

ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»  
МІНІСТЕРСТВА ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ

Н.О. Дугієнко

**ОСНОВИ  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
ПІДПРИЄМСТВА**

**Методичні рекомендації до семінарських занять  
для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр»  
напряму підготовки «Міжнародна економіка»  
денної форми навчання**

Затверджено  
вченою радою ЗНУ  
Протокол № 6 від 26.02.2013 р.

Запоріжжя  
2013

УДК: 339:658 (075.8)

ББК: У298я73

Д 802

Дугієнко Н.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності підприємства: методичні рекомендації до семінарських занять для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» напряму підготовки «Міжнародна економіка» денної форми навчання. – Запоріжжя: ЗНУ, 2013. – 54 с.

Методичні рекомендації містять плани семінарських занять, поради щодо вивчення окремих тем дисципліни, проблемні запитання та завдання для обговорення, питання для самоконтролю, орієнтовну тематику контрольних робіт та доповідей, тестові завдання для самоконтролю, перелік запитань до заліку, термінологічний словник, список рекомендованої літератури.

Призначені для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» напряму підготовки «Міжнародна економіка» денної форми навчання.

Рецензент *А.В. Горбунова*

Відповідальний за випуск *Н.О. Дугієнко*

## ЗМІСТ

Передмова.....	4
Плани семінарських занять.....	5
<b>МОДУЛЬ № 1. «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: суб'єкти, види та механізм регулювання».....</b>	<b>5</b>
Семінарське заняття №1. Зовнішньоекономічна діяльність як система господарських зв'язків українських підприємств .....	5
Семінарське заняття №2. Нормативно-правове забезпечення ЗЕД підприємств.....	7
Семінарське заняття №3. Валютне регулювання ЗЕД підприємства .....	9
Семінарське заняття №4. Пошук та оцінка зарубіжних партнерів. Форми виходу підприємства на зовнішні ринки.....	12
<b>МОДУЛЬ 2. «Техніка ведення зовнішньоекономічних операцій».....</b>	<b>22</b>
Семінарське заняття №5. Зовнішньоторговельні операції (ЗТО).....	14
Семінарське заняття №6. Структура та зміст зовнішньоторговельного контракту (ЗТК). Базисні умови поставки (БУП).....	16
Семінарське заняття №7. Спільні підприємства з іноземними інвестиціями.....	18
Семінарське заняття №8. Економічна ефективність ЗЕД підприємства.....	20
Тестові завдання для самоконтролю.....	38
Орієнтовна тематика контрольних робіт та доповідей.....	39
Перелік питань до заліку.....	40
Термінологічний словник.....	42
Рекомендована література.....	51

## ПЕРЕДМОВА

Курс “Основи зовнішньоекономічної діяльності підприємства” – це професійно орієнтована дисципліна, яка є підґрунтям для формування системи теоретичних знань і професійних навичок майбутніх фахівців. Він є інтегрованим курсом і вивчає міжнародні аспекти діяльності підприємства, механізми, що регулюють його цю діяльність, алгоритми ведення зовнішньоекономічних операцій.

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

У результаті 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 в галузі загальної економічної теорії, макро- і мікроекономіки, отриманими при вивченні дисциплін «Мікроекономіка», «Міжнародна економіка», «Планування діяльності підприємства», «Маркетинг», «Фінанси підприємства», «Державне регулювання економіки», «Розміщення продуктивних сил», «Міжнародні економічні відносини».

Семінарські заняття з курсу “Основи зовнішньоекономічної діяльності підприємства” передбачають роботу студентів над лекційним матеріалом, ситуаційними вправами, вивчення основної та додаткової літератури, підготовку доповідей із подальшим їх публічним обговоренням.

## ПЛАНІ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

### МОДУЛЬ 1 «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: суб'єкти, види та механізм регулювання»

#### Семінарське заняття №1. Зовнішньоекономічна діяльність як система господарських зв'язків українських підприємств

##### План

1. Поняття та сутність зовнішньоекономічної діяльності.
2. Класифікація суб'єктів ЗЕД.
3. Характеристика видів та принципів ЗЕД.
4. Економічні теорії зовнішніх зв'язків.

**Література:** (основна 1-8, додаткова 2, 5, 6)

##### Основні терміни і поняття

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

##### Короткі теоретичні відомості

Економічні перетворення, які відбуваються в Україні, мають на меті поступову інтеграцію українських підприємств до системи міжнародних економічних зв'язків, з одного боку, і залучення іноземних підприємств до діяльності в Україні – з другого.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) кожної країни є важливою умовою її економічного зростання. Особливо це актуально в сучасних умовах, коли набувають інтенсивного розвитку процеси міжнародної економічної інтеграції, транснаціоналізації, міжнародного поділу праці, глобалізації світового господарства.

Економічна сутність ЗЕД проявляється в тому, що:

- це важливий і потужний фактор економічного росту та розвитку кожної країни (національний аспект ЗЕД);
- це спосіб включення економіки кожної країни в систему світового господарства, а отже і в процеси міжнародного поділу праці та міжнародної кооперації, що особливо актуально в умовах зростаючих тенденцій до глобалізації (регіональний та глобальний аспект ЗЕД).

Об'єктом ЗЕД є процеси обміну товарами, результатами творчої діяльності та інші види ЗЕД, відповідно до чинного законодавства країни.

Суб'єкти ЗЕД – це суб'єкти господарської діяльності, що відносяться до різних форм власності, самостійно здійснюючи зовнішньоекономічні операції з закордонними партнерами.

Суб'єкти можна класифікувати за такими критеріями:

- щодо рівнів економічної діяльності (мікроекономічний, макроекономічний, міждержавний або наддержавний);
- за характером власності (приватні, кооперативні, державні);
- за обсягом операцій (великі, середні, малі);
- за приналежністю капіталу (національні, змішані, іноземні);
- за правовим статусом (повні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, командитні товариства, акціонерні товариства відкритого і закритого типу);
- за сферою господарської діяльності (промислові, сільськогосподарські, торгівлі, транспортні, страхові, посередницькі, туристичні і т. д.)

В Законі України “Про зовнішньоекономічну діяльність” відображені основні принципи здійснення ЗЕД в Україні, а саме: принцип суверенітету, принцип свободи, принцип рівності, принцип верховенства закону, принцип захисту інтересів, принцип еквівалентності обміну.

### **Теми доповідей**

1. Еволюція ЗЕД підприємств України.
2. Концепція розвитку зовнішньоекономічного сектора України.

### **Запитання та завдання для обговорення**

1. Охарактеризуйте зв'язок дисципліни ЗЕД із раніше вивченими дисциплінами.
2. Розкрийте взаємозв'язок між поняттями «зовнішньоекономічні зв'язки» та «зовнішньоекономічна діяльність».
3. Проаналізуйте передумови розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни.
4. Охарактеризуйте основні економічні теорії управління зовнішньоекономічної діяльності.
5. Розкрийте положення сучасних концепцій зовнішньоекономічної діяльності.

### **Питання для самоконтролю**

1. Роль яких факторів, що впливають на розвиток ЗЕД, сьогодні підвищується і чому?
2. Як і чому змінюється сила впливу політичних та природно-географічних факторів на ЗЕД?
3. Які види ЗЕД сьогодні є найбільш характерними для міжнародних економічних зв'язків України?
4. Які права мають суб'єкти господарювання на здійснення ЗЕД у сучасних умовах?
5. Яка роль зовнішньоекономічної діяльності в економіці країни?
6. Якими принципами керуються суб'єкти ЗЕД в Україні?
7. Що являє собою зовнішньоекономічний комплекс країни? Проаналізуйте його на прикладі України.

## Семінарське заняття №2. Нормативно-правове забезпечення ЗЕД підприємств

### План

1. Роль держави в регулюванні зовнішньоекономічного сектору економіки.
2. Механізми регулювання ЗЕД в Україні.
  - 2.1. Цілі, суб'єкти та інструменти регулювання ЗЕД.
  - 2.2. Органи державного регулювання ЗЕД.
  - 2.3. Інструменти регулювання ЗЕД.

**Література:** (основна 1-8, додаткова 2,3,7,8)

### 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.

### Короткі теоретичні відомості

Державне регулювання ЗЕД слід розглядати у двох аспектах: у широкому плані – з позицій регулюючого впливу держави на ЗЕД взагалі, та у вузькому значенні – як вироблення і реалізацію певної зовнішньоекономічної політики.

Зовнішньоекономічна політика являє собою систему принципів і методів, що визначають діяльність органів державної влади та державного управління, спрямованих на забезпечення національних економічних інтересів у сфері розвитку та взаємодії національних економік у цілому і національних суб'єктів міжнародного бізнесу зокрема.

Залежно від зовнішньоекономічної доктрини, цілей і участі держави в регулюванні зовнішньоекономічних відносин, його методів та інструментів розрізняють два основні типи зовнішньоекономічної політики:

- *ліберальну* - політика вільної торгівлі з метою лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення вільного доступу на національний ринок товарів, капіталів, робочої сили тощо;
- *протекціоністську* - політика держави, спрямована на захист національної економіки від іноземної конкуренції.

Абстрактні цілі регулювання зовнішньоекономічного сектору реалізуються кожною країною не ізольовано, а в певних пропорціях, з певними акцентами на певних історичних етапах. Так, в Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність", який є основним нормативно-правовим документом у цій сфері, зафіксовані такі *цілі регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні*:

- забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України;
- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, у тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України;
- створення найбільш сприятливих умов для доручення економіки України

до системи світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинених зарубіжних країн.

Суб'єктами регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

- Україна як держава в особі її органів у межах їх компетенції;
- недержавні органи управління економікою (товарні, фондові, валютні біржі, торговельні палати, асоціації, спілки та інші організації координаційного типу), що діють на підставі їхніх статутних документів;
- самі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними.

Для регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні використовуються такі інструменти, як:

- Закони України;
- передбачені в законах України акти тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції;
- економічні заходи оперативного регулювання в межах законів України;
- рішення недержавних органів управління економікою, які приймаються за їх статутними документами в межах законів України;
- угоди, які укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і не суперечать законам України.

### **Теми доповідей**

1. Підприємство як суб'єкт ЗЕД України: основні права й обов'язки.
2. Підприємницьке право в Україні.

### **Запитання та завдання для обговорення**

1. Охарактеризуйте інструменти регулювання ЗЕД.
2. Назвіть основні цілі зовнішньоекономічної політики.
3. Поясніть різницю між фритредерством і протекціонізмом.
4. Дайте визначення зовнішньоекономічної політики.
5. Порівняйте компетенцію органів державного регулювання.
6. Охарактеризуйте основні цілі суб'єктів та інструменти регулювання ЗЕД.

### **Питання для самоконтролю**

1. Які функції виконують державні органи регулювання зовнішньоекономічних зв'язків в Україні?
2. Які функції виконують органи місцевого управління ЗЕД?
3. Які основні етапи проходить процес економічної інтеграції?
4. Яким чином класифікуються суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності?
5. Які нормативно-правові акти ЗЕД в Україні відносяться до законодавчих актів стратегічного спрямування?
6. Які нормативні документи мають тактичний (поточний) характер?
7. Що вважають найпоширенішою формою нетарифних обмежень зовнішньої торгівлі як у світі в цілому, так і в Україні?



## Семінарське заняття № 3. Валютне регулювання ЗЕД підприємства

### План

1. Механізм валютного регулювання і валютного контролю в Україні.
2. Розрахунки у безготівковій іноземній валюті.
3. Розрахунки в готівковій іноземній валюті.
4. Відповідальність за порушення валютного законодавства.

**Література** (основна 1-8, додаткова 1,5,8)

### 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.

### Короткі теоретичні відомості

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.

Законодавство України надає загальний дозвіл на ведення валютних операцій, але в суворо обмеженому порядку і при забороні здійснення певних дій. Згідно з цим вказаним загальним дозволом кожний конкретний суб'єкт має право бути власником валютних цінностей з усіма повноваженнями, що з цього випливають: *володіння, користування і розпорядження валютними цінностями.*

Основним документом нормативно-правової бази, що регулює валютні операції учасників ЗЕД, є Декрет Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" від 19 лютого 1993 р. 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.

*Валютні операції* визначаються цим Декретом як:

- операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України;
- операції, пов'язані з використанням валютних цінностей в міжнародному обігу як засобу платежу, з передаванням заборгованостей та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності;

- операції, пов'язані з ввезенням, переказуванням і пересиланням на територію України та вивезенням, переказуванням і пересиланням за її межі валютних цінностей.

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.

Порушення норм валютного законодавства може тягнути за собою цивільно-правову, адміністративну і кримінальну відповідальність згідно з чинним законодавством України.

До *правопорушень* банків, інших кредитно-фінансових установ, резидентів і нерезидентів валютне законодавство відносить:

- пропуск термінів розрахунків у валютних операціях, при виконанні зобов'язань за угодами тощо;
- здійснення валютних операцій без генеральної чи індивідуальної ліцензії Національного банку України;
- незаконне приховування в інших державах валютних цінностей, що належать резидентам;
- невиконання уповноваженими банками доручень резидентів щодо купівлі і продажу іноземної валюти;
- невиконання резидентами встановлених вимог щодо продажу валютних коштів, що надійшли на їхні рахунки;
- невиконання уповноваженими банками функції валютного контролю;
- несвоєчасне подання, приховування або перекручення звітності про валютні операції тощо.

За вказані вище порушення передбачені такі *санкції*:

- штраф у розмірі, еквівалентному вартості валютних цінностей, на суму яких відбулось порушення;
- штраф у сумі, що встановлюється Національним банком України;
- пеня;
- позбавлення ліцензії Національного банку України;
- виключення з реєстру банків та кредитно-фінансових установ.

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.

### **Теми доповідей**

1. Політика валютного курсу в Україні.
2. Міжбанківський валютний ринок в Україні.

### **Запитання та завдання для обговорення**

1. Розкрийте сутність понять «валюта України», «платіжні документи», «іноземна валюта», «банківські метали».
2. Назвіть основні види валютних операцій.
3. Порівняйте повноваження державних органів у сфері валютного регулювання і валютного контролю.
4. Охарактеризуйте механізм розрахунку офіційного курсу гривні до іноземних валют.
5. Назвіть основні види правопорушень валютного законодавства кредитно-фінансовими установами.

### **Питання для самоконтролю**

1. У чому полягає суть режиму валютних обмежень?
2. Якими нормативно-правовими документами регулюються валютні операції учасників зовнішньоекономічної діяльності України?
3. Що відносять до валютних цінностей?
4. Які валютні операції потребують індивідуальної ліцензії?
5. У чому полягає особливість торгівлі іноземною валютою на території України?
6. У яких випадках дозволяється використання готівкової іноземної валюти для розрахунків учасників ЗЕД?
7. Яка відповідальність за порушення валютного законодавства передбачена в Україні?

### **Семінарське заняття № 4. Пошук та оцінка зарубіжних партнерів. Форми виходу підприємства на зовнішні ринки**

#### **План**

1. Сутність вибору зовнішньоекономічних партнерів.
2. Правила міжнародного етикету під час проведення ділових переговорів.
3. Національні особливості ведення переговорного процесу.
4. Види тактик ведення переговорів при підписання зовнішньоекономічного контракту.

**Література** (основна 1-8, додаткова 1,5,10 )

#### **Основні терміни і поняття**

Контрагенти, організаційно-правова форма підприємства, приватні підприємці, об'єднання підприємців, вибір і вивчення зовнішньоекономічних партнерів, переговори з партнером, оферта, методи переговорів.

## Короткі теоретичні відомості

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*. *Контрагентами в ЗЕД* називають сторони, що перебувають у договірних відносинах щодо купівлі-продажу товарів, надання послуг, міжкраїнного руху факторів виробництва тощо. Так, контрагентом експортера виступає імпортер, орендодавець – орендар, виконавець – замовник. Вибір контрагента у великому ступені залежить від характеру зовнішньоторговельної операції і від предмета угоди.

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.

*Для пошуку партнерів є низка методів:*

- вивчення ринку у формі кабінетного дослідження, або шляхом проведення обстеження;
- вивчення наявних записів з метою пошуку "заморожених" і втрачених клієнтів;
- пошук потенційних клієнтів, які відгукуються на рекламні заходи компанії;
- "байдужий збір замовлень" – систематична робота на певній території: телефонні переговори в одних випадках з усіма компаніями (наприклад, на ринку офісного устаткування), в інших – із компаніями на певному сегменті ринку (наприклад, харчова промисловість);
- рекомендації клієнтів: починаючи від простої поради, із ким ще можна було б установити контакт, до рекомендації з використанням імені клієнта і посиленням на нього для того, щоб покупець, який сумнівається, міг вступити з ним у контакт для підтвердження інформації про ваше підприємство;
- зв'язок з окремими особами, які за своїм службовим становищем мають детальні знання в конкретних галузях промисловості і торгівлі про нові й існуючі підприємства, наприклад керуючі банків, працівники державних установ тощо;
- дослідження продукції для пошуку нових сфер і способів її використання, що відповідають запитам нових клієнтів і вимогам нових ринків.

У міжнародній практиці з урахуванням загальноприйнятих методик оцінки потенційних партнерів виділяють характеристики, які важливо враховувати при організації вибору партнера.

1. Ступінь солідності потенційного партнера. Під ступенем солідності підприємства розуміють кількісні показники діяльності, масштаб операцій, ступінь платоспроможності тощо. Для оцінки солідності підприємства можна використати й інші показники, такі як кількість зайнятих (в т. ч. в НДДКР), частка продукції, що цікавить, в загальному обсязі виробництва підприємства й галузі тощо.

2. Ділова репутація підприємства, яка визначається тим, наскільки воно добросовісно і скрупульозно виконує свої зобов'язання, який у нього досвід у конкретній сфері бізнесу, вміння вести переговори на цивілізованому рівні.

3. Досвід попередніх угод. За наявності рівних умов у потенційних партнерів перевага надається тому, хто добре зарекомендував себе при виконанні попередніх угод.

4. Позиції підприємства на зовнішньому ринку: чи є воно посередником, чи безпосереднім виробником (споживачем) продукції. Якщо підприємство є посередником, то слід серйозно підійти до вибору. Насамперед необхідно звернути увагу на його фінансове становище і, крім того, отримати інформацію про платоспроможність, з'ясувати характер товару, що продається, обсяг реалізації, наявність власної мережі збуту.

На іноземних ринках є низка джерел, які 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.

Основними способами ведення переговорів є: листування; особисті зустрічі; використання технічних засобів (телефон, Інтернет, факс).

### **Теми доповідей**

1. Класифікація закордонних підприємств.
2. Аналіз факторів, що впливають на вибір закордонного партнера.

### **Запитання та завдання для обговорення**

1. Порівняйте види організаційно-правових форм іноземних підприємств.
2. Назвіть основні види об'єднань підприємств.
3. Охарактеризуйте основні способи ведення переговорів.
4. Проаналізуйте плюси та мінуси інтернет-магазинів.
5. Розкрийте сутність методів, якими користуються для пошуку партнерів.

### **Питання для самоконтролю**

1. За якими ознаками класифікуються підприємства, що діють на світовому ринку?
2. Якими чинниками визначається вибір іноземного партнера?
3. Що таке оферта? Назвіть складові електронного бізнесу.
4. Які джерела містять інформацію про потенційних партнерів?
5. 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. Які стадії включає схема ділової бесіди?

## МОДУЛЬ № 2 «Техніка ведення зовнішньоекономічних операцій»

### Семінарське заняття № 5. Зовнішньоторговельні операції (ЗТО)

#### План

1. Сутність та класифікація ЗТО.
2. Основні методи регулювання ЗТО.
3. Міжнародна купівля-продаж товарів: експорт та імпорт. Поняття реекспорту та реімпорту.
4. Особливості діяльності посередників при здійсненні ЗТО.
5. Класифікація посередників. Винагорода посередників.

**Література** (основна 1-8, додаткова 4-6)

#### Основні терміни і поняття

Експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт, інституційні посередники, прості посередники, методи торгівлі, платіжний баланс, зовнішньоторговельний баланс.

#### Короткі теоретичні відомості

*Зовнішня торгівля* – це відносини між суб'єктами ЗЕД з приводу купівлі-продажу товарів, капіталів, робочої сили та послуг. Конкретний зміст зовнішньої торгівлі знаходить свій прояв у діяльності різних суб'єктів світового господарства.

За критерієм суб'єктів, що здійснюють *зовнішньоторговельні операції* можна виділити:

- зовнішня торгівля держави – це сукупність експортно-імпортних операцій окремої країни;
- зовнішня торгівля окремих суб'єктів ЗЕД – це сукупність експортно-імпортних операцій, який здійснює кожний з них окремо.

*Зовнішньоторговельні операції класифікуються:*

1. За напрямками торгівлі:
  - основні операції являють собою договірні операції з купівлі-продажу товарів або з обміну товарами (бартер), тобто ці операції зафіксовані у зовнішньоторговельних договорах;
  - допоміжні операції забезпечують належне виконання основних операцій.
2. За предметом угоди:
  - товари і продукція;
  - сировина;
  - результати інтелектуальної діяльності, роботи та послуги.
3. За ступенем самостійності:
  - прями обмінні (купівля-продаж);
  - посередницькі (комісійні, агентські, консигнаційні, брокерські).

*Методи регулювання* зовнішньої торгівлі поділяють на тарифні (митні), що ґрунтуються на використанні митних тарифів та нетарифні (квоти, ліцензії, субсидії, демпінг та ін.).

*Мито* можна класифікувати за об'єктом обкладання, характером, походженням, способом стягування, видами ставок. В Україні застосовуються такі види мита: експортні; імпортні; транзитні.

До *нетарифних заходів* регулювання відносяться: заборони експорту та імпорту, кількісні обмеження експорту та імпорту, "добровільні" обмеження експорту, антидемпінгові заходи, технічні бар'єри, заходи, пов'язані з виконанням митних формальностей, імпортний депозит.

Нетарифні обмеження здійснюються адміністративними, фінансовими, кредитними й іншими заходами. За останні роки нетарифні обмеження одержали широке поширення у світовій практиці, саме вони, а не тарифи створюють головну загрозу існуючій світовій торговій системі. По наявних оцінках, число нетарифних бар'єрів збільшується в чотири рази кожні 15 років і зараз більше половини світової торгівлі є об'єктом нетарифних обмежень у тій або іншій формі.

*Торгово-посередницькі операції (ТОП)* – операції, пов'язані з купівлею та продажем товарів, які виконуються за дорученням виробника-експортера незалежним від нього торговим посередником на основі угоди або доручення. До торгово-посередницьких належать фірми, які в юридичному та господарському відношенні не залежать від виробника чи споживача товару. Вони діють заради прибутку.

Переваги:

1. Фірма-експортер у такому разі не вкладає значних коштів у організацію збутової мережі на території країни-імпортера.

2. Вони звільняють експортера від багатьох турбот, пов'язаних із реалізацією товару пристосовуючись до вимог ринку.

3. Суттєвим є використання капіталу торгово-посередницьких фірм на основі коротко- та довгострокового кредитування.

Недоліком є те, що експортер позбавлений безпосередніх контактів із ринками збуту і повністю залежить від добросовісності посередника.

На сучасному етапі актуальним і винятково важливим завданням є раціоналізація зовнішньоторгових, особливо імпортних, операцій в Україні, яка викликає необхідність перегляду традиційних форм організації роботи перед підписанням контракту. Один з нових методів для України, це конкурсний відбір закордонних постачальників та підрядчиків. Саме цей різновид укладання міжнародної угоди (тендер), його формування та діяльність тендерних комітетів є глобальним. Міжнародні тендери використовуються як індустріально розвинутими країнами, так і країнами, що розвиваються, але мотиви їх застосування різні.

### **Теми доповідей**

1. Зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства.
2. Місце українських підприємств на зовнішньому ринку технологій.
3. Позиції українських підприємств на зовнішньому ринку товарів і послуг.
4. Українські підприємства на міжнародному ринку лізингових послуг.

### **Запитання та завдання для обговорення**

1. Визначте сутність основних видів зовнішньоторговельних операцій.
2. Розгляньте методи регулювання зовнішньоторговельних операцій.
3. Дайте характеристику видам експортної стратегії фірми.
4. Охарактеризуйте особливості діяльності посередників при здійсненні зовнішньоторговельних операцій.
5. Назвіть причини і поясніть сутність зустрічної торгівлі.

### **Питання для самоконтролю**

1. Які показники використовуються для кількісної характеристики зовнішньої торгівлі?
2. 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. Які існують класифікатори окрім гармонізованої системи опису та кодування товарів?
6. У чому полягають особливості українського класифікатора ЗЕД?
7. У чому полягає суть операцій з ліцензування, лізингу, толлінгу, інжинірингу?

### **Семінарське заняття № 6. Структура та зміст зовнішньоторговельного контракту (ЗТК). Базисні умови поставки (БУП)**

#### **План**

1. Зовнішньоторговельний контракт (ЗТК): характеристика основних та додаткових умов.
2. Формулювання основних умов контракту.
3. Формулювання додаткових умов контракту.
4. Поняття та необхідність застосування БУП.
5. Класифікація груп БУП.
6. Характеристика умов згідно "Інкотермс-2000".

**Література** (основна 1-8, додаткова 4-6)

#### **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.



## Короткі теоретичні відомості

*Контракт* – це письмовий документ, що оформлює угоду купівлі-продажу між резидентами різних країн і регламентує права та обов'язки контрагентів. Укладення ЗТК між українськими та іноземними суб'єктами підприємницької діяльності, незалежно від форм власності регулюється “Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)” від 6.09.2001 № 201.

Зміст контракту складають його умови, про які сторони домовляються в процесі укладання угоди. *Умови* – це узгоджені сторонами та зафіксовані в документі статті, в яких визначені права та обов'язки сторін.

З точки зору обов'язковості умови контракту поділяються на:

- *обов'язкові* – якщо одна із сторін їх не виконує, інша сторона має право розірвати контракт і вимагати відшкодування збитків;
- *додаткові* – передбачають, що при порушенні їх однією із сторін, інша не має права розривати контракт, але може вимагати виконання контрактних зобов'язань і вжити штрафні санкції, якщо це передбачено контрактом.

*Структура зовнішньоторговельного контракту.*

*Преамбула* – вступна частина контракту, яка містить юридичні назви сторін, посилання на місце та дату підписання контракту.

1. *Предмет контракту* – констатація виду угоди, найменування товару, його характеристики, номенклатурної належності чи асортименту.

2. *Кількість товару* – цифрове вираження обсягу поставки товару із зазначенням одиниці виміру та використовуваної системи мір та ваг.

3. *Якість товару* – визначення сукупності характеристик і властивостей товару, які обумовлюють його здатність задовольняти ті або інші споживчі потреби покупця.

4. *Базисні умови контракту* – посилання на конкретну модель розподілу обов'язків між продавцем та покупцем щодо здійснення перевезень, найму перевізника, страхування, оформлення документації, «очищення» товару від мита тощо.

5. *Транспортні умови* – визначають вид транспорту, обов'язки щодо швидкості завантажувальних та розвантажувальних робіт, компенсації за затримки, характер відносин між контрагентами та перевізником.

6. *Ціна товару* – може встановлюватися залежно від характеру товару й від практики, що склалася у процесі торгівлі даним товаром.

7. *Термін поставки* – вказівка на дату, місяць, квартал та рік поставки товарів, тобто реального передання товару.

8. *Умови платежу* – визначення терміну, способу, засобів та форми здійснення платежу.

9. *Пакування* - визначення характеру тари та упаковки, як внутрішньої, що не може бути відділеною від товару, так і зовнішньої.

10. *Здавання і приймання товару* – процедура фізичного передання товару, яке супроводжується відповідними формальними діями та документальним оформленням.

11. *Гарантії виконання контракту та обслуговування* – умови, згідно з якими продавець може брати зобов'язання як щодо якості поставленого товару, так і щодо підтримки його функціональних якостей протягом певного часу.

12. *Обставини нездоланої сили (форс-мажорні)* – констатація умов, за яких можливими є перенесення термінів виконання контракту або часткове чи повне звільнення сторін від контрактних зобов'язань.

13. *Санкції за порушення умов контракту* – положення про характер і розміри компенсацій, штрафів за порушення термінів, поставку неякісної продукції, некомплектну та кількісно неповну поставку, а також порушення інших положень контрактів.

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

*Базисні умови поставки (БУП)* – розроблені з метою врегулювання ЗТО і 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. БУП характерні тільки для міжнародних контрактів. Їх застосування спрощує складання і погодження контрактів та допомагає знайти способи розділення відповідальності і вирішення виникаючих конфліктів.

Всі *БУП поділені на 4 групи*. В основу цієї класифікації покладені відмінності в обсязі зобов'язань контрагентів при доставці товарів.

1). *Група “E”* – включає в себе один термін, який накладає на продавця мінімум зобов'язань. Згідно цих зобов'язань він повинен надати товар покупцеві у своєму місцезнаходженні.

2). *Група “F”* – включає умови, які зобов'язують продавця передати товар перевізнику, вказаному покупцем.

3). *Група “C”* – об'єднує умови, згідно яких продавець повинен забезпечити перевезення товару, але не обов'язково брати на себе ризики випадкового пошкодження, чи втрати товару.

4). *Група “D”* – включає умови, котрі зобов'язують продавця взяти на себе всі витрати та ризики, які можуть виникнути при доставці товару. Ця група показників накладає на продавця максимальні обов'язки щодо товару.

З метою однакового тлумачення комерційних термінів суб'єктами ЗЕД під час укладання договорів, запроваджені офіційні правила МТП, які спрощують міжнародну торгівлю. Вони носять назву *“Інкотермс-2000”*.

### **Теми доповідей**

1. Організація контролю за виконанням контрактних зобов'язань.
2. Способи та порядок припинення зовнішньоекономічних контрактів.
3. Вплив базисних умов постачання «Інкотермс-2000» на ціноутворення у зовнішній торгівлі.
4. Види та особливості застосування знижок у зовнішній торгівлі.

## Запитання та завдання для обговорення

1. Назвіть основні відмінності ЗТК від міжнародних комерційних контрактів різних видів.
2. Поясніть навіщо у ЗТК зазначають місце його підписання.
3. Поміркуйте чи необхідно враховувати національні особливості при проведенні комерційних переговорів. Чому?
4. Обґрунтуйте, які базисні умови поставки є найвигідніші імпортеру, а які експортеру?
5. Охарактеризуйте вплив БУП на ціноутворення в зовнішній торгівлі.

## Питання для самоконтролю

1. Хто має право підписувати ЗТК?
2. Яка мета укладання ЗТК?
3. Чим відрізняються основні умови ЗТК від додаткових?
4. Чим відрізняється вільна оферта від твердої?
5. Чи можуть додаткові умови ЗТК бути основними? Наведіть приклади.
6. Які існують способи ефективної організації виконання ЗТК?
7. За яких базисних умов ціна контракту мінімальна?
8. За яких базисних умов ціна контракту максимальна?
9. Які базисні умови не варто застосовувати під час торгівлі сипучою або наливною продукцією без тари?
10. Що означає митне очищення товарів?
11. Чи можна змінювати терміни базисних умов постачання?
12. Що лежить в основі визначення базисних умов поставки для конкретної угоди?

## Ситуаційні завдання

**Завдання 1.** Сформулювати розділ «предмет контракту» з використанням: додатку, специфікації, викладом змісту предмету у відповідній статті контракту.

**Завдання 2.** Сформулювати 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 3.** Обґрунтувати і сформулювати розділ контракту «якість» за вхідними даними задачі 2.

**Завдання 4.** Сформулювати контрактні умови щодо терміну і дати поставки для: разової поставки; періодичної поставки; опосередкованого способу визначення дати поставки. Товар обрати у задачі 2.

**Завдання 5.** Обґрунтувати формулювання вступної частини контракту (номер контракту, місце і дату підписання, визначення сторін) для конкретної зовнішньоекономічної операції, враховуючи вихідні дані задачі 2.

**Завдання 6.** Розробити проект рекламації, претензії та протоколу розходжень при недопоставці, поставці неякісного товару і при поставці товару не в потрібному асортименті і обсязі.

**Завдання 7.** Визначити для кожного терміну базисних умов розподіл витрат між експортерами та імпортерами. Результати занести у таблицю.

*Розподіл витрат експортера та імпортера згідно «Інкотермс 2000»*

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...											

*I – витрати сплачує імпортер; E – витрати сплачує експортер.*

## Семінарське заняття № 7. Спільні підприємства з іноземними інвестиціями

### План

1. Поняття та специфіка спільного підприємства.
2. Мотивація створення СП.
3. Процес створення СП.

**Література** (основна 1-8, додаткова 1,5,14)

### Основні терміни і поняття

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

### Короткі теоретичні відомості

*Спільне підприємство (СП)* – це підприємство (організація) будь-якої організаційно-правової форми, іноземні інвестиції в статутному фонді якого становлять не менше ніж 10% та діяльність якого базується на спільному капіталі вітчизняних та іноземних партнерів, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів (прибутку) та ризиків.

В міжнародній практиці відомі 4 головні *типи СП*:

- акціонерне товариство;
- товариство з обмеженою відповідальністю;
- командитне товариство;
- холдинг (акціонерне товариство, що володіє контрольним пакетом акцій самостійних організацій з метою контролю за їх діяльністю).

### *Способи організації СП:*

- купівля зарубіжним інвестором частки власності діючого підприємства, тобто пакету акцій;
- створення зацікавленими сторонами нової підприємницької структури;
- виділення частки виробничих потужностей зі складу великого підприємства, а також кардинальна реконструкція з утворенням нової підприємницької структури.

*Загальною метою створення СП* є поліпшення довгострокових перспектив одержання прибутку підприємством шляхом реалізації угод про: спеціалізацію та кооперування виробництва; спорудження великих промислових та інших об'єктів, які потребують складного та дорогого устаткування, великих капіталовкладень; налагодження виробництва нових видів продукції (послуг); здійснення науково-технічного співробітництва.

Спільні підприємства мають свої *особливості та характерні риси:*

- СП створюються шляхом часткового об'єднання активів (грошові кошти, будівлі та обладнання, інтелектуальна власність тощо);
- підприємства-партнери поділяють відповідальність, яка пов'язана з управлінням, що здійснюється за допомогою створення нових органів управління у кожному з них;
- спільне підприємництво може охоплювати тільки частину діяльності партнерів. Кожен з них має право зберігати свою виробничу індивідуальність та продовжувати реалізовувати проекти, які не підпадають під угоди про співробітництво;
- увесь обсяг спільної діяльності не може складатися з окремих самостійних підпроектів і тому якість та інтенсивність взаємозв'язків між партнерами суттєво впливає на результати;
- розподіл між партнерами прибутку та ризиків здійснюється відповідно із внеском капіталу кожного з них.

*Спільні підприємства класифікуються* за: організаційно-правовою формою; частками в акціонерному капіталі; кількістю країн-учасниць; видом зв'язку економічних етапів; впливом на управління; місцезнаходженням.

Процес створення спільних підприємств з іноземними інвестиціями можна поділити на такі *етапи:*

1. Розробка позицій українського партнера щодо створення СП;
2. Пошук та вибір іноземного партнера;
3. Проведення попередніх переговорів з потенційними співзасновниками;
4. Підготовка техніко-економічного обґрунтування створення СП;
5. Розробка засновницьких документів;
6. Реєстрація спільного підприємства.

Економічною основою діяльності СП є *статутний фонд*.

*Прибуток СП* визначається як решта надходжень від виробничо-господарської діяльності, яка залишається в розпорядженні підприємства після відшкодування матеріальних витрат, виділення коштів на оплату праці, сплати процентів за користування кредитними коштами банків, розрахунки з по-

датковою службою, відрахування належних сум для створення і поповнення статутного фонду, відшкодування збитків від реалізації продукції. За рішенням Ради учасників визначається порядок використання прибутку.

Продукція СП *не підлягає ліцензуванню і квотуванню* за умови її сертифікації як продукції власного виробництва.

*Податки* сплачуються спільними підприємствами відповідно до українського законодавства.

Суперечки між партнерами спільних підприємств розглядаються в судах та/або арбітражних судах України або за домовленістю сторін у третейських судах, у тому числі за кордоном.

### **Теми доповідей**

1. Законодавче регулювання інвестиційної діяльності в Україні.
2. Основні теорії міжнародного інвестування.
3. Прямі іноземні інвестиції та їх форми.

### **Запитання та завдання для обговорення**

1. Охарактеризуйте основні види іноземних інвестицій.
2. Назвіть основні етапи створення спільних підприємств.
3. Дайте характеристику основних форм спільного підприємництва.
4. Поміркуйте, чому найбільш поширеною формою функціонування іноземного капіталу в Україні є спільні підприємства.
5. Поясніть, в чому полягає різниця між прямими і портфельними інвестиціями.
6. Назвіть основні ризики, що виникають за реалізації стратегії придбання діючих підприємств за кордоном.

### **Питання для самоконтролю**

1. Яка частка українського інвестора повинна бути у статутному фонді підприємства з іноземними інвестиціями?
2. У чому полягає різниця між поняттями «підприємство з іноземними інвестиціями» та «спільне підприємство»?
3. Які засновницькі документи необхідні для створення підприємства з іноземними інвестиціями?
4. Чи мають підприємства з іноземними інвестиціями пільги щодо оподаткування?
5. Скільки засновників може бути на підприємстві з іноземними інвестиціями?
6. Як здійснюється розподіл прибутку на підприємстві з іноземними інвестиціями?
7. Які основні показники характеризують ефективність функціонування спільних підприємств?
8. Які переваги має стратегія будівництва нових підприємств з позиції залучення іноземних інвестицій?

## Семінарське заняття № 8. Економічна ефективність ЗЕД підприємства

### План

1. Показники ефективності експорту.
2. Показники ефективності імпорту.

**Література** (основна 1-8, додаткова 1,5)

### Основні терміни і поняття

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

### Короткі теоретичні відомості

Економічне обґрунтування рішень, які приймаються стосовно ЗЕД підприємства, здійснюються на основі розрахунку різних показників економічної ефективності. Ці показники можна поділити на дві групи:

*Показники ефекту* – визначаються як абсолютні величини, виражаються у відповідних грошових одиницях, як різниця між результатами та витратами.

*Показники ефективності* – визначаються як відношення результатів до витрат і виражаються у відсотках.

Під *результатами* розуміють грошове, вартісне оцінювання отриманого прибутку для підприємства: грошові надходження за відправлену продукцію, виконані роботи та послуги, вартість отриманого товару, робіт, послуг та ін.

Під *витратами* розуміють грошове, вартісне оцінювання виробничих ресурсів, які залучилися у господарський обіг: вартість сировини, матеріалів, енергії, трудових ресурсів, послуг сторонніх організацій, обов'язкові відрахування в різноманітні державні фонди та інші витрати, без яких торгова угода не може бути здійснена.

На рівні підприємства *під економічною ефективністю* зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходу від цих операцій. Критерієм економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій є прибуток як основна міра ефективності.

Визначення ефективності зовнішньоекономічних операцій зумовлює ступінь зацікавленості підприємства у виході на світовий ринок, дає змогу обґрунтувати окремі пропозиції щодо закупівлі та продажу певних товарів. Одержані дані можуть бути використані при розробці планів експорту та імпорту підприємства, при оцінюванні структури та напрямів зовнішньоторговельного обігу.

*Принципи розрахунку показників ефективності зовнішньоекономічної операції:*

- найповніший облік усіх складових витрат і результатів;
- необхідність порівняння з базовим варіантом;
- приведення витрат і результатів до однієї бази зіставлення;
- приведення різних за часом витрат і результатів до одного моменту часу;
- наявність достовірності інформації, системи збору та аналізу інформації.

Конкретний розрахунок показників ефективності залежатиме значною мірою від виду зовнішньоекономічної операції, її мети, умов та інших особливостей і конкретної угоди.

Економічний ефект від експорту.

$$EE \text{ экс} = Нгрн + Нвал * Квал - Векс,$$

де EE экс - економічний ефект від експорту, грн.;

Нгрн - надходження від обов'язкового продажу частини валютної виручки державі, грн.;

Нвал - валютні надходження від експорту, що залишаються в розпорядженні підприємства, грн.;

Квал - курс валюти, грн/вал. од.;

Векс - повні витрати підприємства на експорт, грн.

$$Векс = Сп + Вбуп,$$

де Сп - повна собівартість продукції для експортера (собівартість для виробників, або вартість закупки для посередника);

Вбуп - витрати експортера щодо базисних умов поставки.

Економічна ефективність експорту.

Показник доходності витрат на експорт:

$$E \text{ экс1} = ( Нгрн + Нвал * Квал ) / Векс.$$

Показник рентабельності витрат на експорт:

$$E \text{ экс2} = EE \text{ экс} / Векс.$$

Показник рентабельності експортного обороту:

$$E \text{ экс3} = EE \text{ экс} / ( Нгрн + Нвал * Квал )$$

Показник доцільності експорту:

$$E \text{ экс4} = OE \text{ вн} / ( Нгрн + Нвал * Квал ),$$

де OE вн - обсяг експортної поставки у цінах внутрішнього ринку.

Економічний ефект від імпорту.

Показник економічного ефекту від імпорту товарів для перепродажу на внутрішньому ринку:

$$EE \text{ імп} = Нвн - Вімп.,$$

де Нвн - надходження від продажу імпортованого товару на внутрішньому ринку;

Вімп - витрати на імпорт.

$$Вімп = Вzak + Вбуп + BOвн,$$

де Вzak - витрати на закупку партії імпортованого товару;

Вбуп - витрати імпортера щодо базисних умов поставки;

BOвн - внутрішні витрати обігу.

Економічна ефективність імпорту.

Показник доходності витрат на імпорт:

$$E \text{ імп1} = Нвн / Вімп$$

Показник рентабельності витрат на імпорт:

$$E \text{ імп2} = EE \text{ імп} / Вімп$$



Показник доцільності імпорту:

$$E_{\text{імп3}} = (V_{\text{зак}} + V_{\text{буп}}) / C_{\text{вн}},$$

де  $C_{\text{вн}}$  - собівартість внутрішнього виробництва партії товару, аналогічного імпортованому.

Показник рентабельності продаж імпортованих товарів:

$$E_{\text{імп4}} = E_{\text{Е імп}} / H_{\text{вн}}$$

Ефективність імпорту товарів виробничого споживання (ТВС).

Повна ціна споживання імпортованого ТВС

$$Ц_{\text{СП}} = Ц_{\text{з}} + E_{\text{в}},$$

де  $Ц_{\text{з}}$  - ціна закупки імпортованого ТВС включаючи контрактну ціну і витрати щодо БУП на одиницю продукції;

$E_{\text{в}}$  - експлуатаційні витрати.

$$E_{\text{в}} = V_{\text{с}} + V_{\text{ен}} + V_{\text{рем}} + V_{\text{зч}} + ЗП,$$

де  $V_{\text{с}}$  - витрати на закупку матеріалів та сировини на одиницю продукції;

$V_{\text{ен}}$  - витрати на паливо та енергію на одиницю продукції<sup>4</sup>

$V_{\text{рем}}$  - витрати на ремонт ТВС;

$V_{\text{зч}}$  - витрати на запасні частини для ТВС;

$ЗП$  - витрати на оплату праці робітників, що обслуговують ТВС.

Показник економічності функціонування ТВС:

$$E_{\text{імп5}} = Ц_{\text{з}} / Ц_{\text{СП}}$$

Показник продуктивності витрат на ТВС:

$$E_{\text{імп6}} = O_{\text{п}} / Ц_{\text{з}}$$

де  $O_{\text{п}}$  - обсяг продукції, що випускається одиницею даного ТВС за певний період.

Економічний ефект від товарообміну.

$$E_{\text{Ет/о}} = \sum C_{\text{вт}} * n_{\text{т}} - \sum V_{\text{ег}} * n_{\text{г}} + C,$$

де  $\sum C_{\text{вт}}$  - ціна реалізації на внутрішньому ринку  $t$ -го імпортованого товару;

$n_{\text{т}}$  - кількість  $t$ -го імпортованого товару;

$\sum V_{\text{ег}}$  - витрати на виробництво або закупку експортованого товару;

$n_{\text{г}}$  - кількість  $g$ -го експортованого товару;

$C$  - сальдо товарообмінної угоди.

$$C = \sum C_{\text{сг}} * n_{\text{г}} - \sum C_{\text{ст}} * n_{\text{т}},$$

де  $\sum C_{\text{сг}}$  - середньосвітова ціна  $g$ -го експортованого товару;

$\sum C_{\text{ст}}$  - середньосвітова ціна  $t$ -го імпортованого товару.

Ефективність діяльності спільного підприємства з іноземними інвестиціями (СПІ).

$$E_{\text{сп}} = (P_{\text{сп}} / V_{\text{сп}}) - (P_{\text{нв}} / V_{\text{нв}}),$$

де  $P_{\text{сп}}$  - прибуток СПІ;

$V_{\text{сп}}$  - витрати СПІ;

$P_{\text{нв}}$  - прибуток національного виробництва підприємства;

$V_{\text{нв}}$  - витрати, пов'язані з національним виробництвом (діяльністю національного підприємства).

### Теми доповідей

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

### Запитання та завдання для обговорення

1. Поміркуйте, у чому полягає сутність ефективності як економічної категорії.
2. Визначте критерій ефективності здійснення зовнішньоекономічних операцій.
3. Проаналізуйте основні показники ефективності ЗЕД.
4. Розгляньте методики розрахунку експортних та імпортних операцій.

### Питання для самоконтролю

1. З якою метою розраховуються показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності?
2. Чим істотно відрізняється система та методика аналогічного аналізу у зарубіжних країнах?
3. Як і з якою метою можна згрупувати показники ефективності ЗЕД?
4. Які способи і методи можна застосувати для аналізу ефективності зовнішньоекономічних операцій?
5. Як зробити розрахунок економічної ефективності зовнішньої торгівлі?
6. Які показники визначають ефективність експортних (імпортних) операцій?

### Задачі

**Задача 1.** 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.

**Задача 2.** 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%.

**Задача 3.** 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.

## ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

**1. Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – це діяльність, пов’язана з 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 в 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 офerti:**

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 дистриб'юторство експортованого продукту.
4. Прямих податків (наприклад, податку на прибутки).

**65. Такий 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 відзеркалює 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.

## ОРИЄНТОВНА ТЕМАТИКА КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ ТА ДОПОВІДЕЙ

1. ЗЕД у системі категорій міжнародної економіки.
2. Методологія аналізу ЗЕД.
3. Логічна схема розвитку ЗЕД в Україні.
4. Вплив політичних факторів на ЗЕД.
5. Вплив факторів науково-технічного прогресу на ЗЕД українських підприємств.
6. Розвиток зовнішньої торгівлі на сучасному етапі (на прикладі окремих країн).
7. Значення вільних економічних зон для економіки країни (на прикладі окремих вільних економічних зон).
8. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків з окремими країнами та групами країн.
9. Законодавство у сфері ЗЕД.
10. Застосування міжнародного приватного права при виході українських підприємств на зовнішні ринки.
11. Система управління ЗЕД на різних рівнях.
12. Роль та значення державного регулювання ЗЕД.
13. Державна зовнішньоекономічна політика (на прикладі окремих країн).
14. Значення гармонізованої системи опису та кодування товарів у ЗЕД.
15. Роль та значення бартеру у ЗЕД українських підприємств.
16. Особливості формування та виконання зовнішньоекономічних товарообмінних контрактів.
17. Види посередників у ЗЕД.
18. Особливості та форми посередників під час здійснення різних видів ЗЕД.
19. Роль міжнародних торгів у підвищенні ефективності зовнішньоекономічних операцій.
20. Місце України на світовому ринку послуг.
21. Значення послуг під час зовнішньої торгівлі готовою продукцією.
22. Лізингові угоди у зовнішньоекономічній діяльності підприємств.
23. Компенсаційні угоди: сутність, відмінності та види міжнародних компенсаційних операцій.
24. Торгово-посередницькі операції фірм на зовнішньому ринку.
25. Угоди з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічній діяльності підприємств: укладання контракту та організація його виконання.
26. Міжнародний туризм: види, форми операцій, укладання угод.
27. Транспортні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.
28. Фінансові умови зовнішньоекономічного контракту та форми міжнародних розрахунків.
29. Аналіз результативності здійснення закордонних інвестицій на рівні первинних господарюючих суб'єктів.
30. Аналіз стратегії міжнародної конкурентоспроможності.

31. Аналіз діяльності інвестиційних дилерів в сфері міжнародних операцій з вкладення капіталу.
32. Заснування і функціонування спільного підприємства з іноземними інвестиціями.
33. Валютні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємств та їх державне регулювання.
34. Конкуренція і конкурентоспроможність як рушійна сила розвитку суспільства.
35. Сутність та значення факторингу і форфейтингу у ЗЕД.
36. Розвиток інженерно-консалтингових послуг сучасності.
37. Вплив базисних умов постачання «Інкотермс-2000» на ціноутворення у зовнішній торгівлі.
38. Види та особливості застосування знижок у зовнішній торгівлі.
39. Засоби уникнення валютних ризиків.
40. Застосування векселів у зовнішньоекономічних розрахунках.
41. Види акредитивів у розрахунках за зовнішньоторговельними контрактами.
42. Гарантії у зовнішньоторговельних відносинах.
43. Арбітраж у процесі вирішення суперечок під час виконання зовнішньоторговельного контракту.
44. Особливості підготовки переговорного процесу для укладання ЗТК.
45. Стратегія та тактика ведення ділових переговорів.
46. Правила міжнародного етикету під час проведення переговорів.
47. Види транспорту та їх особливості у міжнародних перевезеннях.
48. Розвиток страхових послуг у ЗЕД.
49. Інформаційне забезпечення ЗЕД.
50. Особливості інформаційного поля в сучасних умовах.
51. Діяльність підприємств з іноземними інвестиціями в Україні.
52. Нормативно-правова база здійснення іноземного інвестування в Україні.
53. Проблеми створення та функціонування спільних підприємств з іноземними інвестиціями в Україні на сучасному етапі.
54. Валютно-фінансові і платіжні умови зовнішньоекономічних угод.
55. Залучення кредитних ресурсів для реалізації міжнародних підприємницьких проектів.
56. Залучення іноземного капіталу та оцінка інвестиційної привабливості підприємства.
57. Аналіз ефективності зовнішньоекономічних інвестиційних проектів.
58. Аналіз стану і ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
59. Специфіка зовнішньоекономічної діяльності підприємств у вільних економічних зонах.
60. ВЕЗ в Україні як форма зовнішньоекономічної діяльності.
61. Проблеми та перспективи функціонування технополісів і технопарків на території України.

## ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДО ЗАЛІКУ

1. Сутність та причини розвитку ЗЕД.
2. Фактори, що впливають на розвиток ЗЕД.
3. Поняття зовнішньоекономічних зв'язків країн (ЗЕЗ).
4. Основні форми ЗЕЗ. Їх характеристика.
5. Поняття зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) господарюючих суб'єктів.
6. Види ЗЕД. Їх характеристика.
7. Створення вільних економічних зон (ВЕЗ) як вид ЗЕД.
8. Роль ВЕЗ для розширення ЗЕД.
9. Функції ЗЕД. Фактори, що впливають на розвиток ЗЕД. Характерні риси сучасної системи ЗЕД.
10. Нормативно-правове забезпечення ЗЕД.
11. Суб'єкти ЗЕД.
12. Класифікація суб'єктів ЗЕД.
13. Рівні економічної діяльності суб'єктів ЗЕД.
14. Основні способи співпраці національних та іноземних суб'єктів ЗЕД.
15. Принципи здійснення ЗЕД в Україні.
16. Міжнародні принципи, що регламентують відносини між країнами світу.
17. Фактори, що впливають на вибір зарубіжних партнерів.
18. Класифікація підприємств, що діють на світовому ринку.
19. Вибір та оцінка партнерів на світовому ринку.
20. Організація роботи по збору інформації щодо іноземних партнерів.
21. Тактика та стратегія проведення переговорного процесу.
22. Документарне забезпечення процесу встановлення контактів з потенційними партнерами.
23. Суб'єкти зовнішньоторговельних операцій (ЗТО).
24. Класифікація ЗТО.
25. Сутність тарифного регулювання.
26. Сутність та види нетарифного регулювання.
27. Сутність торгово-посередницьких послуг.
28. Класифікація суб'єктів посередництва.
29. Операції суперницького типу.
30. Поняття зовнішньоторговельного контракту (ЗТК). Види та типи ЗТК.
31. Поняття типового контракту.
32. Характеристика основних умов контракту.
33. Види цін та способи фіксації ціни в контракті.
34. Зміст додаткових умов контракту.
35. Поняття базисних умов поставки (БУП).
36. Класифікація базисних умов.
37. Характеристика БУП згідно «Інкотермс – 2000».
38. Характеристика показників групи «Е» та «F».
39. Характеристика показників групи «С».

40. Характеристика показників групи «D».
41. Сутність митного очищення (розмитнення) товару.
42. Транспортне забезпечення ЗЕД.
43. Організація морських перевезень.
44. Організація залізничних, автомобільних та авіаперевезень.
45. Вибір виду транспорту для перевезень.
46. Сутність страхування.
47. Основні види страхування при здійсненні транспортних перевезень в ЗЕД.
48. Види страхових полісів.
49. Основні типи спільних підприємств (СП).
50. Способи організації СП.
51. Мотивація створення СП. Особливості та характерні риси СП.
52. Класифікація СП.
53. Етапи створення СП. Фонди СП.
54. Техніко-економічне обґрунтування (ТЕО) створення СП.
55. Установчі документи СП – статут, засновницький договір.
56. Поняття ефекту та ефективності. Їх сутність та значення.
57. Система критеріїв та показників для їх визначення.
58. Фактори, що впливають на ефективність окремих напрямків ЗЕД підприємства.
59. Методика розрахунків показників ефективності.
60. Показники ефективності експортних операцій.
61. Показники ефективності імпорتنих операцій.
62. Показники ефективності товарообмінних операцій.

## 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 імпорт товарів 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 суднового 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, в 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 імпоротної 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 кожний 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.

**Ярмарка міжнародна** – 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. – 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., Гончаренко В.В., Артеменко І.А. 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. - 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. – 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. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 423 с.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 №959-ІХ. Документ 959-12, остання редакція від 16.11.2006 // База даних «Законодавство України». – Сайт: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Закон України «Про єдиний митний тариф» від 06.02.1992 № 2097-ХІІ. Документ 2097-12, остання редакція від 17.01.2006 // База даних «Законодавство України». – Сайт: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посібник / Колект. автор. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. – К., 2004. – 563 с.
5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Опорний конспект лекцій / О.В. Пазиніч . – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2003. – 352 с.

6. 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.
7. Правові основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч.-метод. посібник / В.Б. Марченко, Д.В. Шаповалов. – К.: КНЕУ, 2005. – 354 с.
8. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
9. Багрова І., Гетьман О. Міжнародна економічна діяльність України: Навч. пос. / За ред. І.Багрової. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 384 с.
10. Кухарська Н., Харічков С. Міжнародна економічна діяльність України: Навч. пос. – К.: «Одіссей», 2006. – 456 с.
11. Киреев А. Международная экономика: В 2-х ч.: Уч. пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 2002. – 356 с.
12. Міжнародна економіка: Навч. посібник. / За ред. Козака Ю. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
- 13.. Савельєв Є. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: підручник. – Тернопіль: Екон. Думка, 2002. – 504 с.
- 14.6. Світова економіка: Підручник / За ред. А.Філіпенко. – К.: Либідь, 2000. – 582 с.
15. Україна: стратегічні пріоритети: Аналітичні оцінки – 2006: Монографія / За ред. О.Власюка. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.
16. Сіваченко І.Ю. Вільні економічні зони. Навч. посібник. / І. Сіваченко, Н. Кухарська, М. Левицький. – К.: Дакор, 2002. – 480 с.

### **Ресурси мережі Інтернет**

1. Банк міжнародних розрахунків. – <http://www.bis.org>
2. Бібліотека Верховної Ради України. – <http://lib.rada.gov.ua>
3. Державна науково-технічна бібліотека України. – <http://gntb.gov.ua>
4. Державний комітет статистики України. – <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України. – <http://www.ssmc.gov.ua>
6. Енергетична Хартія. – <http://www.encharter.org>
7. Європейська біржа. Eurex. – [www.eurexchange.com](http://www.eurexchange.com)
8. Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). – <http://www.ebrd.com>
9. Євростат. – <http://www.eurostat.com>
10. Законодавчі і нормативні акти України – <http://www.uazakon.com>
11. Індекс економічної свободи Heritage Foundation. – <http://www.heritage.org>
12. Індекс сприйняття корупції Transparency International. – <http://www.transparency.org>
13. Інститут Реформ. – <http://www.ir.org.ua>
14. Кабінет Міністрів України. – <http://www.kmu.gov.ua>

15. Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД). – <http://www.unctad.org>
16. Міжнародна організація з міграції. – <http://www.iom.org.ua>
17. Міжнародне енергетичне агентство. – <http://www.iea.org>
18. Міжнародний валютний фонд. – <http://www.imf.org>
19. Міністерство економіки та з питань Європейської інтеграції. – <http://www.me.gov.ua>
20. Міністерство закордонних справ України. – <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/840.htm>
21. Міністерство юстиції України. – <http://www.minjust.gov.ua/>
22. Національний банк України. – <http://www.bank.gov.ua>
23. Національний інститут стратегічних досліджень. – <http://www.niss.gov.ua>
24. Нью-Йоркська товарна біржа. New York Mercantile Exchange (NYMEX) [Електронний ресурс] / Режим доступу: [www.nymex.com](http://www.nymex.com)
25. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). – <http://www.oecd.org>
26. Організація об'єднаних націй. – <http://www.un.org>
27. Організація Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС). – <http://www.bsec-organization.org>
28. Президент України. – <http://www.president.gov.ua>
29. Світова організація торгівлі (СОТ). – <http://www.wto.org>
30. Світовий Банк . – <http://www.worldbank.org>
31. Світовий економічний форум. – <http://www.weforum.org>
32. Токійська товарна біржа. Tokyo Commodity Exchange TOCOM. - <http://www.tocom.or.jp/index.html>
33. Україна й Світова організація торгівлі. – <http://wto.in.ua>
34. Центр соціально-економічних досліджень CASE-Україна. – <http://www.case-ukraine.kiev.ua>
35. Центральноевропейська ініціатива (ЦЄІ). – [www.ceinet.org](http://www.ceinet.org)
36. Чорноморський банк торгівлі та розвитку. – <http://www.bstadb.org>
37. Чикагская товарная биржа. Chicago Mercantile Exchange (CME). - [www.cme.com](http://www.cme.com)

Навчально-методичне видання  
(українською мовою)

Дугієнко Наталя Олександрівна

ОСНОВИ  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
ПІДПРИЄМСТВА

Методичні рекомендації до семінарських занять  
для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр»  
напряму підготовки «Міжнародна економіка»  
денної форми навчання

Рецензент А.В. Горбунова  
Відповідальний за випуск Н.О. Дугієнко  
Коректор Н.С. Венгерська