моделей та видів факторингу.
9. Розкрийте поняття форфейтингу та назвіть його основний недолік.
10. Що є об'єктом лізингу? Які види та форми лізингу Вам відомі?



Одноваріантні запитання («Так» чи «Ні»)

1. Зовнішньоекономічні кредити майже завжди покривають усю вартість товару, що експортується.
2. Покупець більше схильний до отримання банківського кредиту для негайної оплати поставленого товару, ніж до розстрочки платежу.
3. Форфейтинг є однією з форм довгострокового кредитування зовнішньоторговельних угод.
4. Основним недоліком форфейтингу є його вартість.
5. Погашення лізингових зобов'язань може відбуватися як у грошовій, так і в іншій формі.
6. Ціна кредиту не обмежується лише величиною нарахованих процентів.



Завдання для самостійного виконання

Завдання 1. Аргументуйте або спростуйте такі тези:

1. Сьогодні практично жодна зовнішньоекономічна операція не обходиться без кредиту в тій чи іншій формі.
2. Факторинг – це особливо вигідна форма фінансування для підприємств дрібного та середнього бізнесу.
3. Переважна частина лізингових операцій припадає на угоди з рухомим майном, однак в останні роки намітилася тенденція до збільшення частки лізингу нерухомого майна.
4. Прямий імпорتنний факторинг має сенс лише в тому випадку, коли експорт здійснюється лише в одну або дві країни.

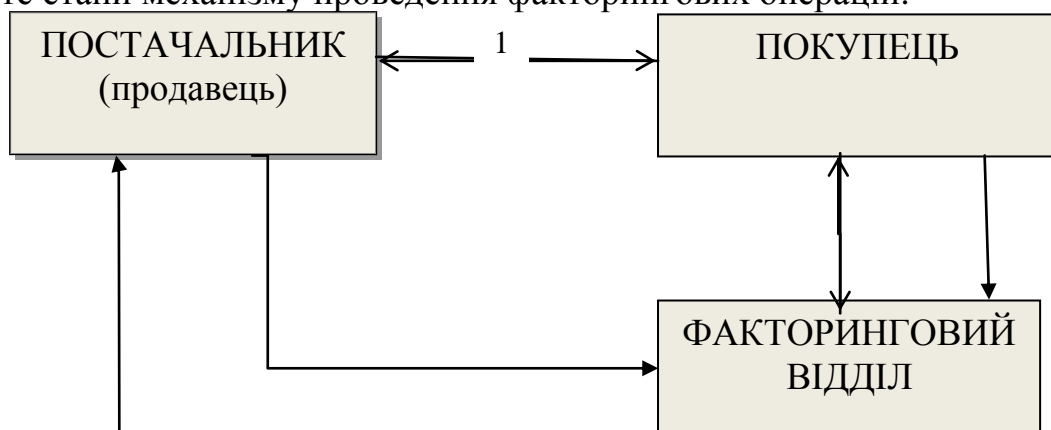
5. Між укладанням договору на купівлю векселів та фактичним здійсненням угоди минає досить тривалий період. Однак, в цей період експортер виплачує форфейтеру комісійні за зобов'язанням, які становлять певний процент від суми угоди (0,075-0,125% щомісячно).

Завдання 2. Заповніть таблицю.

Класифікаційні ознаки лізингу	Види міжнародного лізингу
Форма організації угоди	
Тривалість угоди	
Об'єм обслуговування	
Об'єкт лізингу	
Відношення до податкових пільг	
Тип лізингових платежів	

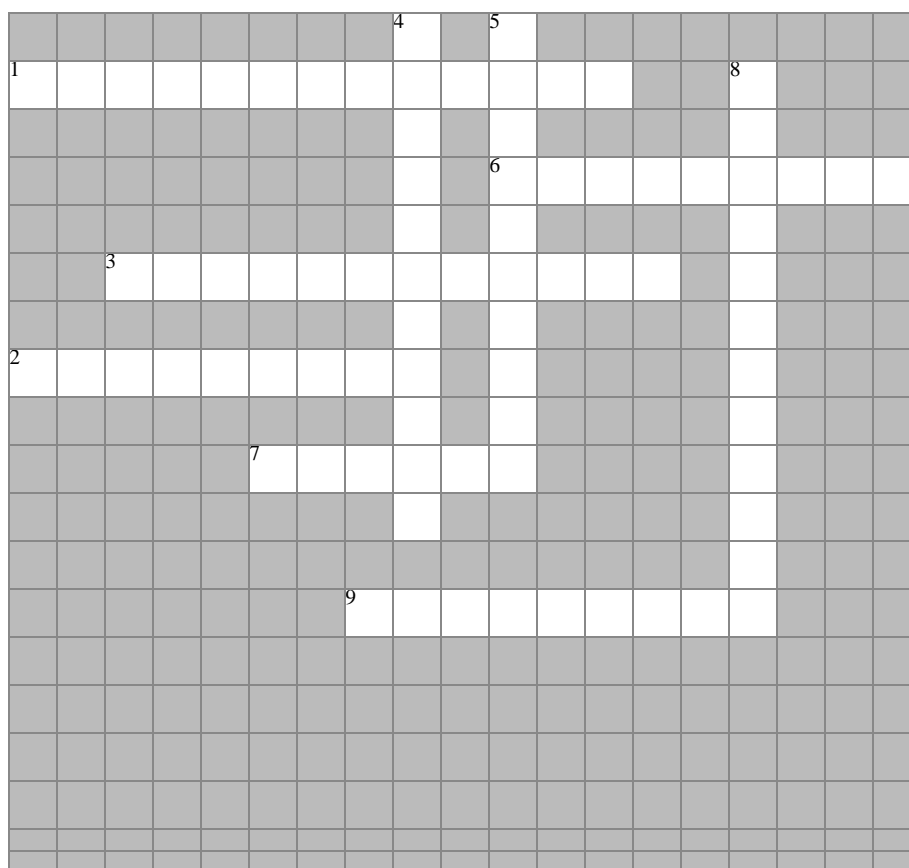
Завдання 3. Міркуємо та аналізуємо.

Визначте етапи механізму проведення факторингових операцій.



- 1 - відвантаження товару за двостороннім зовнішньоекономічним договором,
- 2 - виставлення розрахункових документів,
- 3-перевірка платоспроможності покупця,
- 4 - оплата факторинговим відділом банку розрахункових документів постачальнику,
- 5 - оплата розрахункових документів покупцем.

Завдання 4. Кросворд.



<i>По горизонталі:</i>	<i>По вертикалі:</i>
<p>1. У світовій практиці розрізняють короткострокові, середньострокові ікредити.</p> <p>2. ризик, або ризик неповернення боргу.</p> <p>3. Спосіб нарахування процентів, при якому проценти сплачуються рівними внесками.</p> <p>6. Комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступленням банкові клієнтом-постачальником неоплачених платежів-вимог за поставлені товари, виконані роботи, послуги і, відповідно, права одержання платежу за ними.</p> <p>7. Оренда, майновий найм.</p> <p>9. Принцип, що виражає необхідність не тільки прямого повернення позичальником отриманих від банку кредитних ресурсів, але й сплати ціни за їх використання.</p>	<p>4. кредит може надаватися за двома напрямками: експортером імпортеру — у формі відстрочення платежу за проданий товар; імпортером експортеру — у вигляді авансу.</p> <p>5. Одна з форм короткострокового й середньострокового кредитування зовнішньоторговельних угод.</p> <p>8. Принцип, що відображає необхідність повернення кредиту не в будь-який прийнятний для позичальника час, а в точно визначений термін, зафіксований у кредитному договорі або в документі, що його заміняє.</p>

•

Тема 13. Транспортне забезпечення ЗЕД підприємств

*«Транспортна система працювала ефективно та злагоджено,
як механізм старовинного годинника»
(Олексій Тимошенко)*

Мета вивчення теми: з'ясувати місце транспортних послуг на світовому ринку послуг; розглянути організацію зовнішньоекономічних перевезень та специфіку діяльності транспортно-експедиційних підприємств.



Питання для самостійного вивчення

1. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів.
2. Специфіка діяльності транспортно-експедиційних підприємств.

Основні терміни і поняття

Транспортні послуги, морські перевезення, залізничні перевезення, автомобільні перевезення, авіаперевезення, транспортні документи, транспортно-експедиційні підприємства.



Методичні рекомендації

При самостійному опрацюванні теми рекомендується розглянути та проаналізувати місце і роль транспортних послуг на світовому ринку послуг. Варто звернути увагу на те, що суб'єкти ЗЕД, здійснюючи міжнародні транспортні операції, вступають у складні відносини, що формуються під впливом різних факторів: політичних та економічних чинників, правових норм, звичаїв та ін. Саме тому учасники транспортного процесу мають орієнтуватися в особливостях законодавства різних країн, міжнародних угод (конвенцій), звичаїв, техніко-економічних характеристиках транспортних засобів, пунктів перевантаження вантажів, ринку транспортних і посередницьких послуг. Проте для суб'єктів ЗЕД важливо, щоб доставка вантажів здійснювалась найкоротшим шляхом і максимально швидко, а це є основними функціями сучасних транспортних коридорів. Організація міжнародних транспортних коридорів ставить за мету уніфікувати національні законодавства, гармонізувати транспортні системи Сходу і Заходу, створити міжнародну транспортну інфраструктуру, має єдині технічні параметри і забезпечує застосування єдиної технології перевезень.

Крім того варто розглянути організацію зовнішньоекономічних перевезень та специфіку діяльності транспортно-експедиційних підприємств, послугами яких користуються суб'єкти ЗЕД, якщо самі не в змозі здійснити транспортування свого вантажу. До послуг транспортно-експедиційних підприємств належать: фрахтування суден і розрахунки за фрахтом; розрахункові операції за зовнішньоторговими контрактами; консультації щодо розрахункових і експедиторських операцій; митне декларування вантажів; завантажувально-розвантажувальні роботи; зберігання вантажів;

автоперевезення; оформлення товаророзпорядчої документації; страхування вантажів; сортування, перетарування, нагромадження, комплектація вантажних партій збірних відправлень, маркування і перемаркування вантажів та ін.



Питання для самоконтролю

1. Поясніть, у чому полягає сутність транспортних послуг.
2. Охарактеризуйте пріоритетні напрями транспортних послуг.
3. Визначте критерії класифікації транспортних операцій.
4. Надайте визначення терміну «міжнародні перевезення».
5. Охарактеризуйте лінійні (регулярні) перевезення.
6. Поясніть, які основні функції виконує коносамент.
7. Поміркуйте, які вантажі перевозять повітряним транспортом.
8. З'ясуйте, який пакет документів необхідний для здійснення міжнародних залізничних перевезень.
9. Назвіть основні документи, що оформлюються при здійсненні міжнародних автомобільних перевезень.
10. Поясніть, які основні функції виконує товарно-транспортна накладна.
11. Визначте, яку роль відіграють транспортні посередники у міжнародних транспортних операціях?
12. Сформулюйте основні ознаки класифікації посередницької діяльності на транспорті. Які основні операції включає транспортно-експедиторське обслуговування?



Одноваріантні запитання («Так» чи «Ні»)

1. Зовнішньоекономічна діяльність загалом і зовнішньоторговельна зокрема тісно пов'язані з транспортними операціями.
2. На транспортні послуги, що надаються у сфері ЗЕД, не впливають коливання попиту та пропозиції товарів.
3. Міжнародні перевезення – це перевезення вантажів або пасажирів між кількома країнами, особливістю яких є обов'язковий перетин кордону як мінімум хоча б трьох суміжних країн.
4. Морський вид транспорту забезпечує перевезення 50% обсягів світової торгівлі.
5. Транспортний посередник (брокер) діє на відкритому фрахтовому ринку в інтересах судновласника.

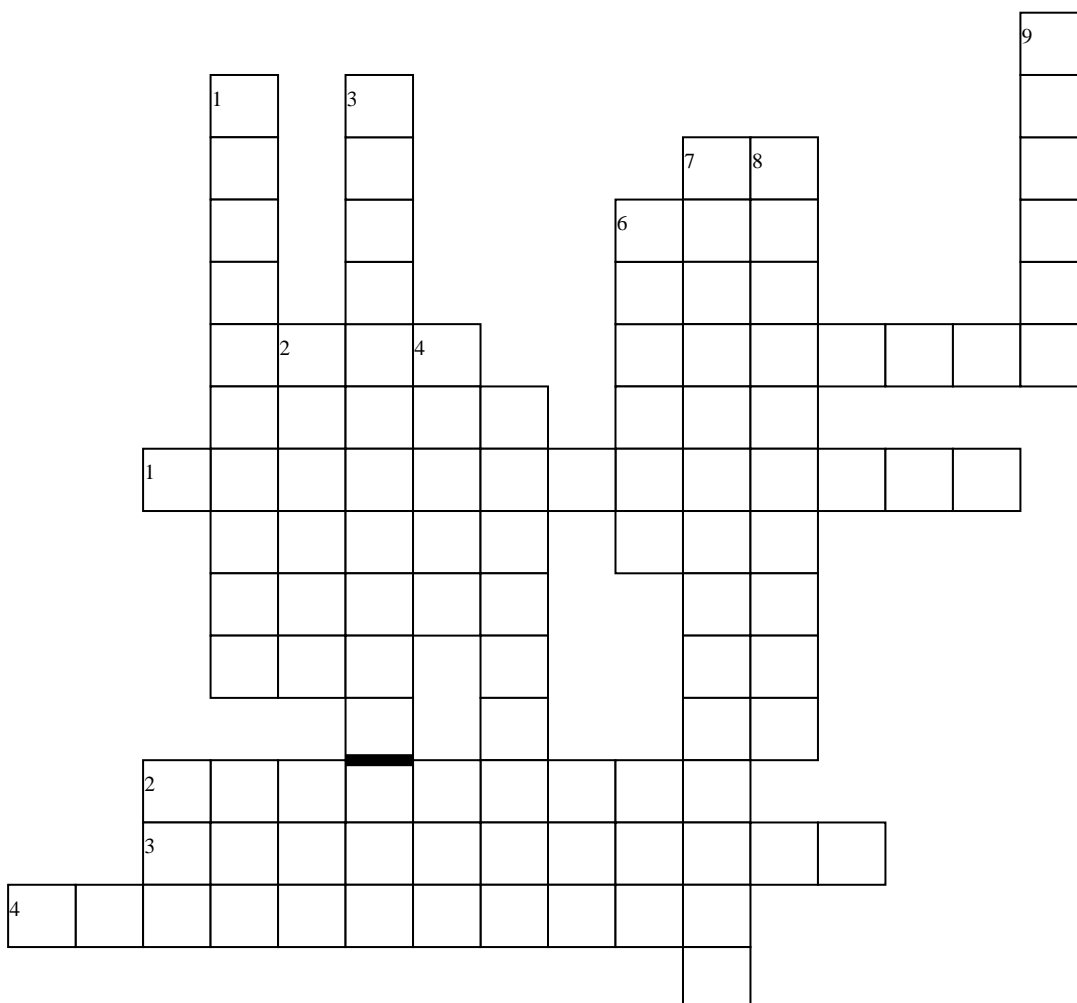


Завдання для самостійного виконання

Завдання 1. Кросворд.

<i>По горизонталі:</i>	<i>По вертикалі:</i>
1. Процес переміщення вантажу з транспортного засобу до місця зберігання.	1. ... роботи – операції з вантажем на борту судна.
2. Міжнародні комерційні умови поставки, комплект міжнародних правил з тлумачення найбільш широко	2. Оренда засобів та обладнання.
	3. Діяльність посередника в інтересах перевізника стосовно транспортних засобів.

<p>використовуваних торговельних термінів (умов) в галузі міжнародної торгівлі.</p> <p>3. Вид транспорту, який по території країни найчастіше доставляє значну частину товарів до/з портів для подальшого їхнього відправлення морським і річковим транспортом.</p> <p>4. Транспортні посередники, які діють в інтересах вантажовласників та супроводжують вантаж під час його транспортування.</p> <p>5. Стандартизована тара для перевезення вантажів різними транспортними засобами та пристосована для перевантаження з одного транспортного засобу на інший.</p>	<p>4. Плата за перевезення вантажу морським транспортом.</p> <p>5. Документ, що видається судновласником вантажовідправнику як посвідчення у прийнятті вантажу для перевезення морським шляхом.</p> <p>6. Речі, товари, продукти, які призначені для перевезення транспортними засобами.</p> <p>7. Фізична або юридична особа, якій належить вантаж.</p> <p>8. Фізична або юридична особа, яка здійснює різноманітні функції за дорученням власника вантажу при його переміщенні з моменту підготовки товару до перевезення до моменту здачі його конкретному споживачу.</p> <p>9. Транспортний посередник, який діє на відкритому фрахтовому ринку в інтересах судновласника стосовно укладання угод щодо продажу морського фрахту, а також купівлі і продажу суден.</p>
---	---



Завдання 2. Заповніть таблицю.

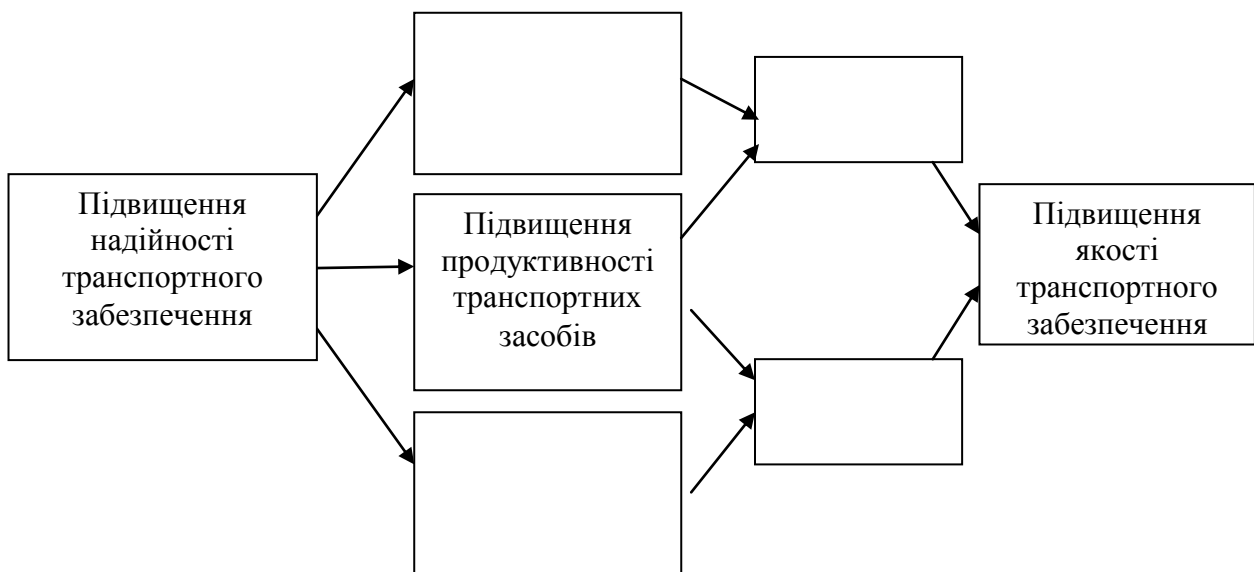
Визначте види транспортних операцій у зовнішньоекономічній діяльності.

№	Ознака класифікації	Види операцій
1	За предметом транспортних операцій	
2	За видом транспорту	
3	Залежно від транспортної характеристики товару	
4	За періодичністю	
5	Залежно від проходження кордону	
6	За видом транспортно-технологічної системи	
7	Залежно від завершення перевезення	
8	За видом сполучень	
9	Залежно від складу учасників перевізного процесу	
10	Залежно від місця проведення	

Завдання 3. Розшифруйте ребус.



Завдання 4. Завершіть структурно-логічну схему «Послідовність підвищення продуктивності транспортних засобів».



Завдання 5. Заповніть таблицю.

Вид транспорту	Швидкість	Надійність	Перевізна спроможність	Доступність	Вартість
Залізничний					
Автомобільний					
Водний					
Трубопровідний					
Повітряний					

(1 – максимальний показник, 5 – мінімальний показник)

Завдання 6. Порівняйте характеристики різних видів транспорту.

Види	Переваги	Недоліки
Залізничний		
Автомобільний		
Водний		
Повітряний		
Трубопровідний		

Тема 14. Страхування ЗЕД підприємств

*«Страховка потрібна для того, щоб не перетворювати форс-мажор в ля-мінор»
(автор невідомий)*

Мета вивчення теми: розглянути ризики в ЗЕД та їх страхування; ознайомитись із сутністю страхування та основними видами страхування в зовнішній торгівлі; з'ясувати особливості страхування ЗЕД в Україні.



Питання для самостійного вивчення

1. Структура та види страхових полісів.
2. Особливості страхування ЗЕД в Україні.

Основні терміни і поняття

Політичні, юридичні, макроекономічні, маркетингові ризики; страхування; об'єкти страхування у ЗЕД; суб'єкти страхування у ЗЕД; страховий поліс; страховий ризик; страхування вантажів; перестрахування ризиків.



Методичні рекомендації

При самостійному опрацюванні теми потрібно зрозуміти, що страхування у зовнішньоекономічній діяльності являє собою комплекс видів страхування, які забезпечують захист майнових інтересів суб'єктів господарської діяльності, що беруть участь у різних формах міжнародного та світогосподарського співробітництва. Зокрема, об'єктами страхування у ЗЕД виступають матеріальні або майнові інтереси, пов'язані з різними аспектами зовнішньоекономічного співробітництва (торговельні, валютні, кредитні, виробничо-інвестиційні та ін.). А практично кожна зовнішньоторговельна угода супроводжується значною кількістю ризиків (політичних, юридичних, макроекономічних, маркетингових та ін.), що і пояснює бажання контрагентів укладати страхові договори. Факт укладення договору страхування засвідчується страховим свідоцтвом (полісом, сертифікатом).

Варто також розглянути особливості страхування ЗЕД в Україні. Так, порядок здійснення страхування зовнішньоекономічних операцій в Україні регламентується Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та «Про страхування». В цілому створення сегмента страхування ЗЕД на українському страховому ринку йде досить динамічно, зокрема вирішуються проблеми формування правової бази страхування, створення інфраструктури ринку, розвитку цивілізованих страхових відносин на основі фінансово стійких страхових компаній, розробляються страхові продукти та методологія і технологія страхових операцій і т.д. Враховуючи пріоритет торговельної моделі ЗЕД у вітчизняній практиці, швидкими темпами розвиваються такі види зовнішньоторговельного страхування як страхування вантажів, транспорту,

експортних кредитів, відповідальності перевізників (в тому числі «Зелена карта»), міжнародне перестраховання.



Питання для самоконтролю

1. Поясніть, у чому полягає сутність страхування. Хто може бути учасником страхових відносин?
2. Назвіть характерні ознаки страхування.
3. Доведіть необхідність страхування ЗЕД.
4. Охарактеризуйте ризики, що можуть виникнути у суб'єктів ЗЕД при перевезенні вантажу.
5. Визначте, за якими критеріями можна класифікувати ризики ЗЕД.
6. Поясніть, що таке валютне застереження.
7. Наведіть приклади ситуацій, в яких страховик має право відмовити у сплаті страхового покриття страхувальнику.
8. Охарактеризуйте переваги страхування у зовнішньоекономічній діяльності.
9. З'ясуйте особливості страхування ЗЕД в Україні.
10. Проаналізуйте досягнення в страхуванні ЗЕД починаючи з проголошення Незалежності України.



Одноваріантні запитання («Так» чи «Ні»)

1. Об'єктами страхування у ЗЕД виступають окремі фірми і держава в цілому як контрагент зовнішньоекономічної угоди.
2. Головна проблема управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності підприємства полягає в управлінні тими ризиками, настання яких не залежить від зусиль підприємств.
3. Валютні ризики є частиною комерційних ризиків, які загрожують учасникам ЗЕД.
4. У закордонній практиці страхування класифікується за двома великими групами: life (довгострокові види страхування) та non-life (страхування майна, відповідальності, нещасних випадків – тобто ризикові, короткострокові види страхування).
5. Страховик – юридична особа будь-якої організаційно-правової форми, яка має державний дозвіл (ліцензію) на проведення операцій страхування.



Завдання для самостійного виконання

Завдання 1. Вставте пропущене слово.

1. _____ – це система особливих грошових та цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій).

2. _____ імовірна подія або сукупність подій, виникнення яких може завдати страхувальникові шкоди, від якої він бажає застрахуватися.

3. Страхування _____ ризиків, що включає: будівельно-монтажне страхування; страхування після пускових гарантійних зобов'язань; страхування електронного устаткування; страхування відповідальності перед третіми особами при будівельно-монтажних роботах; страхування імпортованого комплектного устаткування.

4. _____ – ризик відсутності, невизначеності чи недостовірності інформації, що стосується юридичної бази для підготовки контракту, стану справ партнера і його банку, загального стану ринку товарів (послуг), на якому функціонує підприємство.

5. _____ – можливість втрат, що виникають внаслідок вкладення підприємством коштів у виробництво нових товарів (послуг), які, можливо, не знайдуть попиту на ринку.

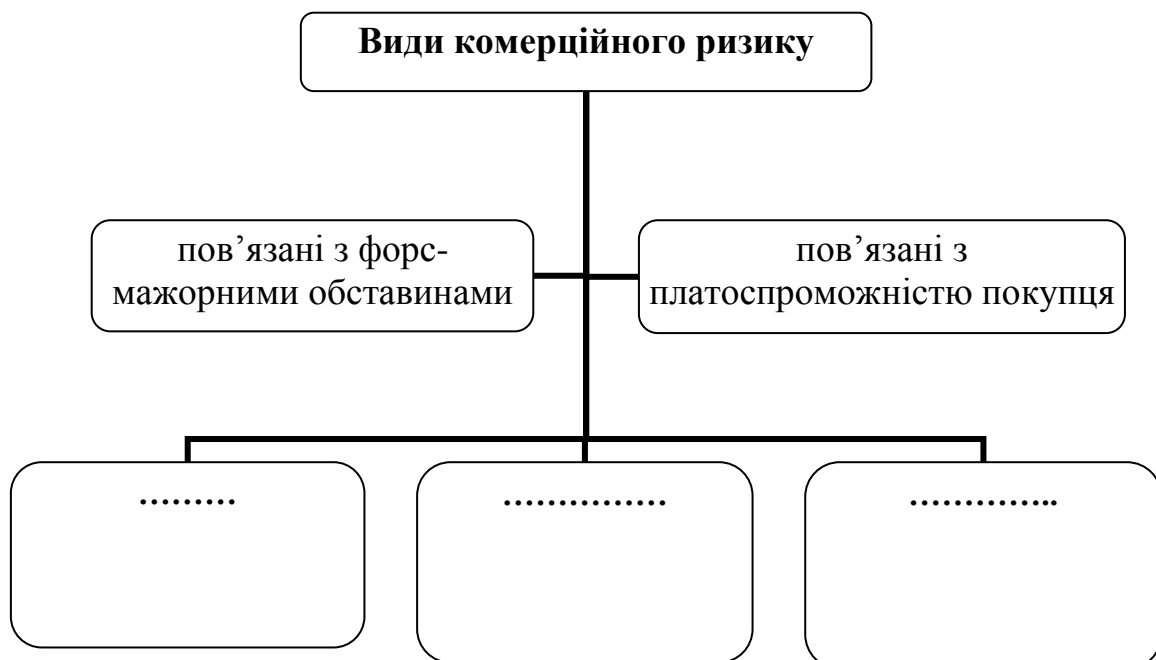
6. _____ – можливість втрат через зміну ринкової кон'юнктури, зміну як економічного стану галузі, в якій функціонує підприємство, так і суміжних з нею галузей.

7. _____ – ризики, які виникають у зовнішньоекономічній діяльності при укладенні зовнішньоекономічних угод, а саме при переміщенні товару від продавця (постачальника) до покупця.

8. _____ – це система економічних відносин між страховиками, що дає можливість страховій компанії, яка уклала договір страхування, передати отримані ризики іншим страховим компаніям (перестраховикам).

9. _____ – засіб зменшення ризику шляхом укладання угоди. Форма страхування вартості товару або прибутку, валютного ризику при здійсненні ф'ючерсних угод у банківській, страховій, біржовій та комерційній практиці.

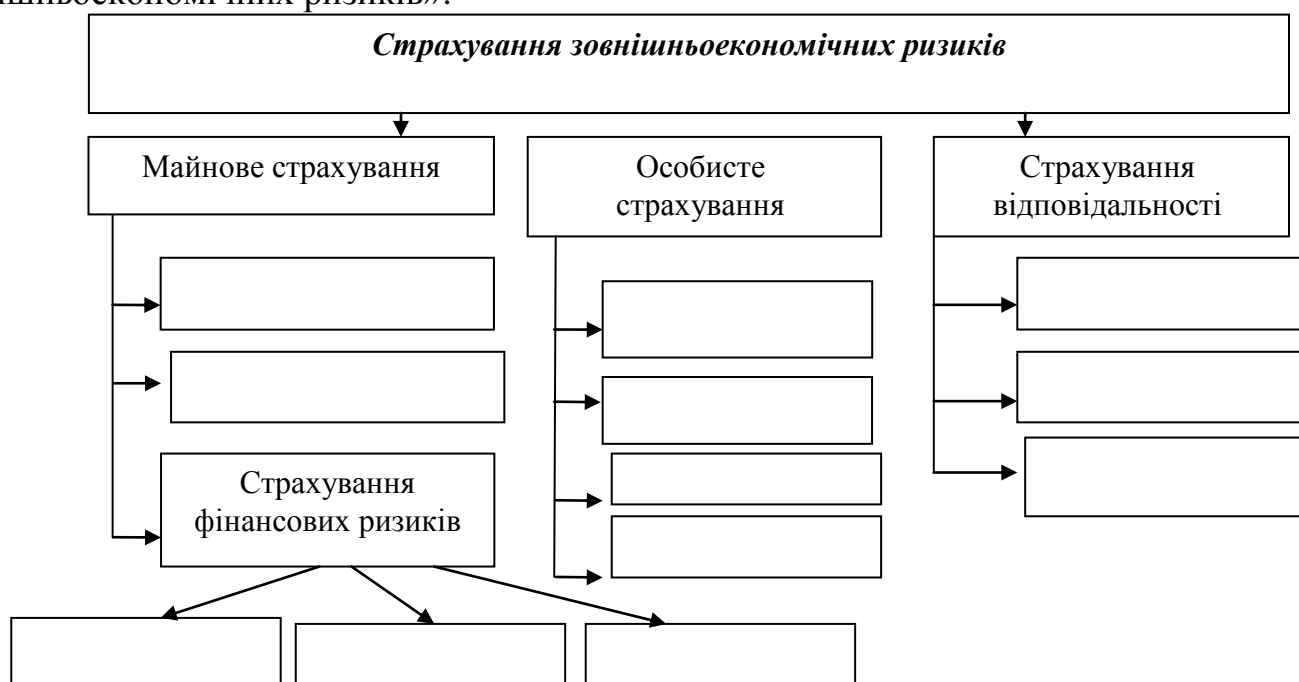
Завдання 2. Завершіть структурно-логічну схему «Види комерційного ризику».



Завдання 3. Приведіть у відповідність.

Термін	Визначення
1. Валютне застереження	А) документ, іменний або на пред'явника, що видається страхувальнику і безпосередньо засвідчує факт страхування за договором добровільного страхування або підтверджує умови обов'язкового страхування відповідно до чинного законодавства (без укладення договору) та містить зобов'язання страховика виплатити страхувальнику в разі настання страхового випадку, визначеного умовами договору страхування, певну суму коштів (страхову компенсацію чи відшкодування).
2. Страхувальник	Б) юридична особа будь-якої організаційно-правової форми, яка має державний дозвіл (ліцензію) на проведення операцій страхування.
3. Страховик	В) юридична чи фізична особа, яка має страховий інтерес і вступає у взаємини зі страхувальником на підставі чинного законодавства або двосторонньої угоди про страхування.
4. Об'єкти страхування у ЗЕД	Г) матеріальні або майнові інтереси, пов'язані з різними аспектами зовнішньоекономічного співробітництва (торговельні, валютні, кредитні, виробничо-інвестиційні та ін.)
5. Валютні ризики	Д) можливі несприятливі події, що можуть відбутися, і в результаті яких можуть виникнути збитки, майнові втрати учасників ЗЕД
6. Ризики	Е) небезпека валютних втрат у результаті зміни курсу валюти ціни (позики) стосовно валюти платежу в період між підписанням контракту або кредитної угоди і здійсненням платежу.
7. Страховий поліс	Є) умова в міжнародному контракті, що обумовлює перегляд суми платежу пропорційно до зміни курсу валюти застереження з метою страхування валютного або кредитного ризику експортера або кредитора.

Завдання 4. Завершіть структурно-логічну схему «Страхування зовнішньоекономічних ризиків».



Тема 15. Спільні підприємства з іноземними інвестиціями

*«Спільна підприємницька (господарська) діяльність — діяльність, що базується на співробітництві між суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності і на спільному розподілі результатів та ризиків від її здійснення»
(Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»)*

Мета вивчення теми: розглянути поняття та специфіку спільного підприємства; охарактеризувати основні типи спільних підприємств з іноземними інвестиціями (СПІ); з'ясувати мотиви та етапи створення СПІ.

Питання для самостійного вивчення

1. Основні етапи створення СПІ.
2. Специфіка розвитку СПІ в Україні.

Основні терміни і поняття

Спільне підприємство, спільне підприємництво, інвестиційний клімат, підприємство з іноземними інвестиціями.



Методичні рекомендації

При самостійному опрацюванні теми слід звернути увагу на те, що створення спільних підприємств дає можливість залучати значні інвестиції, використовувати нові технології управління, стимулювати процес виробництва конкурентоспроможної продукції в Україні, полегшують її проникнення на зовнішні ринки. Варто розглянути процедуру створення спільного підприємства, яка відображає логіку маркетингової поведінки комерційних суб'єктів і закономірності інвестиційного процесу. Тобто необхідно проаналізувати функціональні завдання етапів створення СПІ (попередня оцінка ринку та можливостей збуту, вибір партнера по майбутній угоді, розроблення бізнес-плану та подальше техніко-економічне обґрунтування створення СПІ, підписання протоколу про наміри).

Важливо також розглянути особливості розвитку СПІ в Україні, зазначивши, що шляхом створення спільних підприємств Україна має змогу подолати технологічне відставання, одержати нові технології та ноу-хау. Сьогодні в Україні кількість підприємств з іноземними інвестиціями значно зросла. Однак масштаби залученого іноземного капіталу, галузева структура далекі від потенційних можливостей держави загалом. Крім того більшість потенційних крупних іноземних інвесторів займають вичікувальну позицію щодо України, що спричинено відсутністю надійних гарантій захисту іноземного інвестування, постійні зміни законодавства. Тому необхідно визначити заходи, які здатні створити і постійно підтримувати сприятливі умови політичної та правової атмосфери для розвитку спільних підприємств, головними з яких є: наявність нормативно-правових регуляторів, їх доступність та надійність.



Питання для самоконтролю

1. З'ясуйте, яка частка українського інвестора повинна бути у статутному фонді підприємства з іноземними інвестиціями.
2. Поміркуйте, у чому полягає різниця між поняттями «підприємство з іноземними інвестиціями» та «спільне підприємство».
3. Визначте, які засновницькі документи необхідні для створення підприємства з іноземними інвестиціями.
4. Поясніть чи мають підприємства з іноземними інвестиціями пільги щодо оподаткування.
5. Скільки засновників може бути на підприємстві з іноземними інвестиціями?
6. Розкрийте особливості розподілу прибутку на підприємстві з іноземними інвестиціями.
7. Охарактеризуйте показники ефективності функціонування спільних підприємств.
8. Проаналізуйте переваги, які має стратегія будівництва нових підприємств з позиції залучення іноземних інвестицій.



Одноваріантні запитання («Так» чи «Ні»)

1. Виділяють три етапи створення СП: попередня оцінка ринку та можливостей збуту; вибір партнера по майбутній угоді; підписання протоколу про наміри.
2. У нинішніх умовах глобалізації економіки мотивами створення спільних підприємств виступають наступні: набуття досвіду, використання передових технологій виробництва, творення конкурентоспроможної продукції, стимулювання експорту.
3. Поняття і статус спільного підприємства визначається Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність».
4. Спільні підприємства – це такі господарські підприємницькі структури, які утворюються різнонаціональними засновниками та характеризуються наявністю спільного майна, спільним управлінням та спільним розподілом прибутку й ризику.
5. Одним із ефективних шляхів залучення іноземних інвестицій в національну економіку є створення спільних підприємств, переваги яких полягають у тому, що вони: мають можливості досягти такої якості продукції, що буде конкурентоспроможною на світовому ринку; розширюють можливості обміну управлінським досвідом; допомагають формувати ефективного власника; досягають економії витрат виробництва.



Завдання для самостійного виконання

Завдання 1. Заповніть таблицю, визначивши мотиви створення спільного підприємства для кожної стратегії.

<i>Стратегія</i>	<i>Мотиви</i>
Підвищення ефективності виробництва	
Розширення операцій	
Зменшення ризику	
Розвиток за рахунок залучення інвестицій, технологій і кваліфікованих працівників	

Завдання 2. Міркуємо та аналізуємо.

Спільні підприємства – це один із способів залучення іноземних інвестицій у національну економіку. Проаналізуйте данні Держкомстату України (режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>) та дайте відповіді на питання:

1. З яких країн світу надійшло найбільше прямих іноземних інвестицій в економіку України за період з 2010 по 2016 рік, а в які – найменше?
2. В які види економічної діяльності України надходило найбільше прямих іноземних інвестицій впродовж 2010-2016 років, а в які – найменше?
3. До яких областей України надходило найбільше прямих іноземних інвестицій впродовж 2010-2016 років, а до яких – найменше?
4. Які країни світу були лідерами за обсягом прямих інвестицій з України за період з 2010 по 2016 рік, а які – аутсайдерами?

Завдання 3. На основі аналізу Інтернет-публікацій:

1. Савіцька О.П. Проблеми та тенденції розвитку спільних підприємств України [Електронний ресурс] / О.П. Савіцька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.1. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?...
2. Бичкова А.М. Спільні підприємства як форма залучення іноземного капіталу [Електронний ресурс] / А.М. Бичкова, С.М. Безродна. – Режим доступу: <http://intkonf.org/bichkova-am-bezrodna-sm-spilni-pidприємства>.
дайте відповіді на запитання:

1. Чим зумовлена необхідність утворення та диверсифікації діяльності спільних підприємств в Україні в умовах сучасного економічного розвитку?
2. В яких галузях народного господарства представлена найбільша кількість спільних підприємств, а в яких – найменша?
3. В яких областях України зосереджена найбільша кількість спільних підприємств?
4. Які якості в українських партнерах найбільше цінують іноземні партнери?
5. На досягнення яких цілей орієнтуються переважно українсько-зарубіжні спільні підприємства?

Тема 16. Економічна ефективність ЗЕД підприємства

*«Ефективність – це вибір правильних цілей,
на яких фокусується вся енергія підприємства»
(Е. Дж. Долан)*

Мета вивчення теми: ознайомитись із системою критеріїв та показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності; розглянути фактори, що впливають на ефективність ЗЕД підприємства.

Питання для самостійного вивчення

1. Вплив валютних курсів на ефективність експорту та імпорту.
2. Сучасні проблеми підвищення ефективності ЗЕД підприємства.

Основні терміни і поняття

Показники ефекту експорту (імпорту) товару, ефект, економічна ефективність, мінімально можлива ціна експорту (імпорту) товару, витрати, результати.



Методичні рекомендації

При опрацюванні теми слід усвідомити, що обов'язковою умовою прийняття рішення про ведення зовнішньоекономічної діяльності є її ефективність, яка визначається шляхом зіставлення досягнутого економічного результату з витратами, яких зазнало підприємство для одержання такого результату. На стадії планування виходу на зовнішні ринки визначення рівня ефективності зумовлює ступінь зацікавленості виходу підприємства на конкретні ринки щодо закупівлі або продажу певних товарів чи послуг. На стадії безпосереднього ведення зовнішньоекономічної діяльності показники її ефективності дозволяють визначати негативні тенденції, які слугують індикатором для прийняття певних управлінських рішень щодо необхідності усунення негативних факторів, а в разі неможливості їх усунення – відмови від такої діяльності.

Варто також розглянути вплив валютних курсів на ефективність експорту та імпорту, оскільки за час з моменту підписання контракту до оплати за контрактом може змінитись валютний курс залежно від стану торгівлі і платіжного балансу, рівня інфляції та інших чинників. Тому потрібно розглянути наслідки зміни валютних курсів для експортера та імпортера.

Крім того потрібно зупинитись на аналізі сучасних проблем підвищення ефективності ЗЕД підприємства, зокрема на труднощах, які обумовлені недосконалістю форм фінансових розрахунків, нерозвиненістю транспортної і ринкової інфраструктури договірно-правової бази, практики регулювання митних процедур і оподаткування.



Питання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність понять «ефект» і «ефективність».
2. Поміркуйте, з якою метою розраховуються показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності.
3. Назвіть принципи розрахунку показників ефективності зовнішньоекономічної операції.
4. Поясніть, як і з якою метою можна згрупувати показники ефективності ЗЕД.
5. Охарактеризуйте способи і методи, що застосовуються для аналізу ефективності зовнішньоекономічних операцій.
6. Як зробити розрахунок економічної ефективності зовнішньої торгівлі?
7. Які показники визначають ефективність експортних (імпортних) операцій?



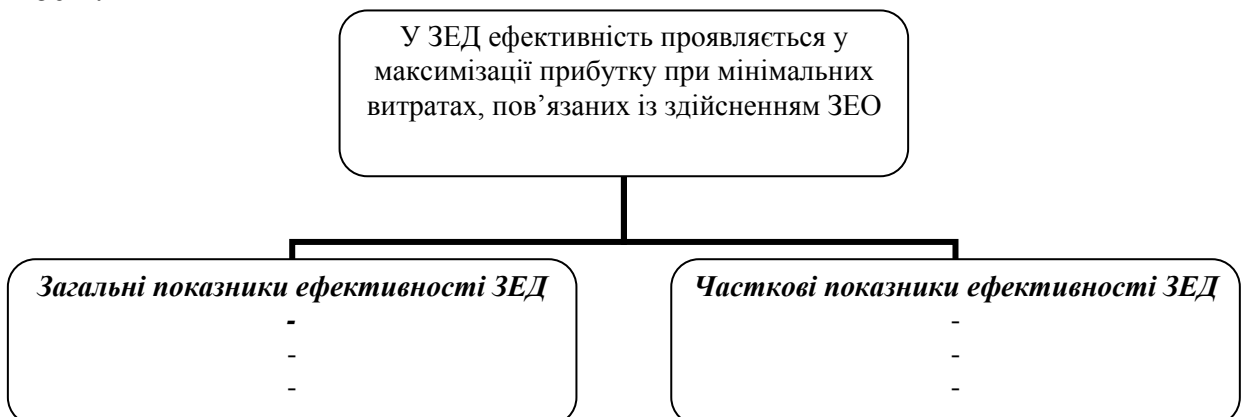
Одноваріантні запитання («Так» чи «Ні»)

1. Показники ефективності – визначаються як відношення результатів до витрат і виражаються у відсотках.
2. Економічна ефективність зовнішньоторговельних операцій – це ступінь збільшення доходу від цих операцій. Критерієм економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій є прибуток як основна міра ефективності.
3. На ефективність імпортних операцій впливають наступні фактори: митні платежі, схема митного оформлення, транспортування, нетарифні обмеження, маркетинг, безпека та ризику, тощо.
4. При визначенні ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств застосовується системний підхід, який надає можливість здійснити комплексний аналіз будь-якого виду зовнішньоекономічної операції.
5. Показники ефекту – визначаються як абсолютні величини, виражаються у відповідних грошових одиницях, як різниця між результатами та витратами.



Завдання для самостійного виконання

Завдання 1. Визначте показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності.



Завдання 2. Використовуючи наведену схему, охарактеризуйте організаційно-економічний механізм визначення ефективності ЗЕД підприємств.



Завдання 3. Розв'яжіть задачу.

Визначити показники ефекту (ефективності) експорту товару, кількість обладнання, яке можна імпортувати за рахунок експорту за умови: експортується партія з 10 од. товару; затрати на виробництво і експорт складають 200 грн. за одиницю; ціна реалізації на зовнішньому ринку 2000 дол. США за одиницю; ціна імпортованого обладнання на внутрішньому ринку 1000 грн. за одиницю. Обладнання імпортується за ціною 25 млн. рос. руб. Російської Федерації. Курс гривні до російського рубля – 0,19 копійок.

Завдання 4. Розв'яжіть задачу.

Визначити ефект, ефективність та мінімально можливу ціну експорту обладнання (міні-млинів) за умови: витрати на виготовлення і експорт – 4500 грн. за одиницю; валютна ціна за одиницю – 6000 тис. дол. США; експорт здійснюється на умовах фірмового кредиту на термін три роки з погашенням рівними частками, при ставці 5% від суми заборгованості за попередній рік; норма дисконтування – 10%.

Завдання 5. Розв'яжіть задачу.

Підприємство здійснило компенсаційну угоду. На експорт було поставлено 2000 столових наборів і 2000 годинників. Витрати на виробництво 1 набору склали 10 грн., а 1 годинника – 12 грн. Експортна ціна столового набору – 9 дол. США, а годинника – 8 дол. США. При цьому було імпортовано 1500 комплектів білизни і 1480 пар черевиків. Вартість 1 комплекту білизни на внутрішньому ринку 54 грн., 1 пари черевиків – 90 грн. Валютні витрати на оплату 1 комплекту білизни 8 дол. США, 1 пари черевиків – 11 дол. США. Курс долара складає 5,02 грн. за долар. Знайти економічний ефект від угоди.

Завдання 6. Завершіть структурно-логічну схему «Показники ефективності імпорту».



ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – це діяльність, пов'язана із співвідношеннями між:

1. Двома резидентами.
2. Державою та нерезидентом.
3. Двома нерезидентами.
4. Резидентом та нерезидентом.

2. На такому з припущень базується теорія порівняльних переваг:

1. Кожна країна має фіксовану кількість та структуру ресурсів.
2. Ринок кожної країни має недосконалу конкурентну структуру.
3. Транспортні видатки дорівнюють одиниці.
4. Суспільні витрати в країнах однакові.

3. У зниженні курсу національної грошової одиниці зацікавлені:

1. Імпортери.
2. Іноземні інвестори.
3. Держава
4. Експортери.

4. Товарні біржі – це:

1. Епізодичні роздрібні ринки однорідних товарів.
2. Постійні роздрібні ринки однорідних товарів.
3. Постійно діючі оптові ринки однорідних товарів.
4. Постійні оптові ринки різних товарів.

5. Угоди на біржах укладають:

1. Дилери.
2. Дистриб'ютори.
3. Брокери.
4. Ліцитатори.

6. Ф'ючерси – це:

1. Строкові угоди спекулятивного характеру.
2. Спотові угоди з реальним товаром;
3. Форвардні угоди з реальним товаром;
4. Угоди у сфері інтелектуальної власності.

7. Ставки ввізного мита на підакцизні товари встановлює і змінює:

1. Кабінет Міністрів України;
2. Міністерство економіки України.
3. Верховна Рада України;
4. Державна митна служба України.

8. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства здійснюється з метою:

1. Митного контролю за товарами, що ввозяться або вивозяться з України.
2. Захисту економічних інтересів України.
3. Забезпечення збалансованості економіки та рівноваги на внутрішньому ринку.
4. Захисту національних виробників.

9. Завдання системи державного регулювання ЗЕД:

1. Нетарифне регулювання експорту та імпорту окремих товарів.
2. Розвиток конкуренції та ліквідація монополії у сфері зовнішньоекономічної діяльності.
3. Створення привабливих умов до залучення іноземного капіталу.
4. Митне регулювання експорту.

10. Такий правовий режим створює іноземним інвесторам рівні умови діяльності з національними підприємствами:

1. Режим найбільшого сприяння.
2. Спеціальний режим.
3. Національний режим.
4. Недискримінаційний.

11. Такий правовий режим встановлюється для підприємств Росії, Білорусі та Казахстану, якщо Україна укладає з ними митний союз:

1. Режим найбільшого сприяння.
2. Національний режим.
3. Недискримінаційний.
4. Спеціальний режим.

12. Найвищим органом державного управління зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

1. Кабінет Міністрів України.
2. Верховна Рада України.
3. Державна митна служба України.
4. Міністерство економіки України.

13. Кабінет Міністрів України при регулюванні ЗЕД виконує такі функції:

1. Регулює курс національної валюти України.
2. Забезпечує складання валютного балансу.
3. Розглядає, затверджує та змінює структуру органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
4. Здійснює нагляд за дотриманням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законів України.

14. Назвіть основну функцію, що виконує Національний банк України при регулюванні зовнішньоекономічної діяльності:

1. Здійснює валютну політику в країні.
2. Затверджує нормативи розподілу валютної виручки підприємств.
3. Здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів державного валютного фонду.
4. Контролює переміщення готівкової валюти через кордон.

15. Контроль за зберіганням і використанням офіційних валютних резервів здійснює:

1. Національний банк України.
2. Валютна Рада України.
3. Верховна Рада України.
4. Кабінет Міністрів України.

16. До адміністративних заходів регулювання ЗЕД належать:

1. Затвердження порядку нагромадження і використання валютних коштів, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.
2. Система розрахунків при здійсненні експортно-імпортних операцій.
3. Оперативне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
4. Міжнародні угоди.

17. Оперативне регулювання в сфері ЗЕД – це:

1. Система квотування при експорті.
2. Система ліцензування при імпорті.
3. Тимчасове призупинення зовнішньоекономічної діяльності.
4. Система реєстрації при експорті.

18. Головною підставою функціонування підприємства як суб'єкта ЗЕД є:

1. Внесення даного виду діяльності до статутних документів.
2. Проходження системи реєстрації суб'єктів ЗЕД у МЗЕЗТ.
3. Отримання картки суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності на митниці.
4. Отримання ліцензії на даний вид діяльності.

19. Ліцензії на здійснення експортно-імпортних операцій видає:

1. Міністерство економіки України.
2. Кабінет Міністрів України.
3. Державна податкова служба України.
4. Національний банк України.

20. Сертифікат визначення продукції власного виробництва видає:

1. Торгово-промислова палата України.
2. Міністерство економіки України.
3. Кабінет Міністрів України.
4. Державна митна служба України.

21. Змінювати ставки ввізного мита має право:

1. Верховна Рада України.
2. Державна митна служба України.
3. Кабінет Міністрів України.
4. Міністерство економіки України.

22. Зазначте неіснуючий вид оферти:

1. Тверда.
2. Вільна.
3. Акцептована.
4. Диспозитивна.

23. Правила тлумачення міжнародних комерційних термінів вперше були опубліковані:

1. Міжнародною торговельною палатою.
2. Лігою Націй.
3. Організацією Об'єднаних Націй.
4. Світовою організацією торгівлі.

24. На території вільних економічних зон для іноземного інвестора встановлюється такий правовий режим:

1. Режим найбільшого сприяння.

2. Національний режим.
3. Спеціальний режим.
4. Недискримінаційний режим.

25. Міністерство економіки України у сфері регулювання зовнішньоекономічних відносин виконує такі функції:

1. Забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики.
2. Забезпечує складання платіжного балансу країни.
3. Здійснює митний контроль.
4. Здійснює валютний контроль.

26. Верховна Рада при регулюванні зовнішньоекономічної діяльності виконує такі функції:

1. Здійснює обмін та розрахунки за отриманими кредитами.
2. Здійснює координацію діяльності міністерств, державних комісій та відомств.
3. Здійснює заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
4. Затверджує основні напрями розвитку зовнішньоекономічної політики України.

27. Регулювання ЗЕД належить до недержавних органів:

1. Торговельні представництва за кордоном.
2. Міжнародні торговельні організації.
3. Торговельно-промислові палати.
4. Місцеві адміністрації.

28. Обов'язок України з виконання договорів і зобов'язань у галузі міжнародних економічних відносин – це:

1. Принцип верховенства закону.
2. Принцип суверенітету народу України.
3. Принцип еквівалентності.
4. Принцип юридичної рівності і недискримінації.

29. Обов'язок додержуватись при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку встановленого законодавством України – це:

1. Принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва.
2. Принцип юридичної рівності.
3. Принцип верховенства закону.
4. Принцип еквівалентності.

30. Принцип верховенства закону – це:

1. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України.
2. Рівність перед законом всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.
3. Обов'язок додержуватись при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності тільки порядку, встановленого законодавством.
4. Заборона ввезення товарів за демпінговими цінами.

31. Структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності – це:

1. Іноземні представництва.
2. Спільні підприємства.
3. Дочірні підприємства.

4. Підприємства з іноземним капіталом.

32. Формами розрахунків у міжнародній торгівлі не є:

1. Інкасо.
2. Акредитив.
3. Банківський переказ.
4. Трата.

33. За дієздатністю суб'єкти ЗЕД поділяються на:

1. Державу та власників.
2. Фізичних та юридичних осіб.
3. Підприємства та фірми.
4. Підприємства та організації.

34. Хто із суб'єктів ЗЕД відповідає мегарівню:

1. Торгово-промислова палата.
2. Держава.
3. Галузь економіки, яка займається зовнішньоекономічною діяльністю.
4. Міжнародні організації.

35. До оренди не належить:

1. Рентинг.
2. Франчайзинг.
3. Хайринг.
4. Лізинг.

36. Торгово-промислова палата України виконує такі функції:

1. Видає сертифікат відповідності товару.
2. Видає страхові поліси на міжнародні вантажі.
3. Видає сертифікат якості товарів.
4. Видає сертифікат походження товару.

37. Визначте правильний варіант твердження, що мито – це:

1. Податок, що сплачується за товари чи предмети, які імпортують в Україну.
2. Податок, що сплачується за підакцизні товари.
3. Податок, що сплачується за товари, які перетинають митний кордон України.
4. Податок, що сплачується за товари чи предмети, які експортують з України.

38. В Україні при ввезенні товарів, при виробництві яких використовувались субсидії застосовується такий вид мита:

1. Спеціальний.
2. Адвалорний.
3. Компенсаційний.
4. Преференційний.

39. Митна вартість товару нараховується на момент:

1. Перетинання товаром кордону країни споживача.
2. Отримання товару споживачем.
3. Подання вантажної митної декларації.
4. Підписання контракту.

- 40. Сезонне ввізне і вивізне мито встановлюється на такий строк:**
1. Не більше 3 місяців від часу встановлення.
 2. Не більше 4 місяців від часу встановлення.
 3. Не більше 2 місяців від часу встановлення.
 4. Не більше 6 місяців від часу встановлення.
- 41. Введення митного тарифу на економіку країни впливає таким чином:**
1. Знижується добробут споживачів країни.
 2. Підвищується обсяг товарообігу країни.
 3. Зменшуються доходи країни.
 4. Зростає добробут споживачів країни
- 42. До комерційних форм міжнародного технологічного обміну не належить:**
1. Інжиніринг;
 2. Ліцензійне використання об'єктів промислової власності;
 3. Експорт комплектного обладнання;
 4. Трудова міграція фахівців.
- 43. Технологія у світовій економіці не може передаватися:**
1. Винаходами.
 2. Товарними знаками.
 3. Корисними моделями.
 4. Промисловими зразками.
- 44. Найпопулярніший метод нетарифного регулювання:**
1. Експортні ліцензії.
 2. Імпортні квоти.
 3. Система “вимоги змішування”.
 4. Система міжнародних стандартів.
- 45. Кількісне обмеження обсягів іноземної продукції - це:**
1. Імпортна ліцензія.
 2. Імпортна квота.
 3. Система “вимоги змішування”.
 4. Експортна квота.
- 46. Що із наведених визначень відповідає поняттю експортна квота?**
1. Дозвіл на вивезення товарів.
 2. Дозвіл на ввезення товарів.
 3. Дозвіл на ввезення та вивезення товарів.
 4. Кількісне обмеження обсягів експортованої продукції.
- 47. До міжнародних зустрічних угод не належать такі:**
1. Бартерні.
 2. Спотові.
 3. Торговельні компенсації.
 4. Промислові компенсації.
- 48. Дозвіл на експорт (імпорт) товару впродовж певного часу з визначенням його загального обсягу – це:**
1. Відкрита ліцензія.
 2. Індивідуальна квота.

3. Генеральна ліцензія.
4. Разова ліцензія.

49. Обмеження імпорту здійснюється через:

1. Експортні кредити.
2. Державне страхування ризиків при здійсненні ЗЕД.
3. Імпортні депозити.
4. Експортні премії.

50. Товар, запропонований для аукціонної торгівлі, повинен:

1. Бути легко стандартизованим.
2. Бути масовим.
3. Мати індивідуальні особливості.
4. Мати вільне ціноутворення.

51. Фіксовані платежі, що сплачуються ліцензіатом при здійсненні міжнародних науково-технічних зв'язків незалежно від результатів комерційної реалізації винаходу, – це:

1. Роялті.
2. Паушальні платежі.
3. Компенсаційні платежі.
4. Комбіновані платежі.

52. Дозвіл на ввезення певної кількості товарів зі знижкою мита чи без нього впродовж того чи іншого проміжку часу — це:

1. Квота.
2. Ліцензія.
3. Тарифна ставка.
4. Тарифний контингент.

53. Валютні операції, пов'язані з рухом капіталу:

1. Переведення з країни і в країну процентів, дивідендів та інших прибутків з вкладів, інвестицій, кредитів тощо.
2. Придбання цінних паперів.
3. Переведення неторгового характеру, зокрема, заробітна плата, пенсії, стипендії тощо.
4. Ввіз та пересилання до країни, вивіз та пересилання з країни валютних цінностей.

54. Договір про оренду судна для морського перевезення вантажу продавцем за свій рахунок — це:

1. Чартер.
2. Фрахт.
3. Тайм-чартер.
4. Коносамент.

55. Валютні операції, пов'язані з рухом капіталу:

1. Переведення з країни в країну процентів, дивідендів та інших прибутків з вкладів, інвестицій, кредитів тощо.
2. Придбання цінних паперів.
3. Переведення неторгового характеру, зокрема, заробітна плата, пенсії, стипендії тощо.

4. Ввіз та пересилання до країни, вивіз та пересилання з країни валютних цінностей.

56. Ембарго — це:

1. Урядова заборона на торгівлю з певною країною чи країнами.
2. Добровільна відмова окремих приватних підприємців від підтримання ділової діяльності з підприємцями інших країн.
3. Групова змова підприємців певної країни щодо не підтримання контактів з іншими підприємцями всередині тієї ж країни.
4. Групова змова підприємців певної країни щодо не підтримання ділової діяльності з підприємцями інших країн.

57. Фірмам, що здійснюють нерегулярну ЗЕД, доцільніше організувати:

1. Вбудований зовнішньоекономічний апарат.
2. Складний зовнішньоекономічний апарат.
3. Зовнішньоекономічний апарат за кордоном.
4. Спільний із закордонним партнером зовнішньоекономічний апарат.

58. Ознаками ф'ючерсної біржі є:

1. Підготовка лотів та стрингів.
2. Перевірка технічних можливостей продукції.
3. Безпосередній зв'язок з ринком реального товару.
4. Можливість заміни контрагентів за угодами.

59. До об'єктів промислової власності належать:

1. Корисні моделі.
2. Твори мистецтв.
3. Копірайт.
4. Патент.

60. Дочірні компанії, філії — це основні форми зовнішньоекономічного апарату:

1. Вбудованого.
2. Складного.
3. Створеного спільно із закордонним партнером.
4. Створеного за кордоном.

61. Форма організації франчайзингового бізнесу, за якої франчайзіат оперує не окремим підприємством, а мережею франчайзингових підприємств з використанням найманих менеджерів, це:

1. Корпоративний франчайзинг.
2. Конверсійний франчайзинг.
3. Субфранчайзинг.
4. Діловий франчайзинг.

62. Операції на давальницькій сировині:

1. Здійснюються з використанням засобів нетарифного регулювання.
2. Передбачають звільнення від мита.
3. Виключають оплату переробки сировини частиною виробленого продукту.
4. Обмежені терміном 60 календарних діб.

63. Найвищим органом Світової організації торгівлі є:

1. Міністерська конференція.
2. Генеральна рада.
3. Рада з торгівлі товарами.
4. Рада з торгівлі послугами.

64. Правила ГАТТ не дозволяють країнам звільняти експортовані товари від:

1. Мита та інших непрямих податків, накладених на складові, що використані і спожиті у виробничому процесі.
2. Непрямих податків на експортований продукт.
3. Непрямих податків на виробництво та дистрибуторство експортованого продукту.
4. Прямих податків (наприклад, податку на прибутки).

65. Який із перелічених показників належить до показників результативності зовнішньоекономічних зв'язків?

1. Зовнішньоторговельний оборот.
2. Квота зовнішньоторговельного обороту.
3. Імпортна квота.
4. Зовнішньоторговельний оборот на душу населення.

66. Який баланс найбільшою мірою віддзеркалює стан зовнішньоекономічних зв'язків країни за певний період?

1. Платіжний баланс.
2. Розрахунковий баланс.
3. Зовнішньоторговельний баланс.
4. Баланс руху капіталів.

67. До показників інтегрованості країни у світову систему господарювання належать:

1. Квота зовнішньоторговельного обороту.
2. Темпи росту зовнішньоторговельного обороту.
3. Зовнішньоторговельний оборот.
4. Темпи приросту експорту.

68. Розподіл зовнішньоекономічних зв'язків за суб'єктами та методами товарного обміну – це:

1. Товарна структура зовнішньоекономічних зв'язків.
2. Інституціональна структура зовнішньоекономічних зв'язків.
3. Географічна структура зовнішньоекономічних зв'язків.
4. Регіональна структура.

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

А

Авансові закупівлі – попередні закупівлі продукції в майбутнього імпортера під зобов'язання останнього закупити в нього продукцію в майбутньому.

Авансові закупівлі – попередні закупівлі продукції в майбутнього імпортера під зобов'язання останнього закупити в нього продукцію в майбутньому.

Акредитив – це угода, при якій банк за дорученням клієнта, повинен здійснити платіж третій особі (бенефіціару, на користь якого відкрито акредитив), або розпорядитися, щоб подібні платежі було здійснено, іншим банком проти обумовлених документів.

Акцизи (*excise-tax*) – непрямі податки, що включаються в ціну товару або послуги.

Арбітраж – вказівка на арбітражну інстанцію, котра розглядатиме спори між сторонами, які сторонам не вдасться врегулювати договірним способом.

Аутрайт – 1) валютний курс при міжбанківських термінових валютних угодах з урахуванням премії або знижки; 2) пряма біржова угода.

Ауттрейд – невдала торгівельна угода через непорозуміння сторін або через технічну помилку при оформленні документів.

Б

Базисні умови поставки (БУП) – являють собою сукупність основних обов'язків контрагентів по транспортуванню, страхуванню, упаковці та маркуванню вантажу, по оформленню комерційної документації, вантажних робіт та інших операцій в процесі доставки товарів від продавця до покупця.

«Бай-бек» операції – поставка однією країною іншій комплектного обладнання та інжинірингових послуг з наступним погашенням боргу за рахунок виручки від зустрічної поставки виробленої на цьому обладнанні продукції.

Бартерна операція – це обмін певного товару на інший товар без використання грошової форми розрахунків, відповідно до принципу вартісної еквівалентності обмінюваної продукції.

Бербоут-чартер – це наймання судна без екіпажу; фрахтувальник бере на себе всі витрати щодо його використання і виплачує орендну плату судновласнику.

Брокер – посередник при укладанні угод між контрагентами щодо купівлі-продажу товарів. Цінних паперів, валютно-фінансових коштів, що діє за дорученням клієнта і не є стороною договору.

В

Валюта платежу – валюта, в якій здійснюється оплата товару.

Валюта угоди – валюта, в якій виражається ціна товару в зовнішньоторговельній угоді.

Валютне регулювання – діяльність держави, що спрямована на регламентацію міжнародних розрахунків і порядку здійснення угод з валютними цінностями.

Валютний ринок є формою економічних відносин, пов'язаних із здійсненням операцій (купівля, продаж, обмін) з іноземною валютою і платіжними документами (чеками, векселями, телеграфними та поштовими переказами, акредитивами).

Валютні операції – це операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності (за винятком операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України), з використанням валютних цінностей в міжнародному обігу як засобу платежу (з переведенням заборгованостей та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності), з ввезенням, переказом і пересиланням на територію України та вивезенням, переказом і пересиланням за її межі валютних цінностей.

Валютно-фінансові умови контракту – передбачаються з метою страхування інтересів сторін від валютного ризику, пов'язаного зі зміною валютного курсу і знеціненням валюти.

Вантажно-митна декларація (ВМД) – це уніфікований документ, що застосовується у всіх країнах світу, містить дані про вантаж, його кількість, вартість, а також за цим документом йде сплата усіх необхідних податків.

Вексель – це цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця оплатити при настанні строку певну суму грошей власнику векселя (векселевласнику).

Викуп застарілої продукції – вид товарообмінних операцій, за яких відбувається часткова компенсація вартості нових машин застарілими аналогами.

Вільна оферта – це письмова пропозиція на одну і ту ж партію товару кільком контрагентам, де не встановлюється термін відповіді.

Г

Група G-7 («Велика сімка») + Росія – консультативна група, що об'єднує США, Канаду, Японію, ФРН, Великобританію, Італію, Францію, Росію. Проводить щорічні наради, на яких узгоджуються основні напрямки макроекономічної політики з таких питань, як стимулювання економічного зростання, бюджетного дефіциту, інфляції, валютних курсів, тощо.

Група G-8 («Велика вісімка») + Росія – консультативна група, що об'єднує Австралію, ЄС (одна країна), США, Канаду, Японію, Іспанію, Швецію, Швейцарію, Росію. Проводить щорічні наради, на яких узгоджуються основні напрямки макроекономічної політики з таких питань, як стимулювання економічного зростання, бюджетного дефіциту, інфляції, валютних курсів, тощо.

Група Світового банку – складається з п'яти організацій МБРР, МАР, МФК, БАГІ, МЦУІС. Основна мета – надання кредитів країнам, що розвиваються і країнам з перехідною економікою для здійснення заходів економічної політики.

Д

Демпінг товарний – продаж товарів на експорт по занижених у порівнянні з середнім світовим рівнем цін, тобто по цінах, нижче внутрішніх у країні-

імпортерів, з метою отримання переваг у конкуренції. Здійснюється з метою завоювання нових ринків збуту національних товарів.

Державні закупівлі – це метод, згідно якого від державних органів і підприємств вимагається купувати певні товари лише у національних фірм, якщо навіть вони дорожчі за імпортні.

Димайз-чартер – це договір про оренду судна, коли судновласник передає його фрахтувальнику на обумовлений термін разом із командою, члени якої стають службовцями наймача, котрий бере на себе всі витрати щодо судна, у тому числі зарплату екіпажу й орендну плату судновласнику.

Дискримінація в зовнішній торгівлі – режим у торговій діяльності країни, у відповідності з яким торговим партнерам з певної країни надаються умови гірші, ніж представникам інших країн.

Договір доручення – документ, згідно якого довіритель (принципал) доручає довірній особі (агенту) за відповідну винагороду здійснювати від його імені та за його рахунок відповідні дії.

Договір комісії – документ, згідно якого одна сторона (комітент) доручає іншій (комісіонеру) за відповідну винагороду, за кошти комітента, але від імені комісіонера укласти угоду.

Е

Економічна інтеграція – процес економічної взаємодії країн, який приводить до зближення господарських механізмів та набирає форми міждержавних угод і узгоджено регулюється міждержавними органами.

Експортне кредитування – це метод, який передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками.

Експортний контроль – система організаційно-правових заходів щодо обмеження, заборони і контролю за експортом товарів.

Експортні субсидії – це грошові виплати, скеровані на підтримку національних товаровиробників та побічну дискримінацію імпорту.

Ембарго – заборона державною владою ввозу і вивозу товару або валюти в іншу країну, що диктується економічними чи політичними мотивами.

Є

ЄВРО – єдина валюта держав-членів ЄС, введена згідно з Маастрихтською угодою (1991 р.). Передбачається, що до середини 2002 р. ЄВРО повністю замінить національні валюти у всіх розрахунках.

Європейський союз, ЄС (European union, EU) – асоціація європейських держав, утворена в 1958 р. з метою поступової ліквідації мита й імпортних квот у торгівлі між країнами-членами, запровадження спільного мита на імпортовані товари із третіх країн, зрештою переходу до вільного переміщення праці й капіталу в межах країн – членів асоціації та узгодження економічної політики в інших сферах.

Євро регіони – це міждержавні регіональні асоціації, які включають прикордонні області країн-учасниць та розвиваються відповідно до погоджених комплексних програм соціально-економічного та культурно-гуманітарного

характеру і загальноєвропейських критеріїв з метою спільного розв'язання соціально-економічних завдань.

Європейський економічний простір – територія країн-членів ЄС, особливості соціально-економічного життя яких визначаються умовами та станом інтеграційного процесу, поступальним скасуванням взаємних обмежень у торгівлі, створенням митного союзу, економічного союзу, запровадженням спільної валюти, створенням спільних інститутів економічного регулювання.

Ж

Женевські конвенції – міжнародні угоди, що регламентують правила вексельного і чекового обігу, порядок використання векселів і чеків у платіжному обороті, укладені на конференціях у Женеві в 1930 і 1931 рр.

«Жовте зобов'язання» (*yellow dog contact*) – контракт (незаконний), за яким працівник при оформленні на роботу дає зобов'язання не вступати в профспілку.

З

Замовлення – це комерційний документ, що містить прохання покупця відвантажити йому на певних умовах товар.

Засновницький договір – документ, що обумовлює права та обов'язки сторін щодо створення СП, його діяльності, розподілу ризиків та прибутків.

Захисна оферта – не має на меті фактичного продажу товару, а використовується для негласного розподілу ринку між монопольними об'єднаннями.

Знижка “сконто” – надається при розрахунках готівкою у тих випадках, коли розрахунки передбачені в кредит (відповідає розміру кредитного відсотка на грошовому ринку).

Знижка бонусна (знижка за оборот) – надається великим оптовим покупцям, причому не за кожну окрему партію.

Знижка дилерська – надається оптовим і роздрібним торговцям, агентам і посередникам.

Знижка привілейована – надається окремим покупцям, що є основними контрагентами (її розмір є комерційною таємницею).

Знижка проста (загальна) – надається на будь-який товар. В залежності від групи товару – від 3% до 30%.

Знижка сезонна – надається за продаж товару поза сезоном (до 15%).

Зовнішній ринок – ринок закордонних для даної країни держав. Що регулюється міжнародними угодами.

Зовнішньоекономічна діяльність – діяльність суб'єктів національних господарюючих суб'єктів та іноземних суб'єктів господарювання, що побудована на взаємовідносинах між ними та має місце на території України та за її межами.

Зовнішньоекономічна операція – комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання та виконання торгової, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру.

Зовнішньоекономічна операція – комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання та виконання торгової, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру.

Зовнішньоекономічна політика – політика держави, що регулює усі форми зовнішньоекономічних зв'язків і визначає режим їхнього здійснення .

Зовнішньоекономічні зв'язки – це сукупність господарських та торгового-політичних відносин між країнами, що включають в себе різні форми економічної взаємодії.

Зустрічні закупівлі – зобов'язання експортера закупити товари в країні імпортера на певну обумовлену суму.

Зустрічні операції – це експортно-імпортні операції, що доповнюються прийняттям партнерами зустрічних зобов'язань по закупівлі чи поставці обумовлених товарів та послуг, з метою досягнення експортно-імпортного балансу.

I

Індикативні ціни – ціни на товари, які відповідають цінам, що склалися на аналогічну продукцію на момент здійснення експортної (а інколи імпортної) операції.

Інкасова форма розрахунків є дорученням експортера (кредитора) своєму банку отримати від імпортера (платника) безпосередньо, або через інші банки, визначену суму чи підтвердження того, що цю суму буде сплачено у встановлений строк.

«Інкотермс-2000» – офіційні правила МТП, які спрощують міжнародну торгівлю.

K

Карта фірми – це базовий документ, інформація якого містить характеристику різних сторін діяльності фірми.

Квота – це кількісне чи вартісне обмеження експорту/імпорту на певний період часу.

Комерційна компенсація – передбачає взаємну поставку товарів (з участю грошового еквіваленту). за рівну вартість.

Комплект претензійних документів: оригінал страхового поліса; оригінал коносаменту, чартеру або накладної; інвойс(рахунок-фактуру); документи, що підтверджують наявність страхового випадку: аварійний сертифікат, акт повідомлення, акт експертизи, морський протест, виписку із судового журналу з обов'язковою вказівкою причини страхового випадку; розрахунок збитку, документально обґрунтований актами експертизи.

Коносамент – це документ, що видається перевізником вантажовідправнику і засвідчує прийняття вантажу для перевезення морським шляхом.

Контрагент – особа, що бере на себе певні зобов'язання по договору.

Контракт – це письмовий документ, що оформлює угоду купівлі-продажу між резидентами різних країн і регламентує права та обов'язки контрагентів.

Конференція – група, що складається з двох чи більше перевізників, які надають послуги по міжнародних лінійних перевезеннях у визначеному напрямку.

Л

Лізинг експортний – угода, при якій постачальник і лізингова компанія знаходяться в одній країні, а орендар - зарубіжна компанія. Така угода називається експортним лізингом, оскільки по відношенню до свого однонаціонального учасника угоди (у даному випадку постачальника) лізингова фірма виконує функцію стимулювання збуту.

Лізинг імпорتنний – операція, при якій лізингова фірма знаходиться в країнах орендаря, а постачальник – закордонна компанія. Імпортним лізингом така угода називається тому, що по відношенню до свого однонаціонального учасника угоди (у даному випадку орендаря) лізингова компанія виконує функцію стимулювання імпорту.

Лізинг транзитний – угода, всі учасники якої знаходяться у різних країнах. Це найбільш складні операції для лізингових компаній. Вони вимагають знань правових, податкових та інших особливостей, які властиві зразу ж обом іноземним ринкам.

Лізинг фінансовий – різновид фінансового кредиту, тому іноді його називають інвестиційним лізингом.

Лінія – морське сполучення між певними портами.

Ліцензування – це обмеження у вигляді отримання права чи дозволу (ліцензії) від уповноважених державних органів на ввіз/вивіз товару.

М

Маклер – посередник між контрагентами у торговельній операції, що стосується товару чи послуги.

Митна декларація – письмова або усна заява з боку туристів митній владі при перетинанні кордону, що містить відомості про перевезення туристами речей та предметів.

Митна політика – політика встановлення державою податків на товари, майно, цінності, які перевозяться через кордон країни (митних тарифів), з метою захисту національних інтересів і наповнення державного бюджету країни.

Митне оформлення – виконання митним органом дій, які пов'язані із закріпленням результатів митного контролю товарів, що переміщуються через митний кордон України.

Митне очищення (розмитнення) вантажів – включає в себе з одного боку сплату суб'єктом ЗЕД всіх необхідних митних податків та зборів (тарифне регулювання ЗЕД), а з іншого – отримання документів дозвільного характеру, що їх встановило законодавство України (нетарифне регулювання ЗЕД).

Митне регулювання – регулювання питань, пов'язаних із встановленням мит та митних зборів, процедури митного контролю України.

Митний тариф – це конкретна ставка мита, яка підлягає сплаті при експорті та імпорті певного товару.

Митно-тарифне регулювання – це перелік тарифних засобів, який є основною функцією митних органів держави, спрямований на регулювання і контроль зовнішнього ринку, стимулювання вітчизняного експорту.

Момент здійснення експортного (імпортного) контракту – момент, на який здійснено всі обов'язки за зазначеним контрактом.

Н

Національна нормативно-правова база – розробка та прийняття законів, положень, постанов, інструктивних документів всередині країни.

О

Об'єкт ЗЕД – це процес обміну товарами, результатами творчої діяльності та інші види ЗЕД, відповідно до чинного законодавства країни.

Обмеження нетарифні – способи обмеження імпорту в країну з метою захисту національного виробника.

Оферта – письмова пропозиція, в якій визначені всі основні умови майбутньої угоди.

Офсетні угоди – надання права вкладати капітал у певні проекти, компенсація за односторонні поставки.

Офсетні угоди – надання права вкладати капітал у певні проекти, компенсація за односторонні поставки.

П

Переговори – процес, у ході якого відкрито висувуються пропозиції з метою досягнення угоди про взаємні поступки чи реалізацію інтересів сторін.

Послуга – це цілеспрямована дія економічного змісту, результат якої виражається в термінах споживчої вартості та проявляється як задоволення конкретної потреби людини.

Принцип лібералізму характеризується мінімальним державним втручанням у зовнішню торгівлю, тобто торгівля розвивається на основі дії вільних ринкових сил, попиту і пропозиції.

Принцип протекціонізму – це захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою тарифних і нетарифних інструментів торгової політики.

Промислова компенсація – це поставки з однієї країни до іншої машин та обладнання, будівництво промислових об'єктів і передача технологій, які оплачуються зворотними поставками товарів, виготовленими з їх використанням.

Промислова компенсація – це поставки з однієї країни до іншої машин та обладнання, будівництво промислових об'єктів і передача технологій, які оплачуються зворотними поставками товарів, виготовленими з їх використанням.

Р

Регулювання ЗЕД – система заходів, яка поєднує пряме правове регулювання експортної та імпортної діяльності підприємств з адміністративними методами та економічними важелями.

Реекспорт – продаж іноземним суб'єктам ЗЕД та вивезення за межі митної території України товару, раніше імпортованих в Україну.

Режим найбільшого сприяння – умова, закріплена в міжнародних торговельних угодах і передбачає надання державам одна одній усіх прав, переваг, пільг, відносно податків, мита та зборів, якими вони користуються, чи будуть користуватися.

Реімпорт – купівля у іноземних суб'єктів ЗЕД та ввезення на митну територію України товару, раніше експортованих з України.

Рейсовий чартер – за яким судовласник одним рейсом перевозить вантаж з одного або кількох портів відправлення в один або кілька портів призначення.

Розрахункова ціна – ціна, що застосовується в контрактах на нестандартне обладнання.

С

Світова ціна – грошове вираження інтернаціональної вартості реалізованого на світовому ринку товарів.

СОТ – законодавча та інституційна основа міжнародної торгової системи, механізмів багатостороннього узгодження і регулювання політики країн-членів у галузі торгівлі товарами і послугами, врегулювання торгових суперечок і розробки торгової документації.

Спільне підприємництво – діяльність, що базується на співробітництві між суб'єктами господарської діяльності України та іноземними господарюючими суб'єктами і на спільному розподілі результатів діяльності.

Спільне підприємство – підприємство, яке базується на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних господарюючих суб'єктів, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів діяльності.

Статут – документ, що регламентує діяльність самого підприємства, тобто обумовлює правовий статус СП, управління, режим формування та використання майна, розпорядження його ресурсами та прибутками.

Статутний фонд – це сукупність внесків засновників, які надаються в повне господарське використання СП.

Стивидорні операції – вантажно-розвантажувальні операції.

Стратегія переговорів – комбінація прийомів, тобто серія тактик, що обумовлюється конкретною ситуацією.

Страхове свідоцтво (поліс) – документ, в якому вказуються правила страхування, перелік страхових ризиків, розмір страхової суми і страхової премії (внеску), порядок зміни і припинення дії договору, інші умови, що регулюють відносини сторін.

Страховик – юридична особа будь-якої організаційно-правової форми, яка має державний дозвіл (ліцензію) на проведення операцій страхування.

Страхові послуги – комерційні операції зі створення страхових фондів для відшкодування різного роду ризиків.

Страхувальник – юридична чи фізична особа, яка має страховий інтерес і вступає у взаємини зі страховиком на підставі чинного законодавства або двосторонньої угоди про страхування.

Страхування ЗЕДП – це міжнародні економічні відносини щодо захисту майнових інтересів суб'єктів господарювання протягом періоду, в якому

відбуваються певні події (страхові випадки), за рахунок майнових коштів, що формуються зі сплачених ними внесків (страхових премій).

Суб'єкт ЗЕД – це суб'єкт господарської діяльності, що може відноситися до різних форм власності і самостійно здійснює зовнішньоекономічні операції з закордонними партнерами.

Т

Тайм-чартер – це договір про оренду судна, коли все судно або його частина передається на конкретний час у розпорядження фрахтувальника для перевезення вантажів у будь-яких напрямках. Судновласник зобов'язаний тільки утримувати судно у справному стані й оплачувати утримання екіпажу. Фрахтувальник бере на себе всі інші витрати (паливо, портові збори) і сплачує орендну плату судновласнику.

Тактика переговорів – позиція чи маневр в кожному конкретний момент переговорів.

Тверда оферта – це письмова пропозиція продавця про продаж певного товару, яка відправляється одному покупцеві, з визначенням терміну дії оферти.

Типовий контракт – це зразковий договір, або ряд уніфікованих статей, викладених у письмовій формі, які сформульовані заздалегідь, з урахуванням торгової практики та звичаїв сторін і прийнятими сторонами після узгодження.

Товарна одиниця – окрема кількість однойменного товару, яка виступає на протязі певного часу предметом угоди.

Товарообмінні операції – це експортно-імпортні операції, що доповнюються прийняттям партнерами зустрічних зобов'язань по закупівлі чи поставці обумовлених товарів та послуг, з метою досягнення експортно-імпортного балансу.

Толлінг – це такі товарообмінні операції, за яких підприємство однієї країни переробляє давальницьку сировину постачальника з іншої країни та поставляє йому готову продукцію.

ТПП (торгово-промислова палата) – об'єднує юридичних осіб; фізичних осіб, що зареєстровані як підприємці; та їх об'єднання. ТПП є системою, що містить регіональні та місцеві ТПП, союзи, асоціації, об'єднання підприємців, арбітражні органи (третейські суди, міжнародний комерційний арбітражний суд).

Трампове судноплавство – форма організації судноплавства, в якому судна здійснюють нерегулярні рейси.

Транспортні послуги являють собою специфічний товар міжнародної торгівлі, який продається на міжнародних транспортних ринках і забезпечує переміщення товарів і людей.

Транспортно-експедиторське підприємство (ТЕП) – підприємство, що надає великий комплекс послуг з транспортно-експедиційного обслуговування (ТЕО) вантажів.

У

Угода «експлуатаційної компенсації» – учасник, який здійснює введення об'єкта, сам його експлуатує, отримуючи таким чином компенсацію, після чого об'єкт передається замовнику.

Угода «розвиток-імпорт» – пов'язана з будівництвом підприємств обробної промисловості або з поставкою комплектного обладнання для таких підприємств на основі довгострокового кредитування.

Угода типу «світч» – передача експортером своїх зобов'язань щодо зустрічної торгівлі третій стороні.

Умови – це узгоджені сторонами та зафіксовані в документі статті, в яких визначені права та обов'язки сторін.

Ф

Факторинг – це фінансова операція, з передачі клієнтом банку права на стягнення боргів (без права зворотної вимоги до клієнта).

Фізичні особи – громадяни України і особи без громадянства, що мають відповідну працездатність.

Форфейтинг є формою короткострокового і середньострокового кредитування зовнішньоекономічних торговельних операцій у формі придбання банком платіжних зобов'язань, поданих у формі векселів без права зворотної вимоги до продавця.

Фрахт – плата за перевезення вантажу водним шляхом. Порядок оплати та розмір фрахту встановлюється фрахтовим договором.

Х

Хайринг – середньострокова оренда, яка передбачає здачу в найм товарів, обладнання і машин на термін від одного до трьох років.

Холдинг (*holding company*) – компанія, що ставить за мету отримання і збереження участі в капіталі підприємств з метою контролю або спрямування їхньої діяльності.

Холдингова компанія – суб'єкт господарювання, який володіє контрольними пакетами акцій інших (одного чи більше) таких суб'єктів і управляє їхньою діяльністю та контролює її. Холдингова компанія об'єднує як промислові і торгові підприємства, так і фінансові інститути.

Ц

Ціни з наступною фіксацією – встановлюються тоді, коли об'єктом контракту є товар з тривалим терміном створення і залежать від якості кінцевих виробів.

Ціни ринку - це ціни, за якими ведеться торгівля на конкретному національному чи регіональному ринку. Їх урахування в маркетинговій стратегії є ключовим для прийняття рішення щодо виходу на конкретний ринок, вибору цінової політики фірми.

Ціни рухомі – встановлюються тоді, коли об'єктом контракту є товари з довгим терміном створення і орієнтовно визначаються у момент підписання контракту, але можуть коригуватися залежно від динаміки ринкових цін на відповідні товари.

Ціни світові – це ціни найбільш впливових ринкових агентів, якими користуються країни-експортери чи імпортери, біржі та аукціони, провідні фірми.

Ціни тверді – встановлюються у момент підписання контракту, вони не змінюються протягом терміну виконання контракту.

Ціноутворення демпінгове – практика продажу товарів за низькими цінами, рівень яких дозволяє витіснити конкурента з ринку.

Ч

Чартер – договір на перевезення вантажів у трамповому судноплавстві.

Чек – письмове розпорядження власника поточного рахунка в банку про виплату готівки або перерахування з рахунка на інший рахунок певної суми грошей.

Ш

Шок від внутрішніх чи зарубіжних цін – коректування у відкритій економіці, що є результатом різкої зміни пропорцій між світовими та національними цінами внаслідок їх зростання або зниження.

Штрих-код – комбінація вертикальних смужок і цифр, що характеризує товар у закодованому вигляді та дає змогу швидко і точно зчитати інформацію про нього за допомогою сканера.

Ю

ЮНІДО (Організація з промислового розвитку) – міжнародна організація, метою діяльності якої є сприяння промислового розвитку і прискореній індустріалізації слаборозвинутих країн через мобілізацію національних і міжнародних ресурсів. Створена в 1966 році як автономний орган Генеральної Асамблеї ООН.

ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі і розвитку) – орган Генеральної Асамблеї ООН, метою діяльності якого є сприяння розвитку міжнародної торгівлі, вдосконалення міжнародних економічних відносин.

Я

Якість – ступінь досконалості, яким володіє товар, послуга чи інший вихідний продукт бізнес-процесу.

Ямайська валютна система – світова валютна система, юридично оформлена угодою країн-членів МВФ у Кінгстоні (США, Ямайка) у 1976 році.

Ярмарок міжнародний – форма зовнішньоекономічної діяльності, за якої іноземні та вітчизняні підприємці на конкурсній основі можуть придбати необхідні товари та послуги.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / М.І. Дідківський. – К.: Знання, 2006. – 462 с – (Вища освіта ХХІ століття).
2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: кредитно-модульний курс: навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. та доп. / за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, К.І. Ржепішевського. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 288 с.
3. Шкурупій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / за ред. О.В. Шкурупій. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
4. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності. 3-тє видання перероблене та доповнене: підручник / О.П. Гребельник. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 432 с.
5. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посібник / А.П. Рум'янцев, Н.С. Рум'янцева. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 376 с.
6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник / за ред. І.В. Багрова. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
7. Міжнародні комерційні угоди та розрахунки: нормативно-правове регламентування: навч. посібник / за ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 648 с.
8. Пазуха М.Д. Зовнішньоекономічна діяльність (загальні положення): навчально-методичний посібник / М.Д. Пазуха. – К.: Центр учбової літератури, 2008 – 230 с.
9. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник / І.В.Багрова, Н.І. Редіна, В.Є. Власик, О.О. Гетьман. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
10. Торгова Л.В. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / Л.В. Торгова, О.В. Хитра. – Львів: «Новий Світ -2006», 2006. – 512 с.

Додаткова:

1. Макогон Ю.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства / Ю.В. Макогон. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 423 с.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959–ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
3. Закон України «Про єдиний митний тариф» від 06.02.1992 № 2097-ХІІ. Документ 2097-12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Закон України «Про іноземні інвестиції» від 13.03.1992 № 2198–ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2198-12>.
5. Зовнішньоекономічні операції і контракти: навч. посібник / [Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю.]. – К., 2004. – 563 с.

6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: опорний конспект лекцій / О.В. Пазиніч . – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2003. – 352 с.
7. Особливості організації зовнішньоекономічної діяльності в Україні // Облік зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах України: теорія, практика, рекомендації: навч. посібник / Кадуріна, Л.О. – К., 2007. – С.11-14.
8. Правові основи зовнішньоекономічної діяльності: навч.-метод. посібник / В.Б. Марченко, Д.В. Шаповалов. – К.: КНЕУ, 2005. – 354 с.
9. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: підручник / В.Є. Новицький. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
10. Багрова І. Міжнародна економічна діяльність України: навч. пос. / за ред. І.Багрової. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 384 с.
11. Кухарська Н. Міжнародна економічна діяльність України: навч. пос. / Н. Кухарська, С. Харічков. – К.: «Одіссей», 2006. – 456 с.
12. Киреев А. Международная экономика: в 2-х ч.: уч. пособие для вузов / А. Киреев. – М.: Международные отношения, 2002. – 356 с.
13. Міжнародна економіка: навч. посібник / за ред. Козака Ю. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
14. Савельєв Є. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: підручник. – Тернопіль: Екон. думка, 2002. – 504 с.
- 15.6. Світова економіка: підручник / за ред. А.Філіпенко. – К.: Либідь, 2000. – 582 с.
16. Україна: стратегічні пріоритети: Аналітичні оцінки – 2006: монографія / за ред. О.Власюка. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.
17. Сіваченко І.Ю. Вільні економічні зони: навч. посібник / І. Сіваченко, Н. Кухарська, М. Левицький. – К.: Дакор, 2002. – 480 с.

Інформаційні ресурси

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/>.
3. Офіційний сайт ДП «ДЕРЖЗОВНІШІНФОРМ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dzi.gov.ua/>.
4. Єдиний веб–портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/>.
5. Офіційний сайт європейської підтримки експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.exporthelp.europa.eu/>.
6. Офіційне інтернет–представництво. Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/>.
7. Офіційний сайт Міністерства державної підтримки українського експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrexport.gov.ua/>.
8. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>

Навчально-методичне видання
(українською мовою)

Дугієнко Наталя Олександрівна

ОСНОВИ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА

Методичні рекомендації
до виконання самостійної роботи для здобувачів ступеня вищої освіти
бакалавра напряму підготовки «Міжнародна економіка»

Рецензент *В.В. Сьомченко*
Відповідальний за випуск *Д.І. Бабміндра*
Коректор *А.О. Осаул*