

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
Факультет міжнародної політики, менеджменту та бізнесу
Кафедра міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту

Зеліч (Яцко) Вікторія Вікторівна

МЕНЕДЖМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Навчально-методичний комплекс з дисципліни
для студентів III курсу денної та заочної форм навчання
факультету міжнародної політики, логістики та менеджменту
напряму підготовки: 6.030206 «Міжнародний бізнес»

Ужгород
2015

ББК 65.58+65.29+65.050.214

УДК 339.9:658

3 – 48

Зеліч (Яцко) В.В. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств: навч.-метод.комплекс / В.В. Зеліч (Яцко).- Ужгород: ДВНЗ «УжНУ», 2015. – 96 с.

Для студентів денної та заочної форм навчання галузі знань 0302 «Міжнародні відносини» напрям підготовки: 6.030202 «Міжнародне право», 6.030203 «Міжнародні економічні відносини», 6.030205 «Країнознавство», 6.030206 «Міжнародний бізнес»; галузі знань 0306 «Менеджмент і адміністрування» напрямку підготовки: 6.030601 «Менеджмент»

Зеліч (Яцко) Вікторія Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту ДВНЗ «УжНУ».

Рецензенти:

Вергун В.А. доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Т.Г. Шевченка

Дроздовський Я.П. кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, заступник декана з навчально – виховної роботи факультету міжнародних економічних відносин ДВНЗ «УжНУ». Стажувався в Великобританії та США. Працював заступником голови Державної податкової адміністрації в Закарпатській області.

Відповідальний за випуск:

Черленяк І.І. доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту ДВНЗ «УжНУ».

Схвалено до друку рішенням
кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту ДВНЗ «УжНУ»
(протокол № 11 від 7 травня 2015 р.)

© В.В. Зеліч (Яцко), 2015

© ДВНЗ «УжНУ», 2015

Зміст

Вступ.....	4
Опис навчального курсу «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»	6
Методичні вказівки щодо вивчення дисципліни	7
Орієнтована структура залікового кредиту курсу для студентів денної та заочної форми навчання	8
Програма з дисципліни «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» Робоча програма- практикум з дисципліни	9
Теми лекційних та семінарських занять	41
Теми семінарських (практичних) занять.....	44
Самостійна робота.....	44
Методичні рекомендації щодо виконання індивідуального Науково-дослідного завдання (написання реферативної роботи)	44
Теми індивідуальних науково-дослідних завдань	46
Критерії оцінювання знань студентів з курсу «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств»	48
Контроль успішності знань студентів	49
Питання до заліку з курсу «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності».....	50
Тестові завдання з дисципліни.....	53
Список рекомендованої літератури.....	70
Додатки.....	72

ВСТУП

Економічні перетворення в Україні, мають виробити моделі та механізми послідовної реалізації сучасних економічних відносин, поступову інтеграцію українських підприємств у МЄВ, та залучити іноземних підприємців до діяльності в Україні.

Ефективність господарської діяльності підприємств визначається, ступенем досконалості охоплення сфер регулювання і ліберальності її законодавства. Україна в даному разі не є винятком. Отже, зростає значення правового регулювання питань функціонування різних суб'єктів господарської діяльності в Україні, побудованої на взаємовідносинах, що мають місце як на території України, так і за її межами і ґрунтуються на законах зовнішньоекономічної діяльності. Саме так це сформульовано в Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність", з його прийняттям ЗЕД в Україні одержала правовий статус. Цей закон є нормативно-правовим актом, в якому пропонується визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності, її суб'єктів, їхніх прав і свобод; встановлюються принципи здійснення та організаційні форми зовнішньоекономічної діяльності.

Зміст менеджменту визначається сферою, тим об'єктом яким планується управляти, такою сферою може бути виробництво, транспорт, торгівля, фінанси, інвестиції, зовнішньоекономічна діяльність.

Види менеджменту: менеджмент виробництва, менеджмент фінансів, менеджмент торгівлі, менеджмент інвестицій, менеджмент ЗЕД і т.д.;

Менеджмент можна розглядати на різних рівнях: державний рівень, регіональний, галузевий, рівень виробничого підприємства та ін. Сфера управління визначає конкретний вид менеджменту, а рівень управління вносить свою специфіку в даний вид менеджменту.

Основними мотивами розвитку ЗЕД на рівні підприємства є:

1. Розширення ринку збуту своєї продукції за національні межі з метою максималізації прибутку.

2. Закупка необхідної сировини, комплектуючих виробів, нових технологій і обладнання.

3. Залучення інжинірингових та інших послуг для потреб виробництва, з урахуванням їх унікальності, більш вищої якості і низьких цін в порівнянні з внутрішнім ринком.

4. Залучення іноземних інвестицій з метою модернізації виробництва, зміцнення експортного потенціалу і конкурентних позицій на світових товарних ринках.

5. Участь в міжнародному розподілі праці, спеціалізації і кооперуванні виробництва з метою успішного розвитку своєї економіки.

Роль ЗЕД як зовнішнього фактора економічного росту в сучасних умовах постійно зростає. Посилюється її вплив на соціально-економічний розвиток не тільки країни, але й кожного господарського суб'єкта.

Варто враховувати, що виділити в чистому вигляді менеджмент зовнішньоекономічної діяльності із загального функціонування підприємства

не можливо, оскільки плани зовнішньоекономічної діяльності органічно пов'язані з планами випуску продукції на внутрішньому ринку. Багато структурних підрозділів і багато посадових осіб обслуговують усю фірму в цілому, охоплюючи і зовнішньоекономічну діяльність. Тому курс, що вивчається, має відносну самостійність. Крім того, він тісно пов'язаний із такими дисциплінами, як загальний менеджмент, маркетинг, економіка фірми, фінансовий менеджмент та ін. Не менш важливо враховувати його зв'язок із дисциплінами міжнародного бізнесу, такими як міжнародні фінанси, міжнародний маркетинг, міжнародна логістика, міжнародне право, міжнародні стандарти, бухгалтерський облік та ін. Тільки з урахуванням зазначених зв'язків можна очікувати успіхів від зовнішньоекономічних операцій.

Отже, міжпредметні зв'язки допоможуть усебічно вивчити питання управління зовнішньоекономічною діяльністю як складовою економіки в цілому.

Менеджмент ЗЕД як наукова і навчальна дисципліна в Україні тільки формується. Тим більше вивчення вітчизняного і закордонного досвіду в умовах глобалізації економіки для майбутніх спеціалістів сфери ЗЕД стає надзвичайно важливим.

Предметом менеджменту ЗЕД як навчальної дисципліни являється вивчення економічних і організаційних відносин, які складаються між господарськими суб'єктами різних країн в процесі організації і управління ЗЕД, закономірностей формування різних систем управління ЗЕД, технології їх здійснення.

Опис навчальної дисципліни
(відповідно до вимог ECTS)

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів: денна форма – 2,5 заочна форма – 2,5	Галузь знань 0302 «Міжнародні відносини» <small>(шифр і назва)</small>	Нормативна дисципліна циклу професійної та практичної підготовки	
	Напрямок підготовки 6.030206 «Міжнародний бізнес» <small>(шифр і назва)</small>		
Модулів – 1	Спеціальність (професійне спрямування): _____	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 2		3-й	3-й
Індивідуальне науково-дослідне завдання:		Семестр	
Загальна кількість годин: денна форма – 90 заочна форма – 90		5-й	5-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2 самостійної роботи студента – 4	Освітньо-кваліфікаційний рівень: Бакалавр	20 год.	10 год.
		Практичні, семінарські	
		14 год.	–
		Лабораторні	
		–	–
		Самостійна робота	
		56 год.	80 год.
		Індивідуальні завдання: –	
Вид контролю: екзамен			

Методичні вказівки до вивчення дисципліни

Предметом курсу "Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності" є складна сукупність управлінських відносин, що виникають у сфері зовнішньоекономічної діяльності у зв'язку з плануванням, організацією, керівництвом і контролем виконання конкретних міжнародних ділових операцій на різноманітних рівнях управління бізнесом, головним чином на підприємствах. Він включає також управлінську діяльність не тільки українських підприємств на зовнішніх ринках, а й іноземних фірм в Україні, різноманітні види діяльності на рівні підприємств, регіонів, міністерств і відомств.

Управлінська діяльність, як відомо, залежить від форм власності підприємств, що оперують на міжнародних ринках. Проте переважаючий вплив на цю діяльність здійснюють загальні закони міжнародного бізнесу, з одного боку, і загальне середовище бізнесу в країні, - з іншого.

Мета курсу - допомогти студентам - майбутнім спеціалістам сфери ЗЕД - добре засвоїти теоретичні й практичні основи управління й організації ЗЕД, набути відповідних навиків практичної діяльності в цій галузі.

У результаті вивчення дисципліни студент повинен **знати**:

- професійно керувати тою чи іншою ланкою зовнішньоторгового підрозділу підприємства;
- самостійно приймати правильні рішення в галузі управління зовнішньоекономічною діяльністю;
- виявляти тенденції і перспективи розвитку конкретних ринків і використовувати ці результати в своїй практичній діяльності;
- аналізувати діяльність фірм - контрагентів і фірм-конкурентів, міжнародних організацій;
- виробляти стратегію ЗЕД підприємства, планувати її реалізацію;
- створювати оптимальну організовану структуру управління ЗЕД;
- брати участь в підготовці контрактів купівлі-продажу;
- визначати і підтверджувати ціни й умови доставок в контракті; аналізувати ефективність зовнішньоторгових операцій, готувати практичні поради по їх удосконаленню;
- здійснювати пошук, збір і систематизацію необхідної для практичної діяльності інформації;
- вести зовнішньоторгову комерційну кореспонденцію, оформляти відповідну зовнішньоторгову і комерційну документацію.

Основні поняття:

- зовнішньоекономічні зв'язки (ЗЕЗ); зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД), зовнішньоекономічний комплекс країни, менеджмент ЗЕД, технологія прийняття рішень, лібералізація ЗЕД, демократизація управління ЗЕД, реформування управління ЗЕД.

**Орієнтована структура залікового кредиту курсу
«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»
для студентів денної та заочної форм навчання**

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						Заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовий модуль 1												
Тема 1. Теоретичні основи менеджменту ЗЕД підприємств.	3,5	1	0,5	-	-	2	2,5	0,5	-	-	-	2
Тема 2. Управління ЗЕД на рівні держави.	3,5	1	0,5	-	-	2	6,5	0,5	-	-	-	6
Тема 3. Зміст і структура зовнішньоекономічних договорів	7	2	1	-	-	4	8	1	-	-	-	7
Тема 4. Механізм підготовки, укладання та виконання зовнішньоекономічних контрактів	10	2	2	-	-	6	8	1	-	-	-	7
Тема 5. Валютно-фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів	7	2	1	-	-	4	6	1	-	-	-	5
Тема 6. Міжнародні розрахунки за контрактами	9	2	1	-	-	6	6	1	-	-	-	5
Разом за змістовим модулем 1	40	10	6	-	-	24	37	5	-	-	-	32
Змістовий модуль 2												
Тема 7. Механізм зовнішньої торгівлі	6	1	1	-	-	4	6,5	0,5	-	-	-	6
Тема 8. Посередницькі та орендні операції на зовнішніх ринках	6	1	1	-	-	4	6,5	0,5	-	-	-	6
Тема 9. Організація надання міжнародних інжинірингових послуг і трансферу технологій	8	1	1	-	-	6	8,5	0,5	-	-	-	8
Тема 10. Організація надання міжнародних туристичних послуг	6	1	1	-	-	4	4,5	0,5	-	-	-	4
Тема 11. Організація міжнародних перевезень	6	1	1	-	-	4	4,5	0,5	-	-	-	4

Тема 12. Регулювання ЗЕД підприємств на різних рівнях	6	1	1	–	–	4	7,5	0,5	–	–	–	7
Тема 13. Методи державного регулювання ЗЕД підприємств	7	2	1			4	8	1	-	-	-	7
Тема 14. Прогнозування ЗЕД підприємств	5	2	1			2	7	1	-	-	-	6
Разом за змістовим модулем 2	50	10	8	–	–	32	53	5	–	–	–	48
Усього годин	90	20	14	–	–	56	90	10	–	–	–	80

ПРОГРАМА З ДИСЦИПЛІНИ

РОБОЧА ПРОГРАМА- ПРАКТИКУМ З ДИСЦИПЛІНИ МЕНЕДЖМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Модуль I Теоретичні основи та правові механізми управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Тема 1. Теоретичні основи менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

План

1.Зміст поняття „зовнішньоекономічна діяльність» і «менеджмент зовнішньоекономічна діяльності». (Мета, завдання, суть, види , принципи ЗЕД, нормативно – правова база).

2. Етапи розвитку ЗЕД і управління в Україні.

Зовнішньоекономічна діяльність в Україні. Сутність менеджменту зовнішньоекономічної діяльності. Принципи зовнішньоекономічної діяльності. Еволюція поглядів на управління зовнішньоекономічною діяльністю. Класичні концепції міжнародної торгівлі. Регулятивні теорії розвитку. Сучасні концепції міжнародної діяльності. Функціональний та предметний підходи в менеджменті. Предмет і завдання курсу. Економічні перетворення в Україні, мають виробити моделі та механізми послідовної реалізації сучасних економічних відносин, поступову інтеграцію українських підприємств у МЕН, та залучити іноземних підприємців до діяльності в Україні.

Ефективність господарської діяльності підприємств визначається, ступенем досконалості охоплення сфер регулювання і ліберальності її законодавства. Україна в даному разі не є винятком. Отже, зростає значення правового регулювання питань функціонування різних суб'єктів господарської діяльності в Україні, побудованої на взаємовідносинах, що мають місце як на території України, так і за її межами і ґрунтуються на законах зовнішньоекономічної діяльності. Саме так це сформульовано в Законі України

"Про зовнішньоекономічну діяльність", з його прийняттям ЗЕД в Україні одержала правовий статус. Цей закон є нормативно-правовим актом, в якому пропонується визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності, її суб'єктів, їхніх прав і свобод; встановлюються принципи здійснення та організаційні форми зовнішньоекономічної діяльності. Зміст менеджменту визначається сферою, тим об'єктом яким планується управляти, такою сферою може бути виробництво, транспорт, торгівля, фінанси, інвестиції, зовнішньоекономічна діяльність. Види менеджменту: менеджмент виробництва, менеджмент фінансів, менеджмент торгівлі, менеджмент інвестицій, менеджмент ЗЕД і т.д. Менеджмент можна розглядати на різних рівнях: державний рівень, регіональний, галузевий, рівень виробничого підприємства та ін. Сфера управління визначає конкретний вид менеджменту, а рівень управління вносить свою специфіку в даний вид менеджменту.

Контрольні запитання і завдання

1. У чому полягає сутність менеджменту зовнішньоекономічної діяльності і ним він відрізняється від загального менеджменту?
2. Яку роль відіграє менеджмент у розвитку зовнішньоекономічної діяльності України ?
3. У чому полягає сутність принципів зовнішньоекономічної діяльності?
4. Як можна класифікувати принципи зовнішньоекономічної діяльності?
5. Які існують концепції зовнішньоекономічної діяльності?
6. Яке значення для практики мають концепції зовнішньоекономічної діяльності?
7. У чому полягають функціональний і предметний підходи в менеджменті зовнішньоекономічної діяльності і як вони пов'язані між собою?
8. Які особливості менеджменту зовнішньоекономічної діяльності? Що є предметом вивчення курсу? У чому полягає завдання курсу?

Література

1. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" // Відомості Верховної Ради Української РСР. - 1991. - № 29.
2. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє. - К., 1990.
3. Герчикова И.Н. Маркетинг и международное коммерческое право. - М., 1990.
4. Дениэлс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. - 6-е изд. - М., 1994.
5. Кириченко О.А. Реформи і зовнішня торгівля // Політика і час. - 1997. - № 3.
6. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економіка. - К., 1996.
7. Маринич М.А. Введение во внешнюю торговлю. - Минск, 2000.
8. Панченко Є.М. Міжнародний менеджмент: Навч. посіб. - К., 1996.
9. Поручник А.М. Интеграция Украины в мировое хозяйство. - К., 1994.
10. Рут Франклін Р., Філіпенко Антон. Міжнародна торгівля та інвестиції: Пер. з англ.-К., 1998.

11. Сірка А. Як робити бізнес з американцями і канадцями. - К., 1994.
12. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учеб. для вузов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М., 1999.
13. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учеб. пособие / Под общ. ред. А.И. Кредисова. - К., 1996.
14. Філіпенко А.С., Бураковський І.В., Будкін В.С. Міжнародні економічні відносини: Сучасні міжнародні економічні відносини. - К., 1992.
15. Г. М. Дроздова «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства» Навч. посібник, Київ, ЦНЛ 2004 р.

Тема 2. Управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні держави.

План

1. Принципи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
2. Органи державного регулювання ЗЕД.
3. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Принципи здійснення та органи державного регулювання. Чинники управління зовнішньоекономічною діяльністю. Фритрейтерство та протекціонізм. Організаційна структура управління зовнішньоекономічною діяльністю. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності через посередників. Контрактні форми зовнішньоекономічної діяльності. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності. Управління ЗЕД на підприємстві залежить від того, які умови будуть створені в країні для розвитку його діяльності в зовнішній сфері, від ролі держави в регулюванні і підтримці розвитку ЗЕД на національному рівні. Тому вивченню менеджменту ЗЕД на рівні підприємств передують аналіз регулювання ЗЕД на рівні держави. У всіх країнах, а особливо в державах з перехідною економікою, де економічні відносини нестабільні, державне втручання в розвиток ЗЕД являється об'єктивною необхідністю. Це пов'язано з метою захисту національних інтересів при здійсненні ЗЕД, більш повного використання ЗЕД як фактору економічного росту.

В період до перебудови економіка країни носила автаркічний (закритий) характер. Управління економікою (в тому числі ЗЕД) будувалось на монополії держави і переважно на адміністративних методах управління. В таких умовах безпосередній виробник не був зацікавлений в розвитку експортної діяльності. Прямі зв'язки між виробниками і споживачами були відсутні. Не було чіткої концепції ЗЕД, яка б відображала її мету, пріоритети і методи їх досягнення. В умовах ринкових відносин (переходу до них) характер впливу держави на економіку країни, в т.ч. ЗЕД, докорінно змінюється. Цей вплив набуває форми державного регулювання, що означає створення відповідних умов, сприятливих ефективному розвитку економіки країни в цілому і її складових частин. Таким чином, **державне регулювання ЗЕД підприємства в умовах переходу до ринкової економіки повинно полягати в створенні умов і сприянні розвитку його зв'язків із зарубіжними партнерами.** Державне регулювання ЗЕД здійснюється методом розробки і реалізації державної зовнішньоекономічної

політики. **Зовнішньоекономічна політика** - це система міроприємств, спрямованих на найбільш сприятливий розвиток економічних, науково-технічних, виробничих зв'язків із зарубіжними країнами, поглиблення і розширення участі в МРТ з метою вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни. **Зовнішньоекономічна політика** - складова частина внутрішньої економічної політики держави. **Основні складові зовнішньоекономічної політики України:**

-зовнішньоторгова політика; -інвестиційна політика;-політика науково-технічного співробітництва; -валютно-фінансова політика; -політика міграції робочої сили та ін. Кожне з напрямлень зовнішньоекономічної політики вирішує проблеми з урахуванням етапу розвитку країни і сучасних тенденцій розвитку світового господарства. **Державне регулювання повинно забезпечити:** - захист економічних інтересів України; - створення рівних можливостей для суб'єктів ЗЕД з метою розвитку всіх видів підприємницької діяльності; - розвиток конкуренції і ліквідацію монополії. **Розрізняють два типи зовнішньоторгової політики держави:** 1. Фритредерство чи вільна торгівля. 2. Протекціонізм.

Політика вільної торгівлі являє собою мінімальне втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність, необмежений доступ на вітчизняні ринки іноземних товарів. **Політика протекціонізму** передбачає втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність, введення різних обмежень по відношенню до зарубіжних товарів з метою підтримки національного виробника.

Незважаючи на переваги політики вільної торгівлі, всі держави в тій чи іншій мірі використовують протекціонізм. В реальній дійсності в чистому вигляді ні один з цих підходів не використовується, а в тій чи іншій комбінації.

Контрольні запитання і завдання:

1. Як проявляється протекціонізм в Україні?
2. Як виглядає в цілому організація ЗЕД?
3. Що таке система регулювання ЗЕД?
4. Які чинники управління ЗЕД потрібно враховувати в практичній роботі?
5. Які існують організаційні структури управління ЗЕД?
6. Що таке адміністративні і ринкові методи управління?
7. Які документи потрібно оформляти для зовнішньоекономічних угод?
8. Хто належить до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності?
9. Дайте визначення зовнішньоекономічної політики?
10. Назвіть основні цілі та принципи зовнішньоекономічної політики?
11. Поясніть різницю між фритредерством і протекціонізмом?
12. Назвіть основні причини доцільності застосування політики протекціонізму?
13. Що відноситься до протекціоністських заходів?
14. Назвіть основні форми протекціонізму?

Література

1. Внешнеторговые операции / Сост.: И.С. Гринько. - Сумы, 1994.
2. Дениэлс Дж. Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. - 6-е изд. - М., 1994.
3. Зовнішня торгівля: проблеми і перспективи / За ред. проф. О.А. Кириченка. - Х., 1997.
4. Київ у цифрах: Статистичний збірник. - К., 1997.
5. Покровская fl.fi. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учеб. для вузов. - М., 2000.
6. Савельев Є.В. Міжнародний маркетинг: Навч. посіб.: Пер. з рос. - К., 1995.
7. Славов Н.А. и др. Укрречфлот: Дорога поиска, реформ и превращений. - К., 1996.
8. Стровский Л.Е., Казанцев С.К., Паршина Е.А. и др. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учеб. для вузов / Под ред. проф. Л.Е. Стровского. - 2-е изд., перераб. и доп. - М., 1999.
9. Трансформація. - 1996. - № 11-12.
10. Устинов И.Н. Мировая торговля: Статистическо-аналитический справочник. - М., 2000.

Тема 3. Зміст і структура зовнішньоекономічних договорів.

План

1. Зміст і оформлення зовнішньоекономічних договорів.
2. Типова структура міжнародного контракту.
3. Базисні умови поставки у міжнародних контрактах.

Зовнішньоекономічний договір. Санкції та рекамації. Штрафні санкції, пеня, неустойка. Обовязкові елементи зовнішньоекономічного контракту. Базисні умови поставки у міжнародних контрактах. Інкотермс — інструмент міжнародної торгівлі. Поняття Інкотермс (базисних умов контрактів). Умови платежів. Форс-мажорні обставини. Основною правовою формою, що опосередковує відносини між продавцем (експортером) і покупцем (імпортером), є зовнішньоекономічний договір (контракт). Основною правовою формою, що опосередковує відносини між продавцем (експортером) і покупцем (імпортером), є зовнішньоекономічний договір (контракт). Ознаками зовнішньоекономічного договору (контракту) є різновид господарського договору та місцезнаходження контрагентів в різних країнах. Сторонами зовнішньоекономічного договору (контракту) є суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності відповідної країни та їх іноземні контрагенти, які знаходяться в різних країнах. Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається у письмовій формі. У зв'язку з тим, що в зовнішньоекономічній сфері продавець і покупець товару знаходяться в різних державах, де сформовані і діють притаманні лише цим країнам суспільні, економічні та правові системи, які часто бувають діаметрально протилежними, процес передачі товару від продавця до покупця потребує застосування уніфікованих норм і правил щодо

змісту зовнішньоекономічного договору (контракту). В Україні структура зовнішньоекономічного договору (контракту) визначена Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), що затверджене наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України (2001 р.). Умови зовнішньоекономічного договору (контракту) поділяються на обов'язкові та додаткові. Обов'язковими (condition) умови зовнішньоекономічного договору (контракту) називаються тому, що якщо одна із сторін не виконує їх, то інша сторона має право розірвати контракт і вимагати відшкодування збитків. Додаткові (warranty) умови зовнішньоекономічного договору (контракту) передбачають, що при порушенні їх однією із сторін інша не має права розірвати угоду, проте може вимагати виконання контрактних зобов'язань і застосувати штрафні санкції, якщо це передбачено контрактом.

Контрольні запитання і завдання:

1. Дайте визначення поняттю зовнішньоекономічний договір?
2. Які базисні умови поставки ви знаєте?
3. Назвіть основні елементи зовнішньоекономічного контракту?
4. Які чинники управління міжнародною торгівлею ви знаєте?
5. За яких умов застосовуються санкції?
6. Що таке адміністративні і ринкові методи управління?
7. Які документи потрібно оформляти для зовнішньоекономічних угод?
8. Назвіть види основних штрафних санкцій?

Література

1. Покровская Л.И. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учеб. для вузов. - М., 2000.
2. Савельев С.В. Міжнародний маркетинг: Навч. посіб.: Пер. з рос. - К., 1995.
3. Славов Н.А. и др. Укрречфлот: Дорога поиска, реформ и превращений. - К., 1996.
4. Стровский Л.Е., Казанцев С.К., Паршина Е.А. и др. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учеб. для вузов / Под ред. проф. Л.Е. Стровского. - 2-е изд., перераб. и доп. - М., 1999.
5. Трансформація. - 1996. - № 11-12.
6. Устинов И.Н. Мирская торговля: Статистическо-аналитический справочник. - М., 2000.

ТЕМА 4. Механізм підготовки, укладання та виконання зовнішньоекономічних контрактів.

План

1. Етапи й умови укладання зовнішньоекономічних контрактів.
2. Організація та техніка міжнародних комерційних переговорів.
3. Національна практика ведення міжнародних комерційних переговорів.
4. Міжнародний комерційний арбітраж.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) - матеріально оформлена угода між суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності та його іноземним контрагентом, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності. Ознаками зовнішньоекономічного договору (контракту) є різновид господарського договору та місцезнаходження контрагентів в різних країнах. Сторонами зовнішньоекономічного договору (контракту) є суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності відповідної країни та їх іноземні контрагенти, які знаходяться в різних країнах. Предметом регулювання зовнішньоекономічного договору (контракту) є:

- зобов'язання продавця передати (поставити) у зумовлені строки другій стороні - покупцеві товар (роботи, послуги);
- зобов'язання покупця прийняти замовлений товар (роботи, послуги) і сплатити за нього певну грошову суму.

Типовий контракт - це приблизний договір або ряд уніфікованих правил, викладених в письмовій формі, сформульованих раніше з врахуванням торгової практики і звичаїв та прийняті сторонами, що домовляються, після узгодження відповідно до вимог конкретної угоди.

Обов'язкові складові елементи зовнішньоекономічного контракту:

1. Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладення.
2. Преамбула.
3. Предмет договору (контракту).
4. Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг).
5. Базисні умови поставки товарів (здавання-приймання виконаних робіт або послуг).
6. Ціна та загальна вартість договору (контракту).
7. Умови платежів.
8. Умови приймання здавання товару (робіт, послуг).
9. Упаковка та маркування.
10. Форс-мажорні обставини.
11. Санкції та рекамації.
12. Врегулювання спорів у судовому порядку.
13. Місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін.
14. Підписи сторін, печатки.

Контрольні запитання і завдання

1. Як відбувається врегулювання спорів за зовнішньоекономічним контрактом?
2. Які умови приймання здавання товарів ви знаєте?
3. Дайте визначення типовому договору?
4. Що входить до форс-мажорних обставин?
5. Що таке базисні умови поставки у міжнародних договорах?
6. З того складається типова структура міжнародного контракту?

7. Структура і зміст міжнародних контрактів купівлі-продажу?
8. Функції і види зовнішньоекономічних контрактів?
9. Документи, які забезпечують виконання зовнішньоекономічного контракту?
10. Обов'язкові і додаткові, індивідуальні та універсальні умови зовнішньоекономічного контракту?
11. Торгові звичаї та їх значення?
12. «ІНКОТЕРМС-2000»: тлумачення термінів груп Е, Р, С, В. Відмінності між збірками «ІНКОТЕРМС» зразка 1990 і 2000 рр.?
13. Які із умов зовнішньоторговельних контрактів належать до обов'язкових, а які до додаткових?
14. Дайте характеристику додатковим умовам зовнішньоекономічного контракту.
15. Охарактеризуйте транспортні умови зовнішньоекономічного контракту.
16. Назвіть основні групи базисних умов поставки.
17. Назвіть основні причини існування форс-мажорних умов контракту.
18. У чому полягає суть умов контракту - рекламації і санкції?
19. Що відноситься до інших умов контракту?
20. Назвіть основні форми платежу в зовнішньоекономічних контрактах.
21. Які з форм міжнародних розрахунків є оптимальними при експорті товарів, а які при імпорті? Чому?

Література

1. Цивільний кодекс України от 16.01.2003 № 435-IV
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»
3. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті»
4. Закон України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах»
5. Закон України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності»
6. Указ Президента України «Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України» від 04.10.1994 р.
7. Указ Президента України «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів» від 04.10.1994 р.
8. Указ Президента України «Про заходи щодо вдосконалення кон'юнктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності» від 10.02.1996 р.
9. Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.1993 р.
10. Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів

(контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті» від 21.06.1995 р. № 444

11. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України «Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» від 06.09.2001 р. № 201.

12. Громова Н.М. Внешнеторговый контракт: Учеб. пособие, М.: Юристъ, 2003. - 141 с.

13. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посіб. - К.: ЦУЛ, 2002. - 172

14. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підр. за ред. І.В. Багрової. - К.: Центр навч. л-ри, 2004. - 580

15. Кириченко АЛ. та ін. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. - К., 2000. - 468 с

16. Международный маркетинг: Учеб. пособие для вузов. Под ред. Г.А.Васильева, Л.А.Ибрагимова. - М.: ЮНИТ ДАНА, 1999. - 199 с.

17. Митрошенков А. Эффективные переговоры: Практ. пособие для деловых людей. - 2-е изд., испр. - М.: Весь мир, 2003. 279 с.

18. Моисеева Н.К. Международный маркетинг: Учеб. пособие. - М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. - 320 с.

19. Плотников А.Ю. Внешнеторговый контракт от "А" до "Я Практика подготовки и заключения. - М.: Приор, 2003. - 192

20. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность. Инкотермс-2000. - М.: Изд-во «Дашков и К», 2003. - 307 с.

21. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посіб. - К.: Центр навч. л-ри, 2004. - 377с.

22. Феофанова Л.А. Как заключать международные контракты. - М., 1994. - 254.

23. Циганкова Т. Міжнародний маркетинг: Навч. посіб. К.: КНЕУ, 1998. - 120 с.

ТЕМА 5. Валютно-фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів.

План

1. Ціна товару та сума контракту.
2. Валютні ризики, їх страхування.
3. Фінансування імпорتنих операцій.
4. Фінансування експортних операцій.

Ціна товару та сума контракту. Валютні ризики, їх страхування. Фінансування імпорتنих операцій. Фінансування експортних операцій. У даному розділі контракту фіксується: • базисна умова поставки; • валюта ціни; • рівень та спосіб фіксації ціни товару; • чи включені у ціну вартість тари, упаковки, маркірування; • загальна сума контракту. Характеристика базисних умов поставки та проблеми їх вибору розглядаються у розділі її "Організація зовнішньоторгових операцій", п, 2.1.4. "Проробка базисних умов контракту".

Валюта ціни - це валюта, у якій зафіксована ціна товару у контракті. Специфіка вибору валюти ціни у зовнішній торгівлі держав, які вийшли із карбованцевої зони (України, зокрема), впливає з факту неконвертованості національної валюти, у зв'язку з чим у розрахунках ними використовуються вільно конвертована валюта (ВКВ), а також спеціальні міжнародні та регіональні валютні одиниці - SDR та EUR (SDR SpecialDrawingRights - Спеціальні права запозичення; EUR - євро - валютна одиниця 15 країн ЄС). СДР використовується для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом запису на спеціальних рахунках країн у Міжнародному валютному фонді (МВФ). Вартість цих міжнародних валют становить загальна середня вартість валют, які входять до так званого "валютного кошика". Для СДР "валютний кошик" становлять долар США, марка ФРН, французький франк, англійський фунт стерлінгів, японська єна. Для ЕКЮ "валютний кошик" становлять валюти країн, що входять до Європейського Союзу.

Контрольні запитання і завдання

1. Критерії надання зовнішньоторговій ціні статусу світової.
2. Множинність світових цін. Фактори, що зумовлюють розбіжності між внутрішніми і зовнішніми цінами.
3. Основні види світових цін, що застосовуються у зовнішньоторгових угодах.
4. Етапи встановлення ціни на експортний товар. Залежність рівня ціни від обраної базисної умови поставки товару.
5. Порівняльний аналіз основних стратегій і методів ціноутворення на зовнішньому ринку.
6. Сутність валютних відносин.
7. Валютні умови зовнішньоторговельних контрактів.
8. Валютні ризики та способи їх усунення.
9. Яка різниця між національною та міжнародною валютними системами?
10. Дайте визначення поняття валюти та валютних цінностей.
11. Які види валютних курсів використовуються при здійсненні валютних операцій?
12. Охарактеризуйте валютні операції, які мають право здійснювати резиденти та нерезиденти.
13. Дайте визначення валютних ризиків.
14. Які існують види валютних застережень?
15. Які засоби використовуються для страхування валютних ризиків?
16. Охарактеризуйте основні умови здійснення валютних операцій.
17. Які види валютних рахунків обслуговують зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання в Україні?
18. Які види документів служать підставою для купівлі валюти на валютному ринку?
19. Що являє собою система регулювання валютних відносин?
20. Охарактеризуйте об'єкти валютного регулювання.
21. Які існують форми валютного регулювання?

22. Що являє собою валютна інтервенція?

Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»
2. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті»
3. Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.1993 р.
4. Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті» від 21.06.1995 р. № 444
5. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посіб. - К.: ЦУЛ, 2002. - 172
6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підр. за ред. І.В. Багрової. - К.: Центр навч. л-ри, 2004. - 580
7. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посіб. - К.: Центр навч. л-ри, 2004. - 377с.
8. Васенко В.К. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. -216 с
9. Грачев Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций. - М.: Интел-Синтез, 2001. - 592 с.
10. Гребельник О.П., Романовський О.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. - К.: Деміур, 2003. - 296 с.
11. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. - К.: Знання, 2006. - 462 с
12. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посібник. - К.: ЦУЛ, 2002. - 172 с
13. Козик ВВ., Папкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні комерційні операції і контракти: Навчальний посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 608 с
14. Ушакова Н.Г., Савицька Н.Л. Міжнародне ціноутворення: Навчальний посібник. - К.: Професіонал, 2004. - 218 с

ТЕМА 6. Міжнародні розрахунки за контрактами і платіжний баланс.

План

1. Поняття про міжнародні розрахунки.
2. Акредитивна форма міжнародних розрахунків.
3. Інкасова форма міжнародних розрахунків.
4. Засоби платежу в міжнародних розрахунках.

Вплив зовнішніх факторів на вибір методу міжнародних розрахунків. Форми міжнародних розрахунків. Авансовий платіж/передоплата. Документарний акредитив. Інкасо. Чек. Розрахунки по відкритому рахунку.

Резервний акредитив. Перекладний вексель. Платіжний баланс – відображення зовнішньоекономічних зв'язків країни. Визначення і характеристику статей платіжного балансу. Структура платіжного балансу. Торговий баланс. Особливості балансу послуг і некомерційних платежів. Баланс руху капіталів і кредитів. Баланс (підсумкове сальдо) платежів. Фактори, що впливають на платіжний баланс. Економічне значення показників торговельного балансу. Причини державного регулювання платіжного балансу. Методи регулювання платіжного балансу. **Міжнародні розрахунки являють собою систему організації та регулювання платежів у сфері міжнародних відносин. Суб'єктами міжнародних розрахунків є інституційні одиниці Системи національних рахунків (СНР).** Вони об'єднані в п'ять груп відповідно до основних секторів економічної діяльності, між якими можуть відбуватися міжнародні платежі:

1. *Нефінансові корпорації та підприємства*, які виробляють товари для ринку і надають нефінансові послуги.

2. *Домашні господарства*, представлені фізичними особами, що продають свою робочу силу, споживають ринкові товари та послуги.

3. *Неприбуткові установи* - це юридичні особи, що надають неринкові послуги домашнім господарствам.

4. *Урядові установи* - це інституційні одиниці, які разом з виконанням політичних функцій та функцій економічного регулювання виробляють неринкові товари і надають послуги для індивідуального і колективного споживання, а також перерозподіляють доходи.

5. *Фінансові корпорації* - це банки, фінансові компанії, що здійснюють посередництво або надають допоміжні фінансові послуги.

На сьогоднішній день на стан міжнародних розрахунків країни впливає низка *чинників*: стан політичних та економічних відносин між країнами; позиція країни на товарних та грошових ринках; ступінь використання та ефективність державних заходів щодо зовнішньоекономічного регулювання; валютне законодавство; міжнародні торговельні правила та звичаї; регулювання міждержавних товарних потоків, послуг і капіталів; різниця в темпах інфляції в окремих країнах; стан платіжних балансів; банківська практика; умови зовнішньоторговельних контрактів і кредитних угод; конвертованість валют.

Міжнародним розрахункам притаманні певні специфічні особливості (рис. 17.1).

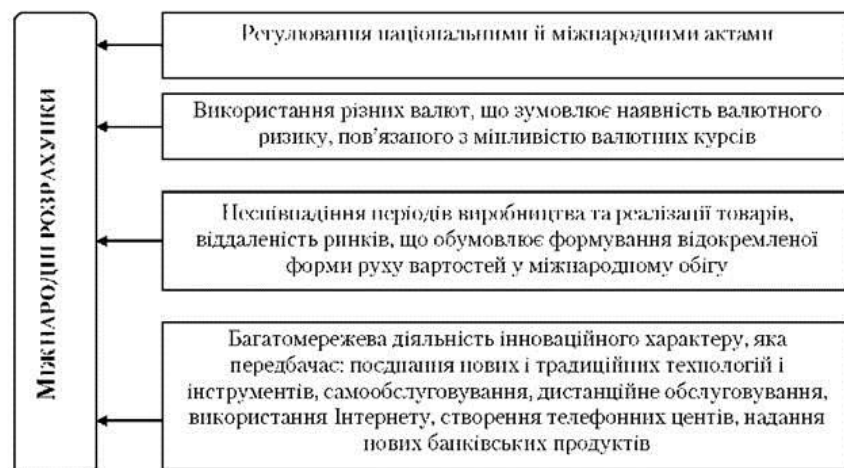


Рис. 17.1. Особливості міжнародних розрахунків

Модуль II Механізми реалізації , форми та види менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

ТЕМА 7. Механізм зовнішньої торгівлі.

План

1. Міжнародна торгівля і теорії обґрунтування її необхідності.
2. Світовий товарний ринок та його взаємозв'язок з міжнародною торгівлею.
3. Структура міжнародної торгівлі: її основні види.

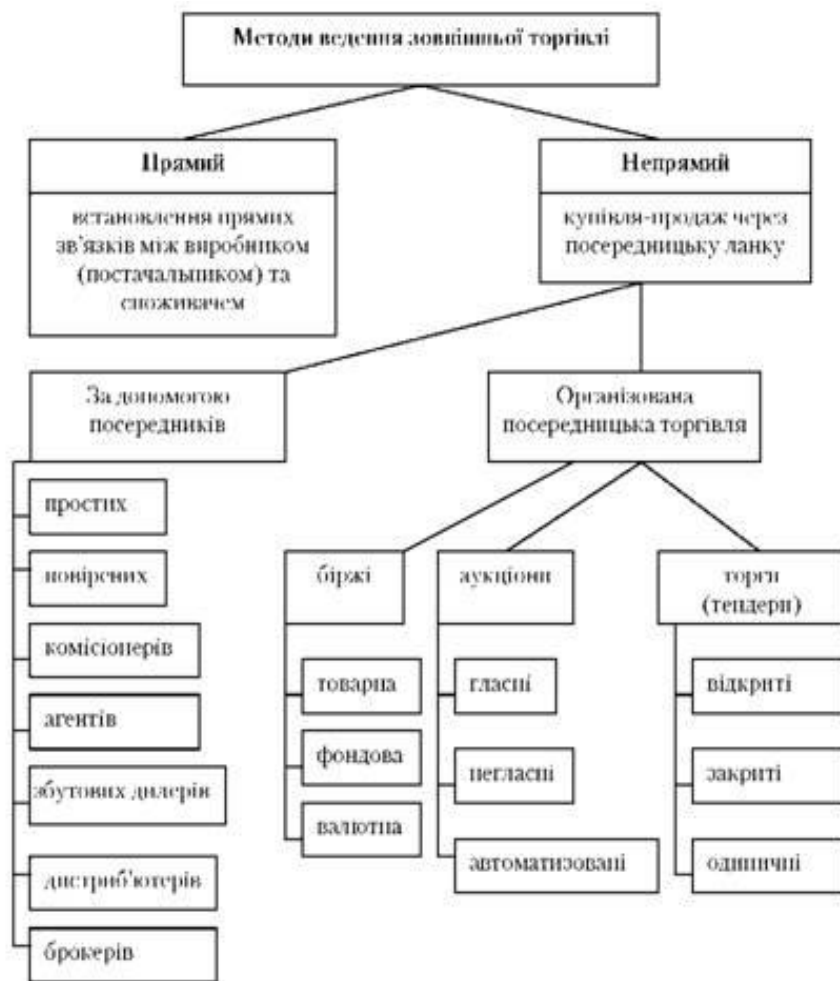
Категорія «Міжнародна торгівля», та механізм її здійснення. Світовий товарний ринок. Основні види міжнародної торгівлі. Способи зовнішньої торгівлі товарами. Міжнародна зустрічна торгівля, її форми. Міжнародні аукціони. Міжнародні торги. Міжнародна біржова торгівля. Організація міжнародних ярмарків та виставок. Показники міжнародної торгівлі. Форми сучасної міжнародної торгівлі. Експорт. Імпорт. Реекспорт. Реімпорт. Операції купівлі-продажу. Товарообмінні операції. Методи міжнародної торгівлі. Торгівля навпрямки і через посередників. Ціноутворення в міжнародній торгівлі. Види цін. Базисні умови постачання. Принципи, суть і рівні регулювання міжнародних торговельних відносин. Теорія тарифів. Митний тариф і митний податок. Нетарифні засоби регулювання. Суть і сучасні форми протекціонізму. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), Світова організація торгівлі (СОТ) та їх роль в розвитку міжнародної торгівлі. Масштаб, структура і динаміка міжнародної торгівлі. Однією з найдавніших і найважливіших форм реалізації міжнародного поділу праці і світогосподарських процесів є міжнародна торгівля. Традиційною і найбільш розвинутою формою міжнародних економічних відносин є *світова торгівля*. Вона являє собою сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу, іншими словами — це *форма міжнародних економічних відносин, яка передбачає переміщення товарів і послуг за межі, що позначені державними кордонами*.

Міжнародна торгівля посідає особливе місце в складній системі світогосподарських зв'язків. Вона опосередковує практично всі види міжнародного співробітництва, включаючи спільну виробничу діяльність різнонаціональних суб'єктів, міжнародний трансферт технологій і т. п.

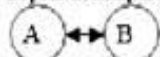
Основними кількісними показниками міжнародної торгівлі є обсяги світового експорту, імпорту і товарообороту. Розрізняють декілька видів міжнародної торгівлі. Залежно від об'єктів виділяють торгівлю товарами і послугами. За способом взаємодії суб'єктів розрізняють традиційну і зустрічну торгівлю та торгівлю спеціалізованою продукцією. Звичайну, дискримінаційну і преференційну види торгівлі виділяють за специфікою регулювання.

Міжнародна торгівля є важливим стимулом розвитку та підвищення ефективності виробництва кожної країни. Вона є засобом, за допомогою якого країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів та збільшувати загальний обсяг виробництва. Виконання

зовнішньоторговельної операції вимагає використання конкретних способів (методів) її здійснення. **Метод торгівлі** - це засіб здійснення торговельного обміну (торговельної операції чи торговельної угоди). У міжнародній торговельній практиці розрізняють два основних методи ведення зовнішньої торгівлі: - прямий, що передбачає встановлення безпосередніх зв'язків між виробником (постачальником) та споживачем; - непрямий, тобто купівля-продаж через торговельно-посередницьку ланку на основі укладання спеціальної угоди з торговим посередником, яка передбачає виконання останнім певних зобов'язань з метою реалізації товару виробника.

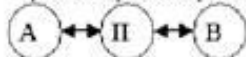


Торгівля напряму



A і B – суб'єкти міжнародних економічних відносин

Торгівля через посередників



A і B – суб'єкти міжнародних економічних відносин. П – посередник

Контрольні запитання і завдання

1. Меркантилізм як "гра з нульовою сумою"?
2. Політика вільної торгівлі і протекціонізм: логіка взаємного заперечення та поєднання?
3. Особливості досягнення балансу між експортом та імпортом за моделлю "ціни - золото - потоки" Д. Х'юма?
4. Теорія абсолютних переваг А.Сміта: переваги та обмеження?
5. Теорія відносних переваг Рікардо - Торренса. Поняття "альтернативні витрати", "альтернативна ціна"?
6. Теорія міжнародної вартості Дж. Ст. Мілля. Закон міжнародної вартості?

Література

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.91 № 959-ХІІ // www.rada.kiev.ua.
2. Гелд Д., Мак-Грю Е. Глобалізація/антиглобалізація: Пер. з англ. І. Андрущенко. - К.: К.І.С., 2004. - 180 с.
3. Гребельник О.П., Романовський О.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. - К.: Деміур, 2003. - 296 с.
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник / За ред. І.В. Багрової. - К.: Центр навч. л-ри, 2004. - 580 с
5. Кириченко АЛ. та ін. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. - К., 2000. - 468 с
6. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: Учеб. для вузов / Под ред. Л.Е. Стровского. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2003. - 847 с.
7. Регіональна політика України /Під ред. Н.Г. Курдюкової. - К.: Наук, думка. - 1995.
8. Топчієв ОТ. Теоретичні основи регіональної економіки: Навч. посібник. - К.: Вид-во УАДУ, 1997. - 140 с
9. Державний комітет статистики України www.ukrstat.gov.ua.
10. Урядовий портал Кабінету Міністрів України www.kmu.gov.ua.

ТЕМА 8. Посередницькі та орендні операції на зовнішніх ринках.

План

1. Посередництво у міжнародній торгівлі.
2. Права посередників на ринках.
3. Особливості міжнародної оренди.
4. Види міжнародних лізингових операцій.
5. Типова структура міжнародного контракту оренди.

Лізингові операції в міжнародній економічній діяльності України. Види міжнародних лізингових операцій. Типова структура міжнародного контракту оренди. Посередництво у міжнародній торгівлі. Посередництво у міжнародній торгівлі. Права посередників на ринках: переваги використання торгових

посередників та види торгово-посередницьких операцій. Особливості міжнародної оренди. Види міжнародних лізингових операцій. Типова структура міжнародного контракту оренди. **Торговельне посередництво** - дуже важлива і невід'ємна частина сучасної ринкової економіки. Об'єктивна економічна необхідність і висока ефективність торгово-посередницької ланки в міжнародній торгівлі є важливою для торгівлі сировиною, напівфабрикатами, готовими виробами, машинами і устаткуванням, а також послугами як для зарубіжних виробників, експортерів та імпортерів та і для вітчизняних підприємств які провадять ЗЕД.

Багаторічний досвід діяльності як великих, так і середніх і малих промислових і комерційних структур за кордоном показав, що кінцевий ефект від використання посередників, що здійснюють зв'язок виробника зі споживачем товарів і послуг, значно вище, ніж створення виробником власної збутової мережі. Не випадково, що збутові структури найбільших міжнародних корпорацій типу "Дженерал Моторз", "Нестле", "Міцубісі Хеві Індастріз" прямо або опосередковано спираються на сотні й тисячі різних посередницьких фірм, що діють в різних країнах світу. **Переваги залучення посередників до зовнішньоторговельних операцій:** - підвищення оперативності збуту; - збільшення прибутку за рахунок прискорення обігу капіталу; - більш тісне спілкування з покупцем, а тому можливість оперативніше реагувати на зміни в ринковій кон'юнктурі, що дозволяє реалізувати товар на більш сприятливих для експортера умовах; - підвищення конкурентоспроможності товарів за рахунок можливості після продажного сервісу; - зазвичай посередники слугують джерелом первинної інформації про рівень якості та конкурентоспроможності товарів.

Виділяють такі види посередників: - **прості** - фізичні та юридичні особи, що сприяють пошукові партнерів та укладанню міжнародних господарських контрактів, але не беруть участі у їхньому виконанні; - **повірені** - фізичні та юридичні особи, що укладають угоди від імені й за рахунок довірителів, що підписали контракт; - **комісіонери** - фізичні та юридичні особи, що укладають міжнародні господарські контракти від свого імені, але за рахунок комітентів (продавців і покупців), що при цьому несуть відповідальність за комерційний ризик; - **консигнатори** – фіз. та юрид. особи, що приймають товар на свій консигнаційний склад, реалізують його, а нереалізований повертають його власникові; - **агенти** – фіз. та юрид. особи, що проводять операції від імені й за рахунок своїх клієнтів, але не підписують міжнародного господарського контракту; - **збутові посередники** – фіз. та юрид. особи, що здійснюють перепродаж товарів від свого імені, роблять покупцям послуги сервісного характеру, рекламують продукцію; серед збутових посередників виділяють дистриб'юторів; - **дилери** - незалежні фіз. та юрид. особи, що здійснюють перепродаж товарів, який належать довірителям, від свого імені та за свій рахунок; - **брокери** - особи, які встановлюють контакт між продавцем і покупцем, діють на основі окремих доручень; вони ніколи не виступають стороною в угоді, а виконують тільки функцію зведення сторін, які

беруть на себе зобов'язання стосовно угоди, укладеної при посередництві брокера.

Поняття торговельне посередництво об'єднує такі послуги: - послуги закордонного контрагента; - підготовку й реалізацію угод; - кредитування сторін; - надання гарантій оплати товару покупцем; - здійснення транспортно-експедиторських операцій; - страхування товару при транспортуванні; - виконання митних формальностей; - проведення рекламних та інших заходів з метою сприяння руху товарів на закордонні ринки; - технічне обслуговування обладнання.

Контрольні запитання і завдання

1. Зміст категорій «зустрічна торгівля», «комерційна компенсація», «посередницька фірма», «посередницька операція», «offset» і «switch»?
2. Майнове наймання: сутність, види, договори, якими воно оформлюється? Розвиток орендних операцій на світових ринках?
3. Повноваження агентів-представників і брокерів?
4. Повноваження комісіонерів. Різновиди договору комісії?
5. Повноваження консигнаторів. Різновиди договору консигнації?
6. Повноваження повірених агентів, дистриб'юторів?
7. Суть та економічне значення лізингових операцій?
8. Характеристика функцій лізингу?
9. Способи оформлення та виконання зустрічних зобов'язань контрагентів у зовнішній торгівлі?
10. Переваги, які дає використання оренди машин та устаткування в різних галузях економіки?
11. Дайте характеристику функцій лізингу.
12. У чому суть організації прямої лізингової угоди?
13. Які особливості зворотного лізингу?
14. Як розподіляється лізинг залежно від об'єкта угоди?
15. Що таке фінансовий лізинг?
16. У чому особливості оперативного лізингу?
17. Як класифікуються лізингові операції залежно від обсягу майна?
18. У чому полягає специфіка проведення рамкових угод?
19. Яким чином розрізняють лізингові операції залежно від лізингових платежів?
20. Зустрічна торгівля: сутність, причини і наслідки поширення?
21. Бартер і комерційна компенсація: подібні та відмінні риси?
22. Методика розрахунку ефекту від бартерної операції?
23. Зустрічні та авансові закупівлі, їх вплив на рівень цін?
24. Сутність угод типу «offset» і «switch»?
25. Сутність угод типу «by-back», їх відмінність від комерційної компенсації? Методика обґрунтування економічної доцільності укладання компенсаційної угоди?
26. Сутність експлуатаційної компенсації, договору цесії, угод «про розподіл продукції» та «розвиток-імпорт»?

27. Назвіть особливості розмитнення вантажів з давальницькою сировиною?

28. Дайте характеристику основним формам зустрічної торгівлі?

29. Яке місце посідають операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних зв'язках України?

Література

1. Авдокушин Е.Ф. Маркетинг в международном бизнесе: Учеб. пособие. - М.: НТК «Дашков и К», 2002. - 328 с.

2. Мельничук А.П. Внешнеэкономическая деятельность. Международный обмен технологиями. - М.: Экмос, 2003. 144 с.

3. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: Учеб. для вузов / Под ред. Л.Е. Стровского. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2003.- 847 с.

4. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посіб. - К.: ЦУЛ, 2002. - 172 с.

5. Кириченко АА. та ін. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. - К., 2000. - 468 с.

6. Международный маркетинг: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Г.А.Васильева, Л.А.Ибрагимова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. - 199 с.

7. Моисеева Н.К. Международный маркетинг: Учеб. пособие. - М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. - 320 с.

8. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб.-практ. пособие. - М.: ИВЦ «Маркетинг», 1998. - 208 с.

9. Прямі іноземні інвестиції та технологічний трансфер у пострадянських країнах / За ред. Д. Дайкера. - К.: К.І.С., 2003. - 202 с.

10. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посіб. - К.: Центр навч. л-ри, 2004. - 377 с.

11. Ступницький О.І. Економічна глобалізація як основа транснаціоналізації передачі технологій // Вісник Київ, ун-ту ім. Т. Шевченка. - К., 1998. - Вип. 10. - С 49-56. - (Сер. «Міжнародні відносини»).

12. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: Навч. посіб. - К.: КНЕУ, 1998. - 120 с.

13. Андрощук Г.А., Денисюк В.А. Франчайзинг: международный опыт, экономические показатели, практика регулирования // Стратегія економічного розвитку України. - 2002. - № 5. - С. 78-92.

ТЕМА 9. Організація надання міжнародних інжинірингових послуг і трансферу технологій.

План

1. Особливості міжнародних інжинірингових операцій.
2. Міжнародні підрядні контракти.
3. Особливості міжнародного трансферу технологій.
4. Типова структура міжнародної ліцензійної угоди.
5. Міжнародний франчайзинг.

Інформаційні та технологічні послуги у відкритій економіці України. Інформаційні послуги, торгівля ліцензіями та ноу-хау, інжиніринг та реінжиніринг, консалтингові послуги, франчайзинг, рекламні послуги. Особливості міжнародних інжинірингових операцій. Міжнародні підрядні контракти. Особливості міжнародного трансферу технологій. Типова структура міжнародної ліцензійної угоди. Міжнародний франчайзинг. Послуги типу "інжиніринг" з'явилися в розвинених країнах в 60-ті роки і до теперішнього часу одержали достатньо широкий розвиток. Міжнародний інжиніринг - діяльність по наданню комплексу послуг виробничого, комерційного і науково-технічного характеру, здійснених як спеціалізованими фірмами, так і промисловими, будівельними та іншими компаніями. Всю сукупність інжинірингових послуг можна поділити на дві групи послуг: 1) пов'язані з підготовкою виробничого процесу (передпроектні, проектні, післяпроектні та спеціальні); 2) по забезпеченню нормального ходу процесу виробництва і реалізації продукції. В цю групу входять роботи, пов'язані з оптимізацією процесів експлуатації, управління підприємством і реалізації його продукції. Інжиніринг виступає як важливий засіб підвищення ефективності вкладеного в об'єкт капіталу. Його завданням являється одержання замовниками найкращих (оптимальних) результатів від вкладень капіталу та інших витрат за рахунок: системного підходу до здійснення проектів; багатоваріантності технічних й економічних розробок, їх фінансової оцінки і вибору оптимального варіанту; розробки проекту з урахуванням можливості застосування прогресивних будівельних і виробничих технологій, обладнання і матеріалів; застосування сучасних методів організації й управління всіма стадіями виконання проектів.

Контрольні запитання та завдання

1. Що таке інженірингові операції?
2. Які особливості міжнародних інжинірингових операцій ви знаєте?
3. Що таке міжнародні підрядні контракти? Та де вони застосовуються?
4. Особливості міжнародного трансферу технологій?
5. Охарактеризуйте типову структуру міжнародної ліцензійної угоди?
6. Що таке лізинг?
7. Дайте визначення поняттю міжнародний франчайзинг?

Література

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.91 № 959-ХІІ // www.rada.kiev.ua.
2. Гелд Д., Мак-Грю Е. Глобалізація/антиглобалізація: Пер. з англ. І. Андрущенко. - К.: К.І.С., 2004. - 180 с.
3. Гребельник О.П., Романовський О.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. - К.: Деміур, 2003. - 296 с.
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник / За ред. І.В. Багрової. - К.: Центр навч. л-ри, 2004. - 580 с

5. Кириченко АЛ. та ін. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. - К., 2000. - 468 с
6. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: Учеб. для вузов / Под ред. Л.Е. Стровского. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2003. - 847 с.
7. Регіональна політика України /Під ред. Н.Г. Курдюкової. - К.: Наук, думка. - 1995.
8. Топчієв ОТ. Теоретичні основи регіональної економіки: Навч. посібник. - К.: Вид-во УАДУ, 1997. - 140 с
9. Державний комітет статистики України www.ukrstat.gov.ua.
10. Урядовий портал Кабінету Міністрів України www.kmu.gov.ua.

ТЕМА 10. Організація надання міжнародних туристичних послуг.

План

1. Зовнішньоекономічні операції в туризмі.
2. Міжнародні договори з надання туристичних послуг.
3. Типова структура міжнародної агентської угоди в туризмі.

Туристичні послуги. Розвиток та регулювання міжнародного туризму в Україні. Операції по міжнародному туризму являють собою вид діяльності, спрямованої на надання різного виду туристичних послуг і товарів туристичного попиту з метою сприяння задоволення широкого кола культурних і духовних потреб іноземного туриста. Міжнародний туризм включає в себе осіб, що виїжджають за кордон і не займаються там оплачуваною діяльністю. Туризм спочатку розглядався як подорож. Термін "туризм" в перекладі з французького означає прогулянка, поїздка. Проте з розвитком економіки, коли потреба в подорожах різко виросла, з'явилися виробники послуг для таких подорожей, туризм стає товаром. Як товар туризм реалізується в формі послуг (матеріальних і нематеріальних). Виникнення туризму як товару вимагало розвитку відповідної матеріально-технічної бази, наявності кваліфікованих кадрів по обслуговуванню туристів, цілеспрямованого і якісного управління туристичними господарськими суб'єктами. В сучасних умовах туризм являє собою одну з найбільш розвинених галузей світового господарства, форм зовнішньоекономічної діяльності. Туристичний бізнес захоплює підприємців по багатьох причинах, частково, це: - невеликі стартові інвестиції; - зростаючий попит на туристичні послуги; - високий рівень рентабельності і мінімальний період окупності витрат. В деяких зарубіжних країнах туризм являється одною з пріоритетних галузей, внесок у валовий національний дохід яких складає 15-35%. До них відносяться Угорщина, Чехія, Австрія, Швейцарія, Італія, Франція, Іспанія, Португалія та ін.

Міжнародний туризм являється активним джерелом надходжень іноземної валюти. Наприклад, велика частина доходів від міжнародного туризму в загальній сумі надходжень від експорту товарів і послуг складає: в Іспанії -- 35%, Австралії і Греції - по 36%, Швейцарії - 12, Італії - 11, Португалії - 21 і на Кіпрі - 52%. В більшості країн, що розвиваються, на долю іноземного

туризму припадає 10-15% доходів від експорту товарів і послуг. Проте в деяких країнах цей показник значно вище, наприклад, в Колумбії він складає 20%, Ямайці - 30, Панамі -55 і на Гаїті -73%. Туристичний бізнес стимулює розвиток інших галузей господарства: будівництва, торгівлі, сільського господарства, виробництво товарів народного споживання і т.д. Крім впливу на економіку багатьох країн, міжнародний туризм впливає на їх соціальну і культурну сферу, екологію. А останні, в свою чергу, впливають на туризм і туристів. Розвиток міжнародного туризму викликає й деякі негативні наслідки, наприклад, інфляцію, знищення навколишнього середовища, порушення традицій місцевого населення і т.п. До факторів, що викликали бурхливий розвиток туризму в останні роки, можна віднести такі: ріст суспільного багатства і доходів населення; скорочення робочого часу і збільшення вільного часу; розширення використання транспорту для туристичних поїздок (авіаційного, автомобільного та ін.); розвиток засобів комунікації та інформаційних технологій;

В Україні туристична діяльність розвинена поки що недостатньо, іде процес становлення туристичної індустрії і туристичного комплексу в цілому. Проте є деякі зрушення - прийнятий Закон України "Про туризм від 15 вересня 1995 р. Цей закон важливий насамперед тим, що держава визнає туризм одним із пріоритетних напрямків розвитку національної культури й економіки і передбачає сприятливі умови, для розвитку туристичної діяльності.

Контрольні запитання і завдання

1. Які види зовнішньоекономічних операцій в туризмі ви знаєте?
2. Що таке міжнародні договори з надання туристичних послуг?
3. Охарактеризуйте типову структуру міжнародної агентської угоди в туризмі?
4. Дайте визначення поняття туристичні послуги?

Література

1. Гелд Д., Мак-Грю Е. Глобалізація/антиглобалізація: Пер. з англ. І. Андрущенко. - К.: К.І.С., 2004. - 180 с.
2. Гребельник О.П., Романовський О.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. - К.: Деміур, 2003. - 296 с.
3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник / За ред. І.В. Багрової. - К.: Центр навч. л-ри, 2004. - 580 с
4. Кириченко АЛ. та ін. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. - К., 2000. - 468 с
5. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: Учеб. для вузов / Под ред. Л.Е. Стровского. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2003. - 847 с.

ТЕМА 11. Організація міжнародних перевезень.

План

1. Особливості міжнародних транспортних операцій.

2. Організація міжнародних морських перевезень.
3. Організація міжнародних наземних і повітряних перевезень.
4. Організація надання міжнародних експедиторських і складських послуг.
5. Міжнародне транспортне страхування.

Україна на світовому ринку транспортних операцій, сучасний стан зовнішньої торгівлі послугами України. Транспортні послуги та їхня роль у міжнародній економічній діяльності України. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів. Особливості міжнародних транспортних операцій. Організація міжнародних морських перевезень. Організація міжнародних наземних і повітряних перевезень. Організація надання міжнародних експедиторських і складських послуг. Міжнародне транспортне страхування.

Міжнародні перевезення - переміщення вантажів або пасажирів за допомогою будь-якого виду транспорту з пункту відправлення до пункту призначення, які знаходяться на територіях різних країн або на території іноземної країни. Організація міжнародних перевезень здійснюється при виконанні таких умов: • здійснення реєстрації транспортних засобів; • здійснення допуску (ліцензування) до виконання міжнародних перевезень; • забезпечення сертифікації транспортних засобів; • отримання дозволу на здійснення міжнародних перевезень; • виконання митних процедур; • страхування відповідальності перевізника; • дотримання умов праці та відпочинку екіпажів транспортних засобів; • візова підтримка роботи водію.

Контрольні запитання і завдання

1. Транспортні послуги в системі зовнішньоекономічних відносин?
2. Організація зовнішньоекономічних перевезень?
3. Специфіка діяльності транспортно-експедиційних підприємств?
4. Міжнародна логістика?
5. Ризики в ЗЕД та їх страхування?
6. Методика визначення ціни за транспортне обслуговування?
7. Подвійна роль транспорту у зовнішній торгівлі. Фактори, що впливають на розвиток світового ринку транспортних послуг?
8. Фактори, що впливають на вибір транспорту? Конвенції, що регулюють міждержавні перевезення вантажів і пасажирів?
9. Переваги і недоліки морських перевезень вантажів? Відмінності трампового і лінійного судноплавства?. Структура чартерного договору?
10. Переваги і недоліки залізничних та автомобільних перевезень?
11. Специфіка авіаперевезень у зовнішній торгівлі?
12. Які особливості мають транспортні послуги?
13. Що таке міжнародні перевезення?
14. Назвіть основні етапи транспортних операцій при здійсненні ЗЕД.
15. За якими критеріями відбувається вибір виду транспорту?
16. Охарактеризуйте переваги морського транспорту.
17. Що таке лінійне судноплавство?
18. Які функції виконує коносамент?

19. Що таке трампове судноплавство?
20. Охарактеризуйте роль залізничного транспорту в зовнішньоекономічних перевезеннях.
21. У чому полягає специфіка діяльності транспортно-експедиційних підприємств?
22. Що таке транспортна логістика?
23. Що таке ризики у ЗЕД?
24. Назвіть основні різновиди політики учасника ЗЕД щодо потенційних ризиків.
25. Охарактеризуйте структуру ризиків у ЗЕД.
26. Порівняйте внутрішні та зовнішні ризики учасників ЗЕД.
27. Назвіть основні методи зменшення можливих збитків при здійсненні ЗЕД.
28. Що таке страхування?
29. Що таке хеджування?
30. Порівняйте основні методи страхування валютних ризиків.
31. У чому полягає специфіка страхування зовнішньоторговельних вантажів?

Література

1. Про транспортно-експедиторську діяльність: Закон України від 01.07.2004 № 1955-IV // www.rada.kiev.ua
2. Про затвердження Концепції створення та функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні із змінами і доповненнями, внесеними постановами Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2002 року N 523, від 25 серпня 2004 року N 1118
3. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посіб. - К.: ЦУЛ, 2002. - 172 с
4. Карпинский Б., Макуха Б. Транспортная система Украины в контексте европейской интеграции // Экономика Украины. - 1998. - № 7. - С. 17-23.
5. Неруш Ю.М. Логистика: Учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2003. - 495 с.
6. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. - К.: КНЕУ, 2003. - 948 с
7. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб.-практ. пособие. - М.: ИВЦ "Маркетинг", 1998. - 208 с.
8. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посіб. - К.: Центр навч. л-ри, 2004. - 377 с.
9. Смехов А. Л. Основы транспортной логистики: Учебник. - М.: Транспорт, 1995. - 197 с.
10. Управління зовнішньоекономічною діяльністю / За ред. проф. АЛ. Кредісова. - К.: "ВІРА-Р", 1998. - 448 с.
11. Про страхування: Закон України від 04.10.2001 № 2745-III // www.rada.kiev.ua.

12. Базилевич В Д., Базилевич К.С. Страхова справа. - К.: Т-во "Знання", КОО, 1998. - 216 с

13. Захаров К.В. и др. Основные виды рисков во внешнеэкономической деятельности // Митна справа. - 2000. - № 2. - С. 41 - 50.

14. Назаренко В.М., Назаренко К.С. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности. - М.: Центр экономики и маркетинга, 1999. - 508 с.

ТЕМА 12. Регулювання ЗЕД підприємств на різних рівнях.

План

1. Регулювання ЗЕД на світовому рівні.
2. Регулювання ЗЕД на рівні держави.
3. Регулювання ЗЕД на рівні підприємства.

Регулювання ЗЕД на світовому рівні. Регулювання ЗЕД на рівні держави. Регулювання ЗЕД на рівні підприємства. Міжнародні органи, що здійснюють регулювання зовнішньоекономічної діяльності, створені для налагодження і розвитку співробітництва в зовнішньоекономічній сфері. До їх складу входять:

- міжнародні міжурядові установи та організації;
- міжнародні неурядові установи і організації.

До міжнародних міжурядових установ та організацій в зовнішньоекономічній сфері входять установи та організації, що утворені на основі добровільних офіційних багатосторонніх урядових угод між країнами та сформовані як інституційні одиниці в зовнішньоекономічній сфері. Вони створені на основі добровільної участі країн, при цьому передбачено функціонування постійних наддержавних органів, наділених певними повноваженнями та функціями (координаційними, арбітражними та ін.). За функціональною спрямованістю міжнародні міжурядові установи та організації класифікують на організації загальної та спеціальної компетенції, що функціонують як на глобальному, так і регіональному рівнях. Міжурядові організації загальної компетенції на глобальному рівні в своїй діяльності охоплюють значну кількість напрямів діяльності. На глобальному рівні важливими міжнародними організаціями є Організація Об'єднаних Націй (ООН), Організація Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР) та консультативні групи держав.

ООН - глобальна, відкрита, універсальна, багатофункціональна, міждержавна організація, до складу якої входить понад 185 країн, в т.ч. Україна. ООН виконує функції регулювання й нагляду в усіх сферах людської діяльності: політичній, екологічній, безпеки, юридичній та ін.

ОЕСР - глобальна економічна організація загальної компетенції, функції якої не виходять за межі соціально-економічної сфери. Перепусткою в цю організацію є розвинуті ринкові відносини, високий рівень життя, демократизація країн. На початку ХХІ століття ОЕСР складалася з 20 країн-членів.

Регіональні організації, до яких на європейському континенті відносять ЄС, СНД, ГУАМ, ОЧЕС, також мають багатофункціональний характер. Вони

охоплюють питання стосовно регулювання економіки в цілому, митне регулювання, сферу кредитування, валютний ринок, міграційні процеси, узгодження зовнішньої політики в межах регіональних економічних угруповань.

Контрольні запитання і завдання

1. Як здійснюється регулювання ЗЕД на світовому рівні?
2. Які міжнародні організації чи інститути ви знате?
3. Як здійснюється регулювання ЗЕД на рівні держави?
4. Як здійснюється регулювання ЗЕД на рівні підприємства?
5. Яка відмінність у регулюванні ЗЕД на різних рівнях?

Література

1. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Навчальний посібник. - Львів: Афіша, 2004. - 140 с.
2. Гребельник О.П. Митно-тарифна політика за умов трансформації економічної системи: Монографія. –К.: КНЕУ, 2001. - 488с.
3. Дудчак В.І., Мартинюк О.В. Митна справа: Навч.посібник.-К.:КНЕУ, 2002. - 310с.
4. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч.посіб. –К.: Знання-Прес, 2000. – 277с.
5. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С. Зовнішньоекономічні операції та контракти. Навч.посіб. – Львів: оксарт, 1998. – 256с.
6. Міжнародні угоди і звичаї: Збірник нормативних актів. – Львів: Каменярь, 1992. - 192с.
7. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операції і контракти. Навч.посіб. – 2-ге вид., перероб. І доп. –К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608с.
8. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності. 3-тє видання перероблене та доповнене: Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432с.
9. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч.посіб. – К.: Знання, 2006. – 462.
10. Торгова Л.В., Хитрова О.В. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчально-методичний посібник. – Львів: „Новий Світ-2000”, 2006. – 512с.

ТЕМА 13. Методи державного регулювання ЗЕД підприємств.

План

1. Митно-тарифне регулювання ЗЕД.
2. Ліцензування та квотування зовнішньоекономічних операцій.
3. Інші засоби нетарифного регулювання ЗЕД.
4. Інструменти стимулювання експорту.
5. Валютне регулювання.

Зовнішньоекономічна політика країн з ринковою економікою. Типи зовнішньоекономічної політики: протекціонізм та вільна торгівля. Механізм та методи державного регулювання ЗЕД. Тарифне та нетарифне регулювання ЗЕД. Міжнародна координація зовнішньоторговельного регулювання. Система ГАТТ/СОТ. Цілі, задачі, організаційна структура СОТ. Україна і Світова організація торгівлі: процес приєднання, отримання членства, очікувані та реальні наслідки приєднання для різних галузей економіки.

Інструменти митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. Митний тариф, як головний засіб державного регулювання зовнішньої торгівлі України. Види мита: за способом стягування – адвалерне, специфічне, комбіноване; за об'єктом обкладання – ввізне (імпортне), вивізне (експортне); за характером – сезонне, спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне; за походженням – автономне, договірне, преференційне. Види тарифних ставок: за типом ставок – постійні, змінні; за способом обчислення – номінальні, дійсні. Нетарифні засоби регулювання зовнішньої торгівлі України.: кількісні, приховані, фінансові. Квотування: сутність, види квот економічні наслідки. Ліцензування: сутність, види ліцензій, порядок оформлення. „Добровільне” обмеження експорту: сутність, економічний ефект. Приховані види торговельних обмежень: технічні бар'єри, внутрішні податки та збори. Державне регулювання ЗЕД здійснюється за допомогою широкого кола засобів, кількість яких постійно зростає. Класичним засобом регулювання зовнішньої торгівлі являються митні тарифи, які по характеру впливу відносяться до економічних регуляторів. Митний тариф являє собою систематизований перелік (зведення) митних ставок, які визначають розмір оплати по експортних та імпортних товарах, тобто мита. Митно-тарифне регулювання виконує дві функції: 1. Протекціоністську (захист вітчизняних товарів від іноземної конкуренції). 2. Фіксальну (поповнення державного бюджету). Крім того, може впливати на приплив валюти, розвиток регіонів країни, особливо, якщо мова йде про вільні економічні зони та ін.

Митний тариф - це не єдиний метод регулювання зовнішньоекономічної діяльності. У сучасній практиці державного регулювання зовнішньої торгівлі поряд з тарифними заходами досить широко застосовуються й інші, не пов'язані з митним оподаткуванням, інструменти зовнішньоторговельної політики, які дістали назву *не тарифних*. До *нетарифних заходів* відносяться будь-які заходи неподаткового характеру з боку держави, спрямовані на здійснення впливу на суспільні відносини в зовнішньоекономічній сфері.

Групи нетарифних обмежень	Інструменти застосування нетарифних обмежень
Економічні	Демпінг
	Експортні кредити
	Субсидії при експорті
	Внутрішні податки та збори
	Надання пільг

	Валютно-кредитні інструменти
Групи нетарифних обмежень	Інструменти застосування нетарифних обмежень
Адміністративні	Реєстрація експортних та імпорتنих товарів
	<i>Технічні бар'єри</i> (реєстрація-облік зовнішньоекономічних контрактів, екологічний контроль, санітарно-епідеміологічний контроль, ветеринарний контроль, фітосанітарний контроль, сертифікація імпорتنих товарів (продукції), контроль за експортом брухту і відходів чорних та кольорових металів, гемологічний контроль, державне регулювання експорту, імпорту алкогольних напоїв та тютюнових виробів, експортний контроль тощо)
	Вимоги про вміст місцевих компонентів
	Політика в рамках державних закупівель
	Кількісні обмеження: ліцензування та квотування
	Добровільні обмеження експорту
Правові	Правові режими
	Міжнародні конвенції
	Двосторонні угоди

Контрольні запитання і завдання

1. Назвіть принципи митного регулювання ЗЕД в Україні.
2. Порівняйте компетенцію державних органів, які здійснюють регулювання митної справи в Україні.
3. Що таке Єдиний митний тариф України?
4. Охарактеризуйте систему митних податків і митних зборів, що діють в Україні.
5. Що таке митна вартість товару?
6. Як визначається країна походження товару?
7. Назвіть основні види митного режиму в Україні.
8. Охарактеризуйте порядок здійснення основних митних процедур в Україні.
9. Хто такий митний брокер?
10. Що таке ліцензійний митний склад?
11. В чому полягають особливості функціонування магазинів безмитної торгівлі?
12. У чому полягає специфіка проведення митного контролю при виконанні експортно-імпорتنих операцій?
13. Назвіть особливості митного оформлення товарів в Україні.
14. Чи існує залежність митної вартості від умов поставки товарів при експорті з України?
15. Які основні платежі здійснює фірма при розмитненні вантажів?
16. Яка різниця між нарахуванням мита та митних зборів?
17. Як класифікується мито за способом нарахування?

18. Що таке конвенційне мито?
19. За якою формулою нараховується податок на додану вартість при імпорті товарів в Україну?
20. Які бувають ставки мита?
21. Як класифікується мито за метою та функціональністю?
22. Проаналізуйте основні причини використання державою системи ліцензування експорту.
23. Як класифікуються нетарифні заходи за механізмом дії?
24. Назвіть основні показники ефективності використання нетарифних бар'єрів.
25. Що є основою вибору способу реалізації експортних квот в Україні?
26. Які причини вплинули на активне використання нетарифних бар'єрів у другій половині ХХ ст. ?
27. Назвіть основні види ліцензій.
28. Яка різниця між ліцензією та квотою?
29. Яка суть політики державних закупівель?
30. Що таке вимоги національного вмісту?
31. Що відноситься до технічних бар'єрів?
32. Особливості державного регулювання ЗЕД в окремих країнах та на міждержавному рівні?
33. Мито: поняття, функції, ефекти?
33. Класифікація митних ставок? Поняття тарифної квоти? Порядок розрахунку ефективної ставки мита?
34. Механізм застосування митного тарифу в Україні: класифікація товарів, кількість ставок мита для кожної товарної позиції, визначення митної вартості, встановлення країни походження товару і методика розрахунку митних платежів?

Література

1. Про митну справу в Україні: Закон України від 25.06.91// www.rada.kiev.ua.
2. Митний кодекс України. // www.rada.kiev.ua.
3. Про єдиний митний тариф: Закон України від 06.02.96 // www.rada.kiev.ua.
4. Положення про Державну митну службу України: Указ Президента України № 126/97 від 08.02.97 // www.rada.kiev.ua.
5. Гребельник О.П., Романовський О.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. - К.: Деміур, 2003. — 296 с
6. Експорт. Імпорт. Транзит: митне оформлення товарів / Упорядник О.В. Старцев. - К.: Істина, 2000. - 352 с.
7. Основи митної справи: Навч. посіб. / За ред. П.В. Пашка. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: Т-во "Знання" КОО, 2002. - 318 с.
8. Ражусь И. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине. - К.: Либра, 1996. - 216 с.

9. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посіб.- К.: Центр навч. л-ри, 2004. - 377 с. 1

10. Терещенко С.С. Науменко В.П. Основи митного законодавства в Україні. - К.: АТ Август, 1999.- 312 с.

ТЕМА 14. Прогнозування ЗЕД підприємств.

План

1. Методика прогнозування ЗЕД.
2. Експертне прогнозування ЗЕД.

Методика прогнозування ЗЕД. Експертне прогнозування ЗЕД. До найважливіших завдань, які стоять перед кон'юнктурними дослідженнями галузевого ринку, відносять прогнозування перспективи розвитку ринку, прогнозування ЗЕД.

Під **прогнозуванням розвитку ринку** розуміють процес науково обґрунтованого передбачення зміни параметрів ринку в майбутньому в результаті вивчення причинно-наслідкових зв'язків, тенденції та закономірності. Це система збалансованих показників економічних, соціальних, демографічних, організаційних, політичних та інших факторів стану та розвитку ринку. Тобто, проноз розвитку ринку може являти собою як кількісну, так і якісну оцінку його майбутніх змін. Метою кон'юнктурного дослідження є не лише розуміння того, що було до тієї ситуації, яка склалася нині, а і передбачення тієї ситуації, яка може бути, тобто виникає потреба в залученні прогностичної функції та використанні прогностичних моделей.

Прогноз - це науково обґрунтована гіпотеза про вірогідний стан економічної системи чи певного її явища в майбутньому. При науково обґрунтованому прогнозуванні необхідно спиратися на виявлені закономірності та тенденції розвитку економічних явищ та процесів. При цьому в обов'язковому порядку необхідно враховувати багатоваріантність, альтернативність розвитку всіх подій.

Незважаючи на наявність невизначеності в економіці, значну кількість явищ та процесів можна визначити та передбачити з достатньо високим рівнем вірогідності та точності. При макроекономічному прогнозуванні необхідно брати до уваги, що на макроекономічну політику впливає три групи факторів (рис. 14.1).



Рис. 14.1 - Класифікація кон'юнктурутворюючих факторів макрорівня
Розрізняють пошукове та нормативне прогнозування економіки (рис. 14.2).



Рис. 14.2 - Класифікація прогнозування економіки

Сукупність методів моделювання представлена в табл. 14.3, де виділено основні класифікаційні ознаки та типи методів моделювання.

Таблиця 14.3 - **Класифікація методів моделювання**

Ознака класифікації	Методи моделювання
Методи економічної кібернетики та математичної статистики	Системний аналіз економіки, дисперсійний аналіз, кореляційний аналіз, економіко-логічний аналіз, індексний метод дослідження
Економетричні методи	Просторовий аналіз, регіональний аналіз, балансові методи відображення господарських операцій, національне рахівництво
Методи прийняття управлінських рішень	Математичне програмування, мережене планування, програмно-цільове планування, неформальне прогнозування (збір вербальної інформації, промисловий шпіонаж), кількісне прогнозування, якісне прогнозування (думка журі, модель очікування споживачів, експертні оцінки),

	теорія ігор, дерево рішень, платіжна матриця
Методи експериментального дослідження економіки	Імітація, ділові ігри, математичний аналіз, планування економічних експериментів
Методи дослідження ринкової економіки	Моделі індикативного планування, моделі вільної конкуренції, моделі монополії, моделі економічного циклу

Основні стадії прогнозування соціально-економічних явищ, процесів і тенденцій надано на рис. 14.4.



Рис. 14.4 - Класифікація стадій прогнозування

Контрольні запитання і завдання

1. В чому полягає маркетингове дослідження ринку?
2. На які питання повинен дати відповідь маркетинговий аналіз при виході підприємства на зовнішні ринки?
3. Які складові включає маркетингове забезпечення ЗЕД?
4. Назвіть мотиви виходу підприємства на зовнішні ринки.
5. Які фактори ставлять під сумнів доцільність виходу підприємства за межі внутрішнього ринку?
6. Назвіть етапи інтернаціоналізації господарської діяльності підприємства?
7. Порівняйте наявні підходи до вибору зарубіжного ринку.
8. За якими основними напрямками відбувається маркетингове дослідження міжнародних ринків?
9. Що таке ціновий та неціновий демпінг?
10. Порівняйте основні способи виходу підприємства на зовнішні ринки.
11. Чи виходити на міжнародний ринок взагалі? Які цілі ставити при цьому?

12. Які перспективи можуть відкритись перед підприємством і які ризики можуть виникнути?
13. Які основні напрямки ринкових досліджень у ЗЕД?
14. Із чого складається конкурентоспроможність товару? Чим відрізняється ціна продажу від ціни споживання?
15. На основі чого вибирають форми та методи роботи на зовнішньому ринку?
16. Які методи є найбільш представницькими в організації дослідження ЗР?
17. Яка цінова стратегія є пріоритетнішою для просування нових у технологічному відношенні товарів на ЗР: стратегія "знімання вершків" чи стратегія "прориву"? Поясніть свій висновок.
18. За якими основними показниками здійснюється порівняльний аналіз конкурентних позицій фірми на ЗР?
19. Якими джерелами інформації Ви можете скористуватись для вивчення фірм-партнерів у ЗТ?
20. Що містить комплекс рекламних заходів у проведенні ринкової кампанії?

Література

1. Авдокушин Е.Ф. Маркетинг в международном бизнесе: Учеб. пособие. -М., 2002. - 328 с.
2. Азарян Е.М. Международный маркетинг: Учеб.-метод, пособие. - К.: ИСМО МО Украины: НВФ "Студцентр", 1998. - 200 с.
3. Багиев Г.Л., Моисеева Н.К., Никифорова С.В. Международный маркетинг. - СПб.: Питер, 2001. - 512 с.
4. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: Учеб. для вузов / Под ред. Л.Е. Стровского. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2001. - 847 с.
5. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посіб. - К.: ЦУЛ, 2002. - 172 с.
6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник / За ред. І.В. Багрової. - К.: Центр навч. л-ри, 2004. - 580 с
7. Каніщенко О.Л. Міжнародний маркетинг: Навч. посіб. - К.: Політехніка, 2003. - 214 с
8. Международный маркетинг: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Г.А.Васильева, Л.А.Ибрагимова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. - 199 с.
9. Моисеева Н.К. Международный маркетинг: Учеб. пособие. - М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. - 320 с.
10. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: Навч. посіб. - К.: КНЕУ, 1998. - 120 с.

ТЕМИ ЛЕКЦІЙНИХ ТА СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

Модуль I Теоретичні основи та правові механізми управління зовнішньоекономічною діяльністю.

ТЕМА 1. Теоретичні основи менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

План

1. Зміст поняття „зовнішньоекономічна діяльність» і «менеджмент зовнішньоекономічна діяльності». (Мета, завдання, суть, види , принципи ЗЕД, нормативно – правова база).
2. Етапи розвитку ЗЕД і управління в Україні.

ТЕМА 2. Управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні держави.

План

1. Принципи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
2. Органи державного регулювання ЗЕД.
3. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності.

ТЕМА 3. Зміст і структура зовнішньоекономічних договорів.

План

1. Зміст і оформлення зовнішньоекономічних договорів.
2. Типова структура міжнародного контракту.
3. Базисні умови поставки у міжнародних контрактах.

ТЕМА 4. Механізм підготовки, укладання та виконання зовнішньоекономічних контрактів.

План

1. Етапи й умови укладання зовнішньоекономічних контрактів.
2. Організація та техніка міжнародних комерційних переговорів.
3. Національна практика ведення міжнародних комерційних переговорів.
4. Міжнародний комерційний арбітраж.

ТЕМА 5. Валютно-фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів.

План

1. Ціна товару та сума контракту.
2. Валютні ризики, їх страхування.
3. Фінансування імпорتنих операцій.
4. Фінансування експортних операцій.

ТЕМА 6. Міжнародні розрахунки за контрактами і платіжний баланс.

План

1. Поняття про міжнародні розрахунки.

2. Акредитивна форма міжнародних розрахунків.
3. Інкасова форма міжнародних розрахунків.
4. Засоби платежу в міжнародних розрахунках.

Модуль II Механізми реалізації , форми та види менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

ТЕМА 7. Механізм зовнішньої торгівлі.

План

1. Міжнародна торгівля і теорії обґрунтування її необхідності.
2. Світовий товарний ринок та його взаємозв'язок з міжнародною торгівлею.
3. Структура міжнародної торгівлі: її основні види.

ТЕМА 8. Посередницькі та орендні операції на зовнішніх ринках.

План

1. Посередництво у міжнародній торгівлі.
2. Права посередників на ринках.
3. Особливості міжнародної оренди.
4. Види міжнародних лізингових операцій.
5. Типова структура міжнародного контракту оренди.

ТЕМА 9. Організація надання міжнародних інжинірингових послуг і трансферту технологій.

План

1. Особливості міжнародних інжинірингових операцій.
2. Міжнародні підрядні контракти.
3. Особливості міжнародного трансферту технологій.
4. Типова структура міжнародної ліцензійної угоди.
5. Міжнародний франчайзинг.

ТЕМА 10. Організація надання міжнародних туристичних послуг.

План

1. Зовнішньоекономічні операції в туризмі.
2. Міжнародні договори з надання туристичних послуг.
3. Типова структура міжнародної агентської угоди в туризмі.

ТЕМА 11. Організація міжнародних перевезень.

План

1. Особливості міжнародних транспортних операцій.
2. Організація міжнародних морських перевезень.
3. Організація міжнародних наземних і повітряних перевезень.
4. Організація надання міжнародних експедиторських і складських послуг.
5. Міжнародне транспортне страхування.

ТЕМА 12. Регулювання ЗЕД підприємств на різних рівнях.

План

1. Регулювання ЗЕД на світовому рівні.
2. Регулювання ЗЕД на рівні держави.
3. Регулювання ЗЕД на рівні підприємства.

ТЕМА 13. Методи державного регулювання ЗЕД підприємств.

План

1. Митно-тарифне регулювання ЗЕД.
2. Ліцензування та квотування зовнішньоекономічних операцій.
3. Інші засоби нетарифного регулювання ЗЕД.
4. Інструменти стимулювання експорту.
5. Валютне регулювання.

ТЕМА 14. Прогнозування ЗЕД підприємств.

План

1. Методика прогнозування ЗЕД.
2. Експертне прогнозування ЗЕД.

Теми семінарських (практичних) занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Зміст і структура зовнішньоекономічних договорів	2
2	Механізм підготовки, укладання та виконання зовнішньоекономічних контрактів	2
3	Валютно-фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів	2
4	Міжнародні розрахунки за контрактами	2
5	Організація надання міжнародних туристичних послуг	2
6	Організація міжнародних перевезень	2
7	Прогнозування ЗЕД підприємств	2
	Усього	14

Самостійна робота

№	Тема	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1	Тема 1. Теоретичні основи менеджменту ЗЕД підприємств.	2	2
2	Тема 2. Управління ЗЕД на рівні держави.	2	6
3	Тема 3. Зміст і структура зовнішньоекономічних договорів	4	7
4	Тема 4. Механізм підготовки, укладання та виконання зовнішньоекономічних контрактів	6	7
5	Тема 5. Валютно-фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів	4	5
6	Тема 6. Міжнародні розрахунки за контрактами	6	5
7	Тема 7. Механізм зовнішньої торгівлі	4	6
8	Тема 8. Посередницькі та орендні операції на зовнішніх ринках	4	6
9	Тема 9. Організація надання міжнародних інжинірингових послуг і трансферу технологій	6	8
10	Тема 10. Організація надання міжнародних туристичних послуг	4	4
11	Тема 11. Організація міжнародних перевезень	4	4
12	Тема 12. Регулювання ЗЕД підприємств на різних рівнях	4	7
13	Тема 13. Методи державного регулювання ЗЕД підприємств	4	7
14	Тема 14. Прогнозування ЗЕД підприємств	2	6
	Разом	56	80

Методичні рекомендації щодо виконання індивідуального науково-дослідного завдання (написання реферативної роботи)

Реферативна робота повинна відображати окремі теоретико-практичні проблеми з відповідної дисципліни і виконуватися студентом після вибору ним тієї чи іншої теми (завдання).

Реферативна робота є логічно сформульованим і поставленим у проблемону плані конкретним науковим завданням, що виражається в пошуку можливих варіантів і шляхів його розв'язання.

Приклад складання плану реферативної роботи

План

Вступ.....	3
Розділ 1.	
1.1.....	6
1.2.....	10
1.3.....	23
Розділ 2.	
2.1.....	31
2.2.....	40
2.3.....	52
Висновки.....	60
Список використаних джерел.....	62

Алгоритм виконання реферативної роботи включає:

1. уточнення завдання, виявлення необхідних джерел для роботи над ним;
2. виявлення тенденцій розвитку процесів, що впливають із завдання, їх теоритичне обґрунтування та оцінка;
3. здійснення конкретного вирішення завдання (власний варіант), його пояснення, аналіз та інтерпритація;
4. формулювання заключних висновків з викладенням прогнозу розвитку процесу та перспектив.

Реферативна робота виконується студентами самостійно. Вона повинна бути викладена логічно та технічно правильно оформлена. Робота пишеться чітким і розбірливим почерком, допускається також друкований її варіант. На першій сторінці повинні бути залишені поля, сторінки мають бути пронумеровані.

Обсяг індивідуального науково-дослідного завдання у формі реферату не повинен перевищувати 45 сторінок формату А4. В кінці роботи вміщується висновки, список використаних джерел, ставиться підпис студента і дата виконання.

Реферативна робота рецензується викладачем та оцінюється ним, як правило, за бальною шкалою. При отриманні негативної оцінки робота разом з рецензією повертається студенту на доопрацювання, після чого з урахуванням зауважень передається для повторної перевірки разом з рецензією.

ТЕМИ ІНДИВІДУАЛЬНИХ НАУКОВО-ДОСЛІДНИХ ЗАВДАНЬ

1. Особливості формування і реалізації зовнішньоекономічної стратегії держави на сучасному етапі.
2. Аналіз об'єктивної необхідності дотримання загальних принципів ЗЕД.
3. Особливості механізму реалізації специфічних принципів ЗЕД.
4. Практичні приклади реалізації національних принципів ЗЕД.
5. Загальний аналіз попереднього досвіду і перспектив розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України.
6. Розвиток нових форм зовнішньоекономічних зв'язків в Україні.
7. Вплив розміру країни на її участь у міжнародній торгівлі.
8. Політика вільної торгівлі і політика протекціонізму; передумови впровадження і наслідки застосування.
9. Теорія Хекшера - Оліна: переваги та обмеження. Теорема Хекшера - Оліна - Самуельсона.
10. Парадокс В. Леонтьєва. Модель "кваліфікації робочої сили".
11. Кейнсіанство та монетаризм: співвідношення поглядів на роль держави у зовнішній торгівлі.
12. Теорії технологічного розриву і життєвого циклу товару.
13. Теорія подібності країн, або попиту, що перетинається.
14. Детермінанти конкурентних переваг за М. Портером.
15. Особливості сучасної тарифної політики України та інших держав.
16. Сутність і класифікація нетарифних методів регулювання ЗЕД.
17. Контингентування та ліцензування, їх вплив на рівень цін.
18. "Добровільні" обмеження експорту та встановлення мінімальних імпортних цін.
19. Ембарго: відкрита і завуальована форми, причини і наслідки введення.
20. Методи "прихованого протекціонізму".
21. Фінансові методи стимулювання експорту. Оцінка експортного потенціалу України.
22. Демпінг і антидемпінг. Порядок визначення показників "демпінгова маржа" і "школа від демпінгу".
23. Торгові договори і торгові угоди. Види торгово-політичних режимів.
24. Класифікація підприємств, що діють на світовому ринку.
25. Вибір і вивчення зовнішньоекономічних партнерів. Проведення переговорів з іноземним партнером.
26. Всесвітня мережа Інтернет як інструмент ЗЕД.
27. Інтернет як засіб ділового спілкування і комунікації.
28. Інтернет як засіб маркетингового дослідження ринку.
29. Інтернет як засіб електронної комерції, реклами.
30. Інтернет - магазини
31. Критерії вибору форм виходу підприємств на зовнішні ринки.
32. Класифікація посередників за обсягом повноважень і місцем на ринку
33. Способи винагороди посередників: переваги і недоліки.

34. Порівняльний аналіз різних варіантів організації збуту посередниками.

35. Лізинг як складна система підприємницької діяльності в умовах ринкових відносин в економіці. Можливості використання лізингу в галузі залізничного транспорту.

35. Систематизація видів лізингових операцій.

37. Різновиди угод з виробничого кооперування.

38. Толлінг: сутність, механізм здійснення, розрахунок ефективності. Переваги і недоліки толлінгових угод.

39. Порівняльний аналіз різних форм інтеграції компаній.

40. Відмінні риси міжнародних концернів, конгломератів і консорціумів.

41. Причини організації і механізм функціонування міжнародних стратегічних альянсів.

42. Міжнародні договори, національне законодавство України та торгові звичаї як основні джерела правового регулювання зовнішньоекономічних контрактів.

43. Особливості застосування на практиці Конвенції ООН «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів».

44. Основні статті зовнішньоекономічного контракту. Методика аналізу виконання контрактних зобов'язань підприємства і динаміки експорту товарів.

45. Поняття «базисні умови поставки товару», особливості застосування терміна «франко».

46. Способи фіксації ціни у зовнішньоторговій угоді. Відмінності між твердою, рухомою, ковзаючою ціною і ціною з наступною фіксацією.

47. Особливості визначення опублікованих та розрахункових цін.

48. Валюта ціни, валюта платежу та перерахунок валют у зовнішньоторговій угоді.

49. Технічні і комерційні поправки до ціни.

50. Умови розрахунків: платіж готівкою, авансовий платіж, платіж у кредит. Заходи проти неплатежу.

51. Форми розрахунків: акредитив, інкасо, 100% - ний авансовий платіж і відкритий рахунок.

52. Засоби розрахунків: чек, вексель, банківський переказ.

53. Транспортні операції: алгоритм планування, роль транспорту у зовнішній торгівлі та специфічна відмінність транспортних послуг.

54. Залізничні перевезення. Вплив Укрзалізниці в розвиток зовнішньоекономічного стану країни: транзитні перевезення, методика визначення ціни та специфіка страхування вантажу.

55. Страхування валютних ризиків: види, причини, підходи, методика.

Критерії оцінювання знань студентів з курсу «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств»

Методи навчання

- опрацювання лекційного матеріалу;
- опрацювання навчальної та навчально-методичної літератури;
- робота з відповідними інформаційними ресурсами Інтернет, у т.ч. іноземними;
- підготовка рефератів та індивідуальних наукових робіт, доповідей по відповідних питаннях;
- розв'язування практичних ситуаційних завдань;
- складання глосаріїв і термінологічних словників;
- участь у конференціях і дебатах.

Методи контролю

Оцінка знань, умінь і практичних навичок студента з навчальної дисципліни «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств» здійснюється за 100-бальною системою.

Оцінювання знань студентів здійснюється на основі результатів:

- поточного контролю знань;
- підсумкового контролю знань – заліку.

Поточний контроль знань студентів здійснюється за двома складовими:

- контроль систематичності та активності роботи студента протягом семестру;
- контроль за виконанням модульних завдань.

При контролі систематичності та активності роботи студента оцінці підлягають:

- відвідування семінарських занять;
- активність на семінарських заняттях;
- рівень засвоєння знань програмного матеріалу.

Методи оцінювання: експрес опитування; поточне тестування; розв'язок ситуаційних задач; складання словника іншомовних термінів за темою; конспект на тему; анотація додатково вивченої літератури; оцінка індивідуального проекту; підсумкова контрольне опитування.

Поточне тестування (модульний контроль)

Протягом семестру студенти виконують два модульні завдання, кожне з яких оцінюється в діапазоні від 0 до 70 балів. Модульне завдання виконується у вигляді комп'ютерного тестування. Максимальна оцінка модульного контролю становить 70 балів.

Студент, який за результатами контролю систематичності та активності поточної роботи на семінарських заняттях та самостійної роботи, отримав 0 балів, до модульного контролю НЕ ДОПУСКАЄТЬСЯ.

Підсумкова кількість балів усіх модульних контролів визначається як середнє арифметичне балів за всі модулі.

Підсумкова оцінка з дисципліни

Загальна підсумкова оцінка складається із суми балів за результатами контролю систематичності й активності роботи студента протягом семестру та підсумкової кількості балів всіх модульних контролів.

Розподіл балів, які отримують студенти

	Поточне тестування та самостійна робота													Сума (сер.бал за модулі)	
	Змістовний модуль 1						Змістовний модуль 2								
	T1 *	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13	T14	
Поточне тестування	70**						70							70	
Самостійна робота	5	5	5	5	5	5	5	4	2	2	4	4	4	5	30
Всього	100**						100							100	

*T1, T2 ... T9 – теми змістових модулів;

** Максимальна кількість балів

Контроль успішності знань студентів

Контроль успішності знань студентів здійснюється з використанням методів і засобів, що затверджуються науково-методичною комісією університету. Академічні успіхи студента визначаються за допомогою встановленої системи оцінювання та реєструються прийнятим в університеті чином з обов'язковим переведенням оцінок у відповідності до національної шкали та шкали ECTS. Оцінювання успішності студента при засвоєнні змістовного модулю дисципліни ведеться за внутрішньою системою тестування.

За підсумками атестації зі змістовного модуля результати оцінювання перераховуються в шкалу ECTS та національну шкалу за системою:

Шкала оцінювання: національна та ECTS

% від максимальної суми балів за всі форми навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
64-73	D	задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з	не зараховано з

		можливістю повторного складання	можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Результати оцінювання успішності студента за кожним змістовим модулем реєструються за національною шкалою і шкалою ECTS в екзаменаційних відомостях та заносяться в Додаток до диплома.

Питання до заліку з курсу «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств» для підготовки студентів стаціонарної та заочної форми навчання спеціальності 6.030206 «Міжнародний бізнес»

1. Як визначається зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД), згідно чинного законодавства.
2. Зміст поняття «зовнішньоекономічна діяльність» і «менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». (Мета, завдання, суть, види , принципи ЗЕД, нормативно – правова база).
3. Етапи розвитку ЗЕД і управління в Україні.
4. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні. Сутність менеджменту зовнішньоекономічної діяльності.
5. Принципи зовнішньоекономічної діяльності.
6. Еволюція поглядів на управління зовнішньоекономічною діяльністю.
7. Класичні концепції міжнародної торгівлі.
8. Регулятивні теорії розвитку.
9. Сучасні концепції міжнародної діяльності.
10. Функціональний та предметний підходи в менеджменті.
11. Які дві складові завжди включає зовнішньоекономічна діяльність?
12. Чого завжди стосується категорія «зовнішньоекономічна діяльність»?
13. У чому полягає принципова різниця понять «зовнішньоекономічна діяльність» та «міжнародний бізнес»?
14. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
15. Принципи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
16. Органи державного регулювання ЗЕД.
17. Фритрейтерство та протекціонізм.
18. Організаційна структура управління зовнішньоекономічною діяльністю.
19. Як проявляється протекціонізм в Україні?
20. Як виглядає в цілому організація ЗЕД?
21. Що таке система регулювання ЗЕД?
22. Які чинники управління ЗЕД потрібно враховувати в практичній роботі?

23. Які існують організаційні структури управління ЗЕД?
24. Що таке адміністративні і ринкові методи управління?
25. Які документи потрібно оформляти для зовнішньоекономічних угод?
26. Чи всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають рівне право здійснювати будь-які види, незалежно від форм власності та інших ознак, зовнішньоекономічну діяльність?
27. З якого моменту фізичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність згідно законів України?
28. З якого моменту юридичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність згідно законів України?
29. Чи всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності отримують право на здійснення ЗЕД лише після державної реєстрації їх як учасників зовнішньоекономічної діяльності?
30. Хто здійснює державну реєстрацію суб'єктів, як учасників зовнішньоекономічної діяльності?
31. Що застосовується до суб'єктів ЗЕД у разі порушення ними чинних законів України?
32. Чим регулюються суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності за межами України?
33. Експортні операції.
34. Імпортні операції.
35. Реекспортні операції.
36. Реімпортні операції.
37. Основні види ЗЕД.
38. Додаткові види ЗЕД.
39. Принципи ЗЕД.
40. У чому полягає принцип суверенітету?
41. У чому полягає принцип свободи?
42. У чому полягає принцип юридичної рівності та недискримінації?
43. У чому полягає принцип верховенства закону?
44. У чому полягає принцип захисту інтересів суб'єктів ЗЕД?
45. У чому полягає принцип еквівалентності обміну?
46. Яким основним законодавчим актом регламентується зовнішньоекономічна сфера економіки країни?
47. У чому полягає принцип системності?
48. У чому полягає принцип взаємовигідності?
49. Які питання розглядає Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ)?
50. Суть режиму найбільшого сприяння (РНС).
51. Для України особливий інтерес становлять принципи ЗЕД у Європейському Союзі.
52. Що включає система загальних принципів?
53. Принцип юридичної рівності і недискримінації.
54. Основні етапи еволюції поглядів на зовнішньоекономічну діяльність.
55. На яких положеннях базується теорія міжнародної торгівлі «меркантилізм»?
56. Термін "активний торговий баланс" (favourable balance of trade)?

57. Термін "неомеркантилізм" (neomercantilism) вживається щодо країн?
58. Суть теорії абсолютної переваги А. Смита.
59. Суть теорії відносної переваги Д. Рікардо - Р. Торренса.
60. Суть теорії міжнародної вартості Дж. Ст. Мілля.
61. Суть теорії Хекшера – Оліна.
62. Кейнсіанство.
63. Суть теорії зовнішньоторговельного мультиплікатора.
64. Які підходи включає концепція експортних можливостей.
65. Зовнішньоекономічний договір (контракт).
66. Предметом зовнішньоекономічних контрактів.
67. Поряд із основним контрактом звичайно укладається ще.
68. Скільки укладається примірників договорів?
69. «Альтернатом» називають який примірник договору?
70. Якими мовами друкуються міжнародні контракти?
71. Стандартний міжнародний контракт включає такі структурні складові (розділи).
72. Форс-мажор.
73. Арбітраж.
74. Інші умови контрактів.
75. Базисні умови поставки. Інкотермс.
76. Оферентом є.
77. Акцептом називають.
78. У якому випадку користуються послугами посередників.
79. Стадії проведення переговорів.
80. Які комунікаційні моменти відіграють основну роль у переговорах.
81. Стил ведення переговорів.
82. Міжнародний комерційний арбітраж.
83. Валюта ціни. Валюта платежу.
84. Валютний ризик.
85. Валютне застереження (обмовка). Складовим елементом дії валютного застереження.
86. Форвардні операції.
87. Ф'ючерсні операції.
88. Факторингова операція.
89. Мистецтво управління, це вміння менеджера-практика пристосувати досягнення науки управління до особливості.
90. Менеджер – це.
91. Основні сфери менеджменту.
92. На вищому рівні менеджменту проходить:
93. При здійсненні підприємством ЗЕД функція планування передбачає:
94. У своїй ЗЕД підприємства України до валютних операцій відносять операції.
95. Валюта зафіксована в контракті, у якій виражається ціна товару – це.
96. Валюта, у якій здійснюється сплата товару за контрактом – це.
97. Торгове сальдо – це.
98. Торговий оборот – це.

99. Для декларування товарів і транспортних засобів використовується документ. Митна вартість – це.
100. Відносини сторін за зовнішньоторговим контрактом визначаються.
101. Митна вартість імпортного товару – це. Митна вартість експортного товару – це.
102. Платник податку, що здійснює операції з експорту товарів, має право на отримання експортного відшкодування протягом.
103. Валюта, у якій оплачується товар при зовнішньоторговельній операції.
104. Участь банку у розрахунках інкасо полягає у.
105. Участь банку у розрахунках акредитивом полягає у.
106. Фактурна вартість – це. Контрактна вартість – це.
107. Базою для нарахування ПДВ є.
108. Коносамент виконує основну функцію.
109. Форфейтингова операція.
110. Форма міжнародних розрахунків.
111. Акредитив. Документарний акредитив. Грошовий акредитив.
112. Відзивний акредитив. Безвідзивний акредитив. Інкасо.
113. Банківський переказ.
114. Банківський чек. Клієнтський чек.
115. Дорожній (туристичний) чек.
116. Міжнародна (зовнішня) торгівля.
117. Що утворює зовнішньоторговельний баланс країни чи фірми.
118. Поняття «зустрічна торгівля». Поняття «конкурсна торгівля».
119. Що фіксується при зустрічній торгівлі у зовнішньоекономічних договорах?
120. Поняття «бартерна операція». Поняття «компенсаційна операція».

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ТА ЗАДАЧІ З ДИСЦИПЛІНИ

Письмове завдання

Завдання 1. Скласти схему «Класифікація теорій розвитку ЗЕД» за напрямками еволюції поглядів на ЗЕД:

- класичні концепції зовнішньої торгівлі;
- регулятивні теорії розвитку ЗЕД;
- конкурентні концепції ЗЕД.

Завдання 2. Розв'язати задачу. США можуть продукувати товар X більш ефективно, ніж Великобританія. Проте США імпортують товар X із Великобританії. Поясніть чому.

Завдання 3. Дати вірну відповідь на тести:

1. Хто вперше сформулював основні положення теорії порівняльних переваг?

1. Д. Рікардо.
2. А. Сміт.
3. Дж. Мілль.
4. Э. Хекшер, Б. Олін

2. Основна теза теорії меркантилізму:

1. Багатство країни, визначається кількістю золота в країні.
2. Сальдо торговельного балансу може бути як активне, так і пасивне.
3. Необхідно застосовувати обмеження до експорту товарів.

3 На чому базується теорія міжнародної торгівлі А. Сміта?

1. Абсолютних перевагах у торгівлі.
2. Порівняльних перевагах у торгівлі.
3. Дефіцитності факторів виробництва.

4 Хто є автором теорії вирівнювання факторів виробництва при міжнародному обміні?

1. П. Самуельсон.
2. Г. Хаберлер.
3. Дж. Мілль.

5 Яка із економічних теорій вперше систематизовано проаналізувала зовнішньоекономічну політику держави:

1. Меркантилізм.
2. Теорія абсолютних переваг.
3. Теорія порівняльних переваг.

6. Автархічна модель зовнішньоекономічної політики характеризується:

1. Відсутністю зовнішньоекономічних відносин з іншими країнами
2. Відсутністю державних перешкод у сфері зовнішньоекономічних відносин.
3. Відсутністю протекціоністських методів регулювання зовнішньоекономічних зв'язків.

7. Міжгалузеві відмінності в теорії порівняльних переваг пояснюються головним чином тим, що:

1. У виробництві різноманітних товарів чинники виробництва використовуються у різних співвідношеннях.
2. У виробництві різноманітних товарів чинники виробництва використовуються в однакових співвідношеннях.
3. Погодними умовами.
4. Географічним положенням країни.

8. Прихильники протекціонізму стверджують, що:

1. Реальна конкуренція недосконала.
2. Міжнародний обмін здійснюється залежно від вільного співвідношення попиту і пропозиції.
3. Міжнародний обмін забезпечує глобальну економічну оптимізацію.
4. Реальна конкуренція досконала.

9. Із наведеного визначить основну функцію протекціонізму:

1. Захищати нові галузі виробництва від іноземної конкуренції.
2. Забезпечувати рівноправну конкуренцію в міжнародному масштабі.
3. Запобігати втручанню держави в міжнародну торгівлю.
4. Не захищати нових галузей від іноземної конкуренції.

10. Назвіть причину, за якої застосування протекціонізму вважається доцільним.

1. Диверсифікація заради стабільності.
2. Зменшення внутрішньої зайнятості.
3. Захист конкурентоспроможних галузей економіки.

11. Захисні заходи, спрямовані проти окремих країн — це:

1. Селективний протекціонізм.
2. Монопольний протекціонізм.
3. Прихований протекціонізм.

12. За якого виду протекціонізму зменшуються тарифні обмеження і збільшуються нетарифні?

1. Прихований протекціонізм.
2. Колективний протекціонізм.
3. Селективний протекціонізм.

13. Дайте правильне визначення колективного протекціонізму:

1. Політика інтеграційних угруповань стосовно третіх країн.
2. Обмеження, спрямовані проти окремих країн.
3. Захист від іноземної конкуренції не всього національного виробництва, а його окремих галузей.

Письмове завдання

Завдання 1. Проаналізуйте ситуацію, що склалася в Україні на ринку цукру. Міністерство економіки пропонує відмінити експортне мито на цукор, аргументуючи збільшенням обсягів реалізації. Міністерство фінансів стверджує, що державний бюджет потребує збільшення надходжень, Міністерство промислової політики вважає, що даний захід негативно вплине на національного виробника.

В умовах коли Україна не впливає на світові ціни, покажіть за допомогою діаграм кожен із наступних ефектів:

1. Додатковий експорт від зняття експортного мита.
2. Втрати державного бюджету від зняття експортного мита.
3. Виграш національних виробників.
4. Втрати національних споживачів.
5. Чистий виграш від відміни експортного мита.

Завдання 2. Фірми А; В; С експортують товар до США.

Показник	Фір	Фір	Фір
	ма А	ма В	ма С
Середні питомі витрати, дол.	10	10	10
Ціна товару на внутрішньому ринку, дол.	10	12	9
Експортна ціна товару, дол.	11	11	9
Ціна товару в США, дол.	12	13	10

Яка з трьох фірм - експортерів товару може бути звинувачена в демпінгу на американському ринку:

- а) фірма А;
- б) фірма В;
- в) фірма С;
- г) фірми А і В;
- д) жодна з фірм?

Завдання 3. Вставте пропущене слово

А) _____ — інструменти внутрішньої економічної політики, яка дискримінує на внутрішньому ринку іноземних виробників послуг порівняно з місцевими.

Б) _____ — галузі, в яких транспортні витрати на перевезення готової продукції більші, ніж на перевезення сировини, з якої вона виготовляється.

Завдання 4. Дати вірну відповідь на тести:

1. Державне регулювання міжнародної торгівлі може бути:

- а) тарифне та нетарифне;
- б) одностороннє, двостороннє, багатостороннє;
- в) селективне, галузеве, колективне, приховане.

2. До фінансових методів торгової політики належать:

- а) субсидії, кредитування, демпінг;
- б) торгові угоди, правові режими, технічні бар'єри, субсидії;
- в) субсидії, кредитування, ліцензування.

3. До кількісних методів торгової політики належать:

- а) квотування, ліцензування, правові режими, добровільні обмеження;
- б) квотування, ліцензування, добровільні обмеження;
- в) субсидії, кредитування, ліцензування.

4. За характером мита бувають:

- а) сезонні, антидемпінгові, компенсаційні;
- б) специфічні, адвалорні, комбіновані;
- в) імпорتنі, експортні, транзитні.

5. За походженням мита бувають:

- а) сезонні, антидемпінгові, компенсаційні;
- б) автономні, конвенційні, преференційні;
- в) імпорتنі, експортні, транзитні.

6. За типами ставок мита бувають:

- а) сезонні, антидемпінгові, компенсаційні;
- б) специфічні, адвалорні, комбіновані;
- в) постійні, змінні.

7. За способом обчислення мита бувають:

- а) специфічні, адвалорні, комбіновані;
- б) номінальні, ефективні;
- в) постійні, змінні.

8. Види ліцензій:

- а) генеральні, глобальні, разові;
- б) автоматичні, генеральні, глобальні, разові;
- в) генеральні, глобальні, індивідуальні, колективні, тимчасові.

9. Види субсидій:

- а) внутрішні, експортні, прямі, непрямі;
- б) експортні, імпорتنі, компенсаційні;
- в) експортні, імпорتنі, тимчасові, постійні.

Письмове завдання

Завдання 1. а). Побудуйте графік та дайте прогноз руху цін на товари А та В на зовнішньому ринку (ЗР) на наступний рік за такими даними (ціна у дол. США за одиницю товару):

Рік	Товар А	Товар В
2004	200	160
2005	230	155
2006	210	165
2007	220	160
2008	200	170
2009	220	165
2010	?	?

б) На який товар фірмі доцільно знизити ціну для збільшення продажів на ринку, якщо еластичність попиту по товару А становить 102%, а по товару В - 120%? Дайте пояснення прийнятому рішення.

в) Складіть короткий прогноз стану відомого Вам ЗР по конкретному товару на наступний рік.

г) Складіть коротку довідку на фірму - основного партнера Вашої фірми у ЗЕД. Використовуйте для цього Інтернет.

Завдання 2. Дати вірну відповідь на тести:

1. Високоякісний товар є конкурентоспроможним на усіх сегментах ЗР:

- а) так;
- б) ні.

2. До факторів привабливості ринку належать:

- а) ринковий потенціал;
- б) зріст ринку;
- в) еластичність попиту;
- г) невисокі бар'єри проникнення;
- г) економічні можливості фірми для проникнення на ринко;
- д) фактори оточуючого середовища; е) ступінь конкуренції.

3. На які ЗР краще виходити українським фірмам, продукція яких поступається аналогічній продукції конкурентів за якістю, наукоємністю, умовами обслуговування:

- а) з високою еластичністю попиту;
- б) з низькою еластичністю попиту.

4. Якщо підприємець знає, що потенційна місткість даного ринку 1 млн. велосипедів на рік, чи може він оцінити свою частку на ньому у 1 млн. велосипедів?

- а) так;
- б) ні.

5. Що, на Вашу думку, економічно пріоритетніше:

- а) довірити виробництво деталей та вузлів іншим фірмам по кооперації, а складання готового виробу здійснювати самим;
- б) виробляти деталі та вузли на своїй фірмі, а складання готового виробу довірити іншим фірмам по кооперації.

6. Контактні аудиторії у ЗЕД - це :

- а) партнери по бізнесу: покупці, постачальники, посередники, конкуренти;
- б) державні установи;
- в) засоби масової інформації.

7. Які методи найбільш активно використовуються при вивченні ЗР:

- а) кабінетні;
- б) позакабінетні;
- в) громадські організації;
- г) органи місцевої влади.

8. Які учасники переговорів у ЗЕД відіграють значну роль у створенні умов для повторної угоди:

- а) користувачі, споживачі;
- б) платники;
- в) ініціатори;
- г) критики;
- г) ті, що впливають на формування

Письмове завдання

Завдання 1. Аристотель (IV ст. до н. е.) у трактаті «Риторика» відзначав: «Багатство полягає у використанні, а не в праві володіння». Пояснити на прикладах.

Завдання 2. Складіть довідку існування різнобічних форм проведення операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Використовуйте для цього Інтернет та засоби масової інформації.

Завдання 3. Дати вірну відповідь на тести:

1. Які переваги має орендар за умови використання оперативного лізингу?

- 1. Застраховує себе від швидкого морального старіння об'єкта оренди.
- 2. Має можливість зменшувати суму оподаткування.
- 3. Відсоток лізингових платежів нижчий за ставки банківських кредитів.

2. Які переваги має міжнародний оперативний лізинг порівняно з купівлею товару?

- 1. Додаткові платежі.
- 2. Загальна вартість отримання товару є меншою.

3. Право власності.

3. Операції, що передбачають довгострокову оренду, мають назву:

1. «Лізинг».
2. «Хайринг».
3. «Рентинг».

4. Назвіть операції, за яких лізингова фірма придбає за повну вартість рухоме або нерухоме майно з метою його надання в оренду фірмі-орендодавцю у конкретного постачальника?

1. Фінансова оренда.
2. Оперативний лізинг.
3. Поточна оренда.

5. Яка форма лізингу передбачає купівлю об'єкта оренди після закінчення строку лізингового договору?

1. Фінансовий лізинг.
2. Оперативний лізинг.
3. «Лізбек».

6. Хто за умовами фінансового лізингу здійснює за свій рахунок технічне обслуговування та ремонт обладнання?

1. Орендодавець (лізингодавець).
2. Фірма - виробник експортер.
3. Орендатор (лізингоотримувач).

7. Які головні чинники підвищують рівень ставки платежів в оперативному лізингу?

1. Комерційний ризик.
2. Строк оренди.
3. Різні предмети оренди.

8. У чому полягає особливість контрактів оренди в міжнародній торгівлі?

1. Особливість умов страхування і технічного обслуговування.
2. Обмеженість можливостей укладення цих контрактів.
3. Вони містять широкий перелік прав і обов'язків сторін у зв'язку з орендними операціями.
4. Особливість встановлення термінів виконання.

9. Які переваги має орендатор за умови використання оперативного лізингу?

1. Застраховує себе від швидкого морального старіння об'єкта оренди.
2. Має можливість, зменшує суму оподаткування.
3. Відсоток лізингових платежів нижчий за ставки банківських кредитів.

10. Які переваги має міжнародний оперативний лізинг порівняно з купівлею товару?

1. Додаткові платежі.
2. Загальна вартість отримання товару є меншою.
3. Право власності.

11. Операції, що передбачають довгострокову оренду, мають назву:

1. «Лізинг».

2. «Хайринг».

3. «Рейтинг».

12. Що є необхідною умовою підтвердження про отримання імпортової частини бартерного контракту?

1. Вантажна митна декларація на імпорт товарів.

2. Вантажна митна декларація на експорт товарів.

3. Вантажна митна декларація за даним зовнішньоекономічним контрактом.

Письмове завдання

Завдання 1. Скласти схему та дати характеристику основних етапів процесу підготовки, укладання і виконання зовнішньоекономічного контракту.

Завдання 2. Зміст категорій «оферта», «акцепт», «запит», «тракція угоди», «парафування контракту», «теорія поштової скриньки», «форс-мажорні обставини» - письмово, навести приклади до кожної категорії

Завдання 3. Дати вірну відповідь на тести:

1. Що має бути відбито у розділі «Предмет контракту»?

1. Назва товару та його характеристика.

2. Кількість товару.

3. Якість товару.

4. Ціна товару.

2. Що з наведеного належить до «інших умов контрактів»?

1. Порядок укладення, зміни і припинення контракту та обов'язки експортерів щодо надання технічної документації на товар, термін позовної давності.

2. Перелік форс-мажорних обставин.

3. Порядок відшкодування штрафних санкцій за постачання неякісних товарів.

4. Умови страхування транспортних ризиків та інші умови страхування.

3. Головна відмінність договору купівлі-продажу від інших видів договорів полягає в:

1. Переході права власності на товар від продавця до покупця.

2. Відсутності переходу права власності на товар від продавця до покупця.

3. Тимчасовому використанні покупцем товарів продавця.

4. Спільній організації виробництва кінцевої продукції.

4. У преамбулі зовнішньоторговельного контракту зазначається:

1. Місце знаходження контрагентів.

2. Найменування товару.

3. Кількісна одиниця товару.

4. Маршрут перевезення.

5. Яка умова є додатковою («warranty») при укладанні міжнародного контракту «купівлі-продажу»?

1. Страхування.

2. Якість та кількість.

3. Умови платежу.
4. Ціна.

6. Хто виконує всі митні формальності щодо вивезення і ввезення товарів, а також при необхідності - для транзитних перевезень, якщо контракт виконується на умовах EXW «Інкотермс» 2000 р.?

1. Покупець за свій рахунок.
2. Продавець за свій рахунок.
3. Продавець виконує тільки митні формальності щодо вивезення товарів.
4. Продавець виконує тільки формальності щодо транзитних перевезень.

7. Яка із наведених умов міжнародного контракту «купівлі-продажу» є універсальною:

1. Арбітраж.
2. Предмет контракту.
3. Кількість товару.
4. Ціна.

8. Умови групи E (EXW) «Інкотермс» 2000 р. означають, що:

1. Усі ризики, що пов'язані з доставкою, несе покупець.
2. Усі витрати і ризики, що пов'язані з доставкою товару до місця призначення, несе покупець.
3. Усі витрати і ризики, що пов'язані з доставкою товару, несе продавець.
4. Усі витрати щодо транспортування товару несе продавець.

9. Рахунок-фактура виписується:

1. Після завершального приймання товару.
2. До завершального приймання товару.
3. покупця.
4. За вимогою продавця.

10. Які з перелічених «форс-мажорних обставин» належать до тривалих?

1. Введення валютних обмежень.
2. Повінь.
3. Пожежа.
4. Закриття морських проток.

11. Умова CFR «Інкотермс» 2000 р. здійснюється тільки для:

1. Морського та річкового транспорту.
2. Залізничного транспорту.
3. Будь-якого транспорту.
4. Повітряного транспорту.

12. Що входить до специфікації, які є додатками до контракту?

1. Технічні параметри, що характеризують товар.
2. Описання матеріалів, з яких виготовлено товар.
3. Вимоги до натуральної маси товару.
4. Вимоги до вмісту шкідливих речовин.

Письмове завдання

Завдання 1. Розв'язати задачу. За умовами контракту підприємство-експортер надає іноземному покупцеві відстрочку платежу на 80 % вартості контракту на 2 роки з розрахунку 6 % річних. Сума контракту складає 200 000 ЄВРО погашення кредиту відбуватиметься рівними піврічними внесками (у вигляді виписаного комплексу тратт) через півроку після поставки товару, відвантаженого одноразовою партією.

У даний момент між контрагентами ведуться переговори щодо способу нарахування процентів. Проценти можуть бути нараховані:

1. Із суми заборгованості до дати наступного платежу.
2. Від дати видачі до дати оплати чергової практики.
3. Підрахуванням загальної суми процентів і діленням її на рівні частини за числом тратт.

I. Визначити:

- а) загальну суму належних до сплати процентів за всіма варіантами;
- б) найбільш вигідний варіант нарахування процентів з точки зору експортера.

II. Припустивши, що рівно через рік з моменту перетинання митного кордону України відбулася документальна перевірка діяльності фірми-експортера, розрахувати (на підставі сучасного законодавства України):

- а) розмір пені, що має бути сплачена підприємством на рахунок позикової інспекції;
- б) який розмір пені перераховується в 2007 р.;
- в) який максимальний розмір пені може сплатити фірма за порушення законодавчо встановлених термінів розрахунків по експортних операціях резидентів.

Завдання 2. Розв'язати задачу. Валютна виручка українського підприємства складає 37,5 тис. дол США. Витрати на транспортування, страхування вантажу та експедиторські витрати дорівнюють 7,5 тис. дол США. Курс гривні, що встановлюється на торгах міжбанківської валютної біржі, - 5,24 грн/дол США. Курс міжбанківського валютного ринку - 5,12 грн/дол США. Курс НБУ - 5,18 грн/дол США. Розмір комісійних банку — 1,5 %.

Визначити обсяг валютної та гривневої виручки підприємства згідно з існуючим законодавством щодо валютного регулювання.

Завдання 3. Кросворд

1. Державний грошовий збір (податок), що справляється з юридичних і фізичних осіб у разі здійснення ними або між ними і державою певних дій (перелік їх визначається законодавством).

2. Офіційно встановлена ставка (система ставок) оподаткування, митних зборів, або розмір оплати за різні послуги — транспортні, зв'язку, комунальні (ціна послуг), або інструмент зовнішньої торгівлі.

3. Мито, що стягується державою з імпортованих товарів з метою поповнення державного бюджету та захисту внутрішнього ринку.

4. Мито, що стягується державою з експортних товарів.

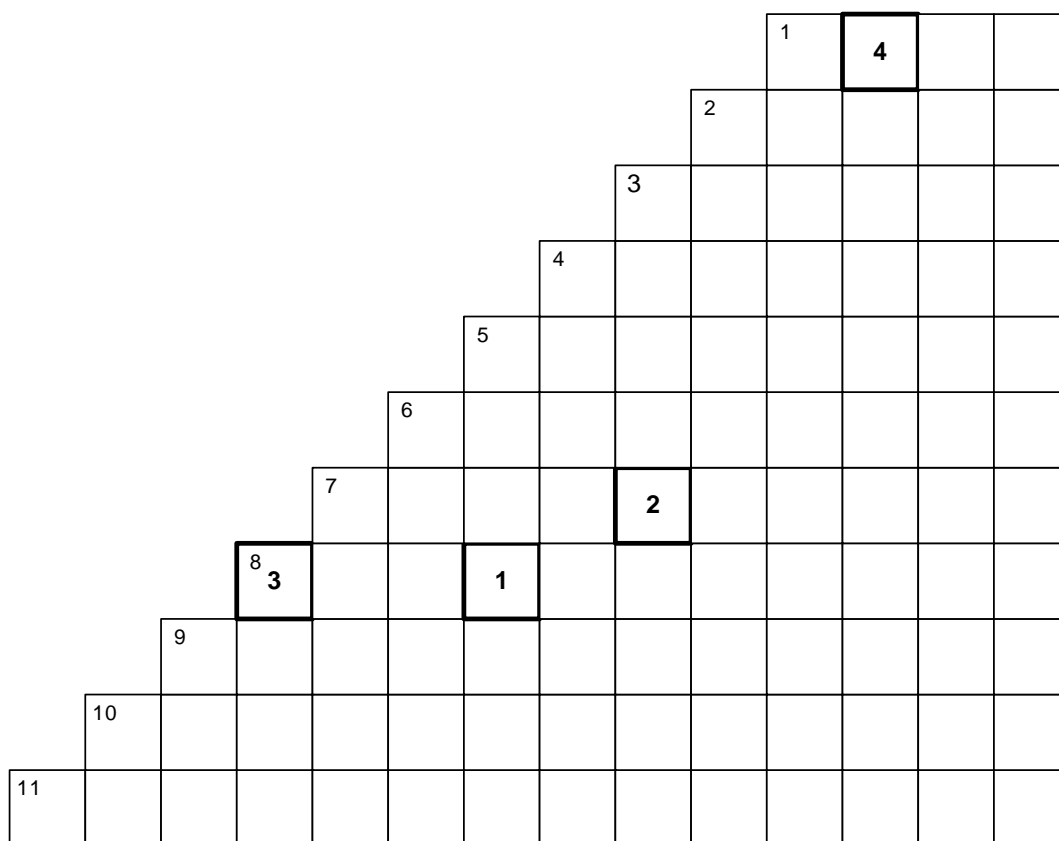


Рисунок 1. - Кросворд

5. **Обов'язкове мито** в дохід держави, що справляється спеціально уповноваженими установами за вчинення дій та видачу юридичним та фізичним особам документів, що мають правове значення.

6. Мито, що справляється на митниці у формі відсотка вар тості товару.

7. Вид ввізного мита, яке накладається у вигляді твердої став ки зі штуки чи одиниці виміру — ваги, площі, об'єму — товару.

8. Мито, що справляється у вигляді поєднання адвалорного і специфічного.

9. Мито, що встановлюється з метою вирівнювання цін на імпортні та вітчизняні товари для виключення між ними цінової конкуренції.

10. Мито, що справляється за пільговими ставками з метою стимулювання розвитку міжнародної торгівлі.

11. Мито на експортовані товари, яке вводять тоді, коли ціна цих товарів нижча за середні світові ціни і значно нижча за внутрішні ціни аналогічних товарів у країні імпортері.

У виділених клітинках зашифроване слово, яке означає назву біржових спекулянтів, діяльність яких полягає у "грі" на підвищення курсу (ціни)

Завдання 4. Дати вірну відповідь на тести:

1. В якому із перелічених випадків валюта ціни, як правило, не збігається з валютою платежу?

1. Щодо угоди клірингу.
2. Щодо угоди типу «оффсет».
3. Рамкові угоди.
4. Компенсаційні угоди.

2. В якій валюті має визначитися ціна зовнішньоторговельного контракту?

1. Лише у вільно конвертованій.
2. Лише в українській гривні.
3. В українській гривні та вільно конвертованій валюті.
4. У частково конвертованій валюті.

3. Яка обмовка корегує суму грошових обов'язків від зміни середньоарифметичного курсу декількох валют?

1. Мультивалютна обмовка.
2. Одновалютна обмовка.
3. Спеціальна обмовка.
4. Комбінована обмовка.

4. Яке із наведених визначень відповідає поняттю «валютний курс»?

1. Ціна грошової одиниці однієї країни, що виражається в грошових одиницях інших країн.
2. Співвідношення між грошовими одиницями різних країн за їх купівельною спроможністю.
3. Форма організації грошових відносин між країнами.
4. Гарантована державою можливість обміну національної валюти на іноземну.

5. Дії, спрямовані на підвищення курсу національної валюти, - це:

1. Ревальвація валюти.
2. Валютна інтервенція.
3. Девальвація валюти.

6. Що визначається за поточним ринковим курсом на день платежу?

1. Курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу.
2. Курс валюти ціни.
3. Курс валюти платежу.
4. Курс валюти контракту.

7. Сукупність економічних та адміністративних заходів, які реалізуються державними органами і міждержавними організаціями у сфері валютних відносин відповідно до концепції економічного розвитку, - це:

1. Валютна політика.
2. Система валютного регулювання.
3. Національна валютна система.

8. Яке із перелічених визначень відповідає поняттю «паритет валюти»?

1. Співвідношення між грошовими одиницями різних країн за купівельною спроможністю.
2. Ціна грошової одиниці однієї країни, що виражається в грошових одиницях інших країн.
3. Форма організації грошових відносин між країнами.
4. Гарантована державою можливість обміну національної валюти на іноземну.

9. Грошові знаки зарубіжних держав, а також цінні папери - платіжні документи (чеки, векселі, акредитиви сертифікати тощо) в іноземній валюті та інші цінності (благородні метали, коштовні камені тощо) - це:

1. Валютні операції.
2. Валютні відносини.
3. Валютні цінності.

10. До чого призводить підвищення курсу валюти платежу при експорті?

1. Збільшення суми національної валюти.
2. Зменшення суми національної валюти.
3. Збільшення суми іноземної валюти.
4. Зменшення суми іноземної валюти.

11. Яка із перелічених категорій належить до національної валютної системи?

1. Порядок зовнішніх розрахунків країни.
2. Режим міжнародних валютних ринків.
3. Форми міжнародних розрахунків.
4. Статус міждержавних валютно-кредитних організацій.

12. З якою метою використовуються захисні обмовки?

1. Мінімізації валютних ризиків.
2. Максимізації валютних ризиків.
3. Збільшення прибутковості експортно-імпортних операцій.
4. Зменшення прибутковості експортно-імпортних операцій.

Письмове завдання

Завдання 1. А). Існують різні способи транспортування вантажів між країнами. Плануючи відправлення вантажів і вибір виду транспорту, необхідно враховувати низку обставин: вид вантажу, відстань і маршрут перевезення, фактор часу, вартість перевезень, безпеку перевезень. Названі обставини важливо враховувати при виборі виду транспорту.

Скласти таблицю переліку товарів, що перевозяться основними видами транспорту (залізничним, водним, автомобільним, трубопровідним, повітряним).

Б). Обираючи засіб доставки конкретного товару, відправники беруть до уваги п'ять чинників: швидкість, надійність перевізну спроможність, доступність та вартість.

Проаналізувати та дати коротку порівняльну характеристику основних видів транспорту за цими чинниками за п'ятибальною системою.

Завдання 2. Міжнародний транспортний коридор - це комплекс наземних та водних транспортних магістралей з відповідною інфраструктурою на визначеному напрямку, включаючи допоміжні споруди, під'їзні шляхи, прикордонні переходи, сервісні пункти, вантажні та пасажирські термінали, устаткування для управління рухом, організаційно-технічних заходів, законодавчих та нормативних актів, які забезпечують перевезення вантажів та пасажирів на рівні, що відповідає вимогам Європейського Співтовариства.

Міжнародна мережа транспортних коридорів визначена Деклараціями Першої (31.10.1991 р., Прага), Другої (14-16.03.1994 р., Крит) та Третьої (23-25.06.1997р., Гельсінкі) Пан-Європейських конференцій з питань транспорту. Затверджені десять Пан-Європейських міжнародних транспортних коридорів, які отримали назву “критські”.

Які міжнародні транспортні коридори проходять територією України? Яке значення вони мають для економіки України? Навести приклади застосування транспортних коридорів окремими підприємствами.

Завдання 2. Дати вірну відповідь на тести:

1. У міжнародному аеропорту мандрівник здав валізу до камери зберігання. Ця послуга є:

- а) торговою, якщо мандрівник перебуває на батьківщині;
- б) неторговою, якщо мандрівник перебуває за кордоном;
- в) торговою, якщо мандрівник є нерезидентом;
- г) торговою, якщо мандрівник не є резидентом.

2. Літаки України, здійснюючи рейс з України до США, здійснюють дозаявку в Ірландії. В цьому випадку купівля палива вважається для України:

- а) імпортом транспортної послуги;
- б) імпортом товару;
- в) імпортом забезпечуючої і допоміжної послуги;
- г) усі відповіді правильні.

3. Вантажне судно під ліберійським прапором прямує з Лондона до Сингапура із заходом у російські порти Санкт-Петербурга і Владивостока. Цим судном петербурзький завод відвантажив верстати Владивостоку. Перевезення вітчизняних верстатів іноземним судном є для Росії:

- а) імпортом транспортної послуги;
- б) експортом товару;
- в) орендою перевізника з екіпажем;
- г) усі відповіді правильні.

4. Українське торгове судно з експортним вантажем на борту пришвартувалося на Канарських островах з метою фарбування і профілактичного ремонту. Ремонт здійснюється спільним українсько-іспанським підприємством. Послуги з ремонту щодо України належать:

- а) до забезпечуючих і допоміжних послуг;
- б) експорту транспортної послуги;
- в) імпорту товару;
- г) усі відповіді правильні.

5. Експортні послуги — це:

- а) надання послуг іноземцям;
- б) надання послуг резидентам;
- в) отримання послуг від іноземців;
- г) усі відповіді правильні.

6. Вплив транспортних витрат на міжнародну торгівлю аналогічний:

- а) впливові зростаючих витрат збуту;
- б) впливові зростаючих витрат виробництва;
- в) впливові спадаючих витрат збуту;
- г) впливові спадаючих витрат виробництва.

7. До міжнародних транспортних послуг належать:

- а) пасажирські та вантажні перевезення, оренда перевізника з екіпажем, оренда перевізника без екіпажу, забезпечуючі або допоміжні послуги;
- б) пасажирські та вантажні перевезення, оренда перевізника з екіпажем, забезпечуючі або допоміжні послуги, ремонт транспортних засобів;
- в) пасажирські та вантажні перевезення, оренда перевізника з екіпажем, забезпечуючі або допоміжні послуги.

8. Розподіл транспортних витрат між торгуючими країнами залежить:

- а) від еластичності попиту;
- б) еластичності пропозиції;
- в) еластичності попиту і пропозиції;
- г) взагалі не залежить від будь-якої еластичності.

9. До торгових послуг у платіжному балансі належать:

- а) транспорт, комунальні послуги, зв'язок, будівництво, страхування, фінансові, комп'ютерні та інформаційні, побутові послуги, бізнес-послуги, особисті та рекреаційні, культурні, урядові;
- б) транспорт, подорожі, зв'язок, будівництво, страхування, фінансові, комп'ютерні та інформаційні, роялті та ліцензійні платежі, бізнес-послуги, особисті та рекреаційні, культурні, урядові;
- в) роялті та ліцензійні платежі, бізнес-послуги, особисті та рекреаційні, культурні, урядові, комунальні послуги;
- г) усі відповіді правильні.

10. Транспортними витратами вважаються:

- а) всі затрати з доставки товару від продавця до покупця, що включають вартість фрахту, страхування, навантаження/ розвантаження, упакування/ розташування та інші супутні витрати;
- б) всі затрати з доставки товару від продавця до покупця, що включають вартість фрахту та страхування;
- в) всі затрати з доставки товару від продавця до покупця, що включають вартість фрахту та навантаження/розвантаження;
- г) усі відповіді правильні?

11. Пасажирські перевезення включають:

- а) перевезення нерезидентів транспортними компаніями-резидентами всередині своєї країни;
- б) перевезення нерезидентів перевізниками-резидентами;
- в) перевезення нерезидентів перевізниками-резидентами і резидентів перевізниками-нерезидентами.

12. Забезпечуючі або допоміжні послуги включають:

- а) товари, куплені в порту, ремонт транспортних засобів та спорудження транспортних терміналів;

- б) обробку вантажів, пакування, зберігання, навігацію, лоцію, буксирування, технічне обслуговування, миття, комісійні та агентські платежі;
- в) обробку вантажів, пакування, зберігання, навігацію, лоцію, буксирування, технічне обслуговування, миття, ремонт транспортних засобів;
- г) усі відповіді правильні.

Письмове завдання

Завдання 1. Розв'язати задачу. Нехай, здійснюючи експортно-імпорتنі операції, підприємство експортує товар, витрати на виробництво якого становили 10 млн.грн. За товар отримано валютний виторг в суммі 7 млн. 200 тис. дол. На весь валютний виторг підприємство закупило товар, ціна якого на внутрішньому ринку 12,5 млн.грн. Розрахувати ефективність експортно-імпоротної операції та визначити отриманий ефект.

Завдання 2. Розв'язати задачу. З України екпортується партія товару у 1000 штук. Зведені витрати на виробництво цієї партії склали 490000 тис.грн. Валютний виторг від реалізації товару -100000 євро. Оплата здійснювалась готівкою ($K_{кр}=1$). Згідно із законодавством 50% отриманої від експорту валюти обов'язково продається у валютний резерв держави за ціною 5,8 грн./євро. Передбачувана валютна ефективність імпоротної операції (на валюту, що залишається у розпорядженні експортера) становить 6 грн./євро.

Розрахувати:

- 1) сумарний (інтегральний) ефект ЗТО та валютних операцій, передбачених умовою;
- 2) граничні значення вартісних показників.

Завдання 3. Планується закупити імпортне обладнання, яке не має вітчизняних аналогів, для виробництва продукції, річний обсяг реалізації якої має дорівнювати 100000 грн. Річні витрати виробництва при використанні обладнання становлять 80000 грн., строк служби імпортного обладнання – 8 років. Норма дисконту (порогове значення рентабельності) – 0,1. Частка вартості імпортного обладнання у загальній вартості основних фондів – 50%. Коефіцієнт валютної ефективності експорту на підприємстві-імпортері – 0,08 євро/грн.

Розрахувати максимально допустиму ціну (в євро) імпортного обладнання.

Завдання 4. Дати вірну відповідь на тести:

1. Визначте складники собівартості експорту для фірми:

1. Відпускна ціна виробника, роздрібна ціна, залізничний тариф, надбавка на експортне виконання, інші накладні витрати.
2. Роздрібна ціна, інші накладні витрати.
3. Відпускна ціна виробника, залізничний тариф, інші накладні витрати.
4. Відпускна ціна виробника, роздрібна ціна.

2. За якими показниками оцінюється рівень і якість виконання обов'язків щодо контрактів з іноземним партнером?

1. Термін поставок товарів, якість і кількість товарів, інші обов'язки, що належать до безумовного виконання.

2. За умовами поставок.
3. За умовами оперативного аналізу виконання обов'язків.
4. За умовами розрахунків.

3. Експортне мито належить до:

1. Податків, які сплачуються з прибутку.
2. Податків, які включають до ціни реалізації.
3. Податків, які відносяться на витрати виробництва.
4. Податків, які сплачуються при розмитненні товарів

4. Що з наведеного належить до основних завдань аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства?

1. Характеристика динаміки експорту (імпорту) товарів та послуг, оцінка рівня якості виконаних обов'язків щодо зовнішньоторговельних контрактів.
2. Оцінка конкурентоспроможності фірми.
3. Аналіз стану світового господарства країни за певними показниками щодо конкретних товарів.
4. Оцінка конкурентоспроможності товарів.

5. Що з наведеного належить до оцінки використання оборотного капіталу при експорті або імпорті товарів?

1. Обіг оборотного капіталу, накладні витрати щодо експорту, ефективність експорту та імпорту.
2. Наявність грошових коштів і цінних паперів.
3. Аналіз розрахунків з дебіторами, собівартість експорту.

6. Як визначається виручка-нетто при визначенні ефективності експортно-імпортних угод?

1. Виручка бруто - накладні витрати.
2. Виручка бруто + накладні витрати.
3. Ціна бруто за одиницю помножена на кількість одиниць.

7. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності — це:

1. Економічна категорія, що відображає сукупний ефект від зовнішньоекономічної діяльності, який полягає в економії суспільної праці та зростання продуктивності від участі у міжнародному поділі праці.
2. Економічна категорія, що відображає здатність суб'єкта господарювання до адекватного всебічного інтегрування у зовнішньоекономічне середовище.
3. Економічний ефект, який отримує країна, що бере участь у зовнішній торгівлі.
4. Економічна категорія, що відображає врахування системного ефекту в економічному та інноваційному аспектах.

8. Контроль зовнішньоекономічної діяльності в організації буває таких видів:

1. Заключний.
2. Регресивний.
3. Простий.
4. Організаційно-запрограмований.
5. Непрямий.

9. Контролювання зовнішньоекономічної діяльності в організації здійснюється:

1. Після здійснення мотивування менеджерів у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

2. Перед плануванням зовнішньоекономічної діяльності.

3. По ходу регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

4. Правильні всі відповіді.

10. За рівнем отримання ефекту ефективність поділяється на:

1. Первинну, мультиплікаційну.

2. Економічну, соціальну.

3. Локальну, ефективність національного господарства.

4. Абсолютну, порівняльну.

11. Повна собівартість експорту дорівнює:

1. Виробничій собівартості + накладні витрати в Україні.

2. Виробничій собівартості — накладні витрати в Україні.

3. Виробничій собівартості + накладні витрати за кордоном.

4. Виробничій собівартості — накладні витрати за кордоном.

12. Структура аналізу зовнішньоторговельних операцій не включає:

1. Аналізу інвестиційної діяльності.

2. Аналізу накладних витрат з експорту та імпорту.

3. Аналізу ефективності експортних та імпортних операцій.

4. Аналізу ефективності товарообмінних операцій.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.91р. № 959-ХІІ /www.rada.kiev.ua

2. Про митну справу в Україні: Закон України від 25.06.91р.// www.rada.kiev.ua

3. Про єдиний митний тариф: Закон України від 06.02.96р.// www.rada.kiev.ua

4. Положення про Державну митну службу України: Указ Президента України №126/97 від 08.02.97

5. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України від 23.09.94 р. № 432/95 – ВР

6. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.93 р. № 15/93

7. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 22.05.97 р. № 283/97 – ВР

8. Про податок на додану вартість: Закон України від 03.04.97 р. № 168/97 – ВР /www.rada.kiev.ua

9. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон: Закон України від 13.10.92 р. № 2673 - ХІІ /www.rada.kiev.ua

10. Про транспортно-експедиторську діяльність: Закон України від 01.07.2004 р. № 1955 – ІУ/ /www.rada.kiev.ua

11. Про страхування: Закон України від 04.10.2001 р. № 2745 – III/
/www.rada.kiev.ua
12. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту: Закон України від 22.12.1998 р.
13. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р.
14. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 р.
15. Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічній діяльності: Закон України від 15.09.1995 р.
16. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в галузі зовнішньоекономічній діяльності: Закон України від 23.12.1998 р.
17. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19.03.1996 р.
18. Про торгово - промислові палати в Україні: Закон України від 02.12.1997 р.
19. Бутинець Ф.Ф. та ін. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності . Підручник. - Житомир: ПП «Рута», 2001. - 544с.
20. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Підручник для вузів / І.В. Багрова, Н.І. Редіна, В.С. Власик, О.О. Гетьман; За редакцією д-ра екон. наук, проф. І.В. Багрової. - К. Центр навч. л-ри, 2004. – 580 с.
21. Рум'янцев А.П., Рум'янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник. – К.: Центр навч. літ., 2004. – 384 с.
22. Дроздов Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства:" Навч. посібник. - Київ: ЦУЛ, 2002. – 172-382 с.
23. Трифонова О.В., Швець В.Я. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2005. – 152 с.
24. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2002. - 448с.
25. Внешнеторговые операции / Сост.: И.С. Гринько. - Сумы, 199
26. Зовнішньоторгівельний баланс України за 2004 рік / Експрес-довідь Державного комітету статистики України від 14 березня 2005 року // Офіційний сайт Держкомстат України: <http://www.ukrstat.gov.ua>
27. Канищенко О. Формування експортної спеціалізації України // Економіка України. - №11. – листопад 2002. – С. 76-79
28. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. - К.: Знання-Прес, 2002.
29. Гребельник О. П., Лановський О. О. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. Посіб. – К.: Деміур, 2003. -296 с.
30. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. Посіб. – К.: Знання, 2006. – 462 с.
31. Торгова Л. В., Хитра О. В. Основи зовнішньоекономічної діяльності. – Навчально-методичний посібник. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2006. – 512 с.
32. Торгова Л. В., Хитра О. В. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Практикум. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2007. – 220 с.
33. Козик В. В., Панкова Л. А., Григор'єв О. Ю., Босак А. О. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: Практикум.- 2-ге вид., перероб. і доп.- К.: б 2006.- 589 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

«Інкотермс - 2000»

Для спрощення укладення міжнародних договорів купівлі-продажу товарів Міжнародна торгова палата видає Інкотермс - збірники «Міжнародних правил тлумачення торгових термінів» (редакції 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 рр.), які містять базисні умови поставки (БУП).

Базисні умови «Інкотермс» мають рекомендаційний (факультативний) характер, тобто набувають для конкретної угоди обов'язкову чинність лише у тому разі, коли у зовнішньоторговельних контрактах (ЗТК) на неї робиться відповідне посилання. Проте у ЗТК використовувати їх доцільно, тому що, будучи загально визнаними у світовій практиці, вони знаходять однакове розуміння у контрагентів, що не тільки спрощує складання контракту, а й гарантує успішне виконання угоди.

Основним міжнародним документом, який широко використовується у сучасній міжнародній комерційній практиці і який містить трактування 13 базисних умов поставки, є остання редакція збірника «Інкотермс-2000» (публікація МТП № 560). У ньому знайшли відображення нові види товарів, способи упакування, транспортування, форми фінансових розрахунків, використання засобів електронного обміну даними та інше.

Партнери можуть використовувати умови більш ранніх редакцій «Інкотермс», але при цьому необхідно у договорі вказати рік видання збірника умов.

При використанні «Інкотермс-2000» у контракті повинно бути зроблено посилання на нього, наприклад, «СІФ порт Марсель згідно з Інкотермс-2000». Якщо такого посилання немає, але включена та чи інша базисна умова, передбачена в «Інкотермс», на її детальне тлумачення можуть вплинути звичаї країн-контрагентів, специфіка роботи портів тощо. Тому під час переговорів з укладення контракту продавцеві та покупцеві слід повідомити один одному про такі особливості і, у випадку необхідності, уточнити окремі положення у контракті. Умови, які розширюють чи змінюють ті, що передбачені «Інкотермс», включають у договір, і вони мають пріоритет перед базовим змістом терміна.

Усі 13 базисів поставки розміщені послідовно один за одним за принципом зростання витрат та відповідальності продавця з доставки товару, тобто від його найменших витрат та обов'язків (умова поставки «Ex Works» - «з заводу») до витрат та обов'язків найбільших, максимальних (умова «DDP» - «поставка з оплатою мита», тобто «поставка повністю оплачена»).

Для полегшення розуміння в «Інкотермс-1990» умови були згруповані в чотири категорії, які відрізняються між собою за суттю: починаючи з «Е»-терміна - EX WORKS, згідно з яким продавець надає товар покупцю на своїй власній території і тому не несе жодних ризиків та витрат з доставки вантажу (вони обмежуються територією складу готової продукції); далі йде група «F»-термінів - FCA, FAS та FOB, згідно з якою продавець зобов'язаний поставити товар перевізнику, призначеному покупцем, і тому продавець оплачує

транспортування та несе ризики до проміжного (найчастіше внутрішнього) пункту/порту відвантаження; потім йде група «С»-термінів - CFR, CIF, CPT і CIP, згідно з якими продавець повинен укласти контракт на перевезення, але не приймаючи на себе ризик втрати чи пошкодження товару або додаткові витрати внаслідок подій, які мають місце після відвантаження та відправлення, тому витрати продавця продовжуються до місця призначення, але ризики передаються на проміжному, внутрішньому пункті відвантаження, як при базисах «F» (наприклад, у порту відправлення), і, нарешті, група «D»- термінів - DAF, DES, DEQ, DDU та DDP, при яких продавець повинен нести усі витрати та ризики, необхідні для доставки товару в країну призначення.

Нижче наведена класифікація торгових термінів в редакції «Інкотермс-2000»:

Група E Відправлення

EXW Франко-завод (... назва місця)

Група F Основне перевезення не оплачено

FCA Франко-перевізник (... назва місця призначення)

FAS Франко-вздовж борту судна (... назва порту відвантаження)

FOB Франко-борт (... назва порту відвантаження)

Група C Основне перевезення оплачено

CFR Вартість та фрахт (... назва порту призначення)

CIF Вартість, страхування та фрахт (... назва порту призначення)

CPT Фрахт/перевезення оплачені до (... назва місця призначення)

CIP Фрахт/перевезення та страхування оплачені до (... назва місця призначення)

Група D Прибуття

DAF Поставка до кордону (... назва місця поставки)

DES Поставка з судна (... назва порту призначення)

DEQ Поставка з пристані (...назва порту призначення)

DDU Поставка без оплати мита (...назва місця призначення)

DDP Поставка з оплатою мита (...назва місця призначення).

Далі під усіма термінами відповідні обов'язки сторін зведені в групи під 10 статтями, де кожна стаття з боку продавця відображає становище покупця відносно даного питання:

Обов'язки продавця:

A.1. Надання товару у відповідності з договором

A.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності

A.3. Договори перевезення та страхування

A.4. Поставка

A.5. Перехід ризиків

A.6. Розподіл витрат

A.7. Повідомлення покупцю

A.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

A.9. Перевірка - упакування - маркірування

A. 10. Інші обов'язки.

Обов'язки покупця:

Б. 1. Сплата ціни

Б.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності

Б.3. Договори перевезення та страхування

Б. 4. Прийняття поставки

Б. 5. Перехід ризиків

Б. 6. Розподіл витрат

Б. 7. Повідомлення продавцю

Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Б. 9. Огляд товару

Б. 10. Інші обов'язки.

Усі базиси поставки в Інкотермс поділяються на умови універсальні, які можуть бути використані для будь-якого способу транспортування, включаючи змішане перевезення, і спеціальні, які призначені для якого-небудь одного виду транспорту.

До універсальних умов, які передбачають будь-який вид транспортування, належать такі:

Група E

EXW Франко-завод (назва місця)

Група F

FCA Франко-перевізник (назва порту відвантаження)

Група C

CPT Фрахт/перевезення сплачені до (назва місця призначення)

CIP Фрахт/перевезення та страхування сплачені до (... назва місця призначення)

Група D

DAF Поставка до кордону (...назва місця поставки)

DDU Поставка без сплати мита (...назва місця призначення)

DDP Поставка зі сплатою мита (...назва місця призначення).

До спеціальних умов, які призначені тільки для морського та внутрішнього водного транспорту, належать такі:

Група F

FAS Франко-вздовж борту судна (назва порту відвантаження)

FOB Франко-борт (назва порту відвантаження)

Група C

CFR Вартість і фрахт (назва порту призначення)

CIF Вартість, страхування і фрахт (назва порту призначення)

Група D

DES Поставка з судна (... назва порту призначення)

DEQ Поставка з пристані (...назва порту призначення).

Слід зауважити, що термін DAF, який належить до групи універсальних базисів, на практиці застосовується лише при поставках залізницею чи автотранспортом.


Враховуючи поділ БУП на універсальні та спеціальні, застосовувати базис поставки у ЗТК слід коректно, тобто водні базиси слід використовувати тільки для водних поставок, а універсальні - для усіх інших. Наприклад, замість поширеного в українських ЗТК запису «СІФ аеропорт Бориспіль/Київ» слід використовувати спеціальний еквівалент СІФ - термін СІП (для повітряних та сухопутних перевезень).

Після скороченого або повного позначення базисної умови у контракті слід вказувати назву пункту, до якого належить ця умова (тобто пункту, де продавець вантажить продукцію на транспортний засіб або передає її покупцеві чи перевізнику).

Термін «франко», що застосовується при позначенні базисних умов, походить від слова «вільно» та означає, що покупець вільний від усіх витрат з доставки товару до пункту, позначеного за словом «франко».

ВИЗНАЧЕННЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ЗАЛЕЖНО ВІД УМОВ ПОСТАВКИ ПРИ ІМПОРТІ ТОВАРІВ В УКРАЇНУ

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Пакування	Навантаження на транспортний засіб	Доставка до основного перевізника	Вивізне мито	Страхування перевезення	Навантаження на основний транспорт	Оплата основного транспорту !	Розвантаження	Імпортне мито	Доставка від основного транспорту	Розвантаження на склад підприємства
1	EXW Франко-завод		+	+		+	+	+			
2	FCA Франко-перевізник			+		+	+	+			
3	FAS Франко вздовж борту судна					+	+	+			
4	FOB Франко-борт					+		+			
5	CFR Вартість і фрахт										
6	CIF Вартість страхування і фрахт										
7	CPT перевезення оплачено до...										
8	CIP Перевезення і страхування оплачено до...										
9	DAF Доставка до кордону										
10	DES Доставка франко-судно										
11	DEQ Доставлено франко-набережна (мито сплачене)								-	-	
12	DDU Доставлено, мито не сплачене										
13	DDP Доставлено, мито сплачене								-	-	-

- У графах 2-8 враховуються витрати, понесені на території України
- У графах 9-12 враховуються витрати, понесені на території країни-імпортера
- «!» до моменту перетину митного кордону України
- «» витрати, які включаються до ціни товару згідно з «Інкотермс-2000»
- «+» при визначенні митної вартості витрати додаються незалежно від того, хто їх несе
- «-» при визначенні митної вартості витрати віднімаються незалежно від того, хто їх несе

ВИЗНАЧЕННЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ЗАЛЕЖНО ВІД УМОВ ПОСТАВКИ ПРИ ЕКСПОРТІ ТОВАРІВ В УКРАЇНУ

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		Пакування	Навантаження на транспортний засіб	Доставка до основного перевізника	Вивізне мито	Страховання перевезення	Навантаження на основний транспорт	Оплата основного транспорту !	Розвантаження	Імпортне мито	Доставка від основного транспорту	Розвантаження на склад
1	EXW Франко-завод		+	+		+	+	+				
2	FCA Франко-перевізник			+		+	+	+				
3	FAS Франко вздовж борту судна				-							
4	FOB Франко-борт				-							
5	CFR Вартість і фрахт				-			-				
6	CIF Вартість страхування і фрахт				-			-				
7	CPT Перевезення оплачено до...				-							
8	CIP Перевезення і страхування оплачено до...				-							
9	DAF Поставка до кордону				-							
10	DES Доставка франко-судно				-			-				
11	DEQ Доставлено франко-набережна (мито сплачене)				-			-	-	-		
12	DDU Доставлено, мито не сплачено				-				-			
13	DDP Доставлено, мито сплачено				-				-	-	-	-

1. У графах 2-8 враховуються витрати, понесені на території України
2. У графах 9-12 враховуються витрати, понесені на території країни-імпортера
3. «!» до моменту перетину митного кордону України
4. « » витрати, які включаються до ціни товару згідно з «Інкотермс-2000»
- 5.«+» при визначенні митної вартості витрати додаються незалежно від того, хто їх несе
- 6.«-»при визначенні митної вартості витрати віднімаються незалежно від того, хто їх несе

Заходи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

ЕКОНОМІЧНІ

Державне інвестування у НДДКР
Державна підтримка високотехнологічного
Державне кредитування експорту
Страхування експортних кредитів
Державні гарантії
Пільги іноземним інвесторам
Податкове регулювання
Митне регулювання
Регулювання транспортних тарифів

АДМІНІСТРАТИВНІ

Кількісні обмеження
Реєстрація контрактів у сфері ЗЕД
Приховані методи протекціонізму
Система експортного контролю

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ

Законодавче регулювання ЗЕД
Створення експортної інфраструктури
Створення об'єднань експортерів
Маркетингові дослідження кон'юнктури ринку
Активна реклама, виставки та ярмарки
Розвиток ВЕЗ, прикордонної торгівлі
Підготовка кадрів

Рисунок 1 - Заходи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Додаток Г

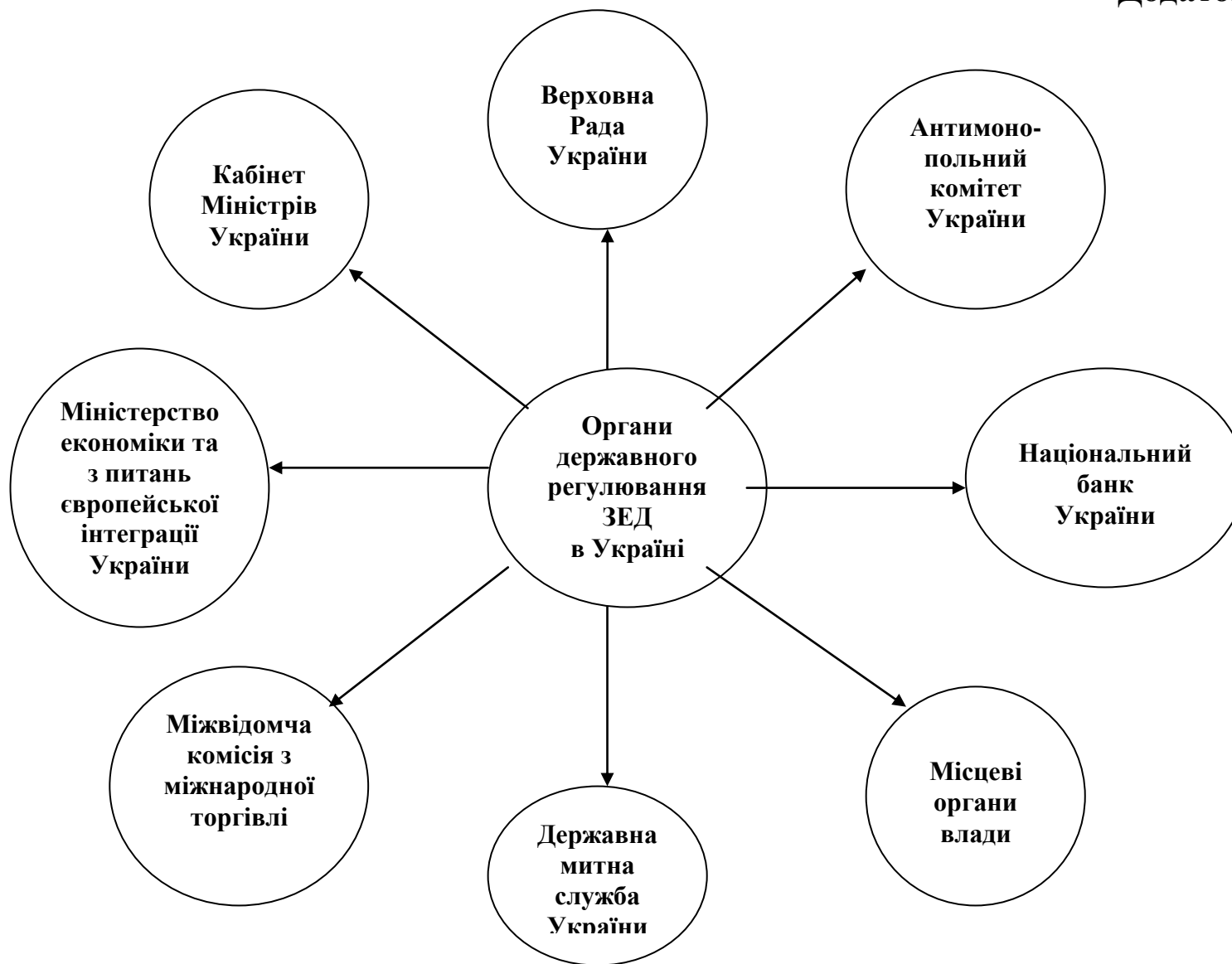


Рисунок 2 - Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України

Додаток Д

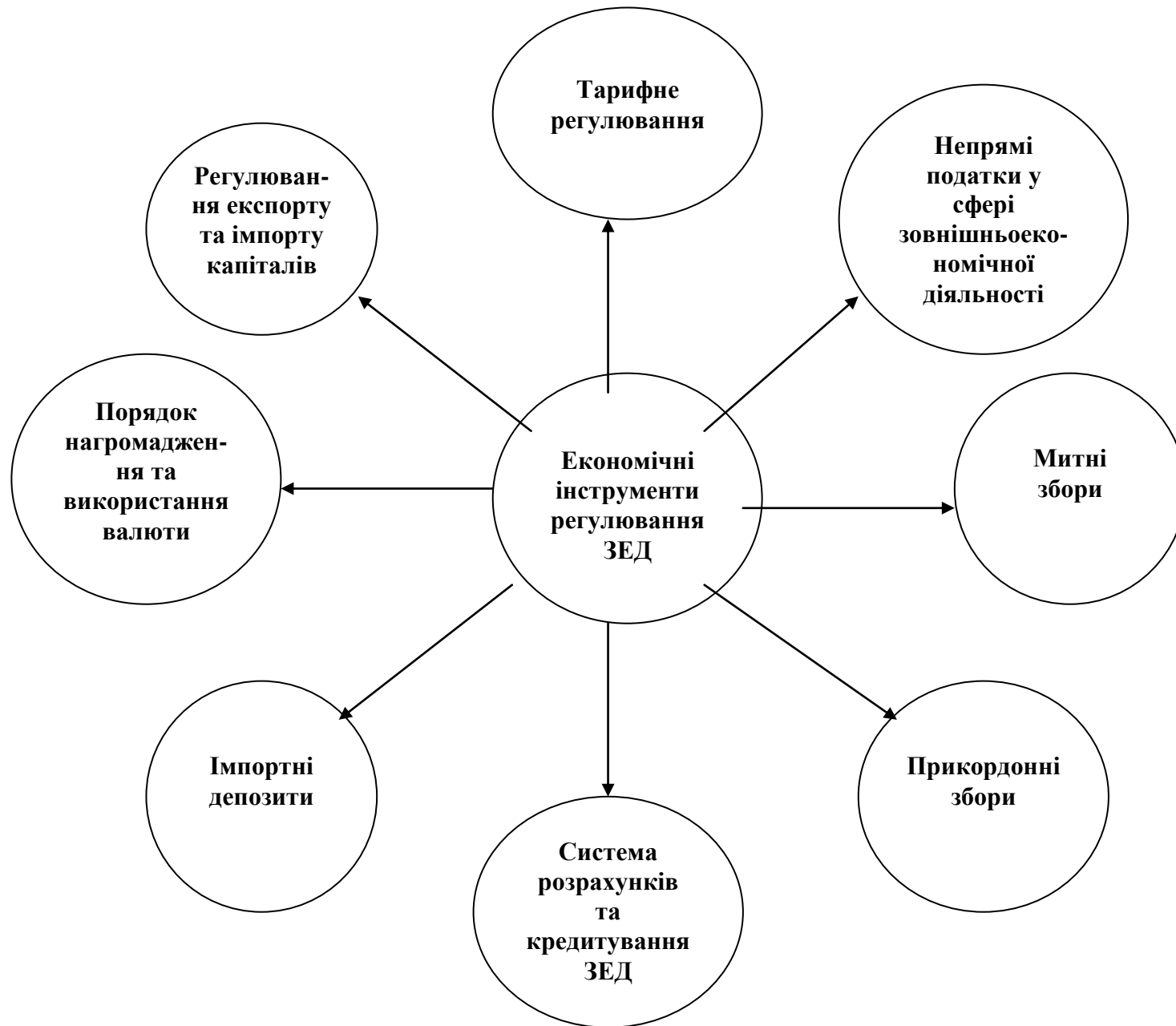


Рисунок 3 - Економічні інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічні зв'язки України

Додаток Е

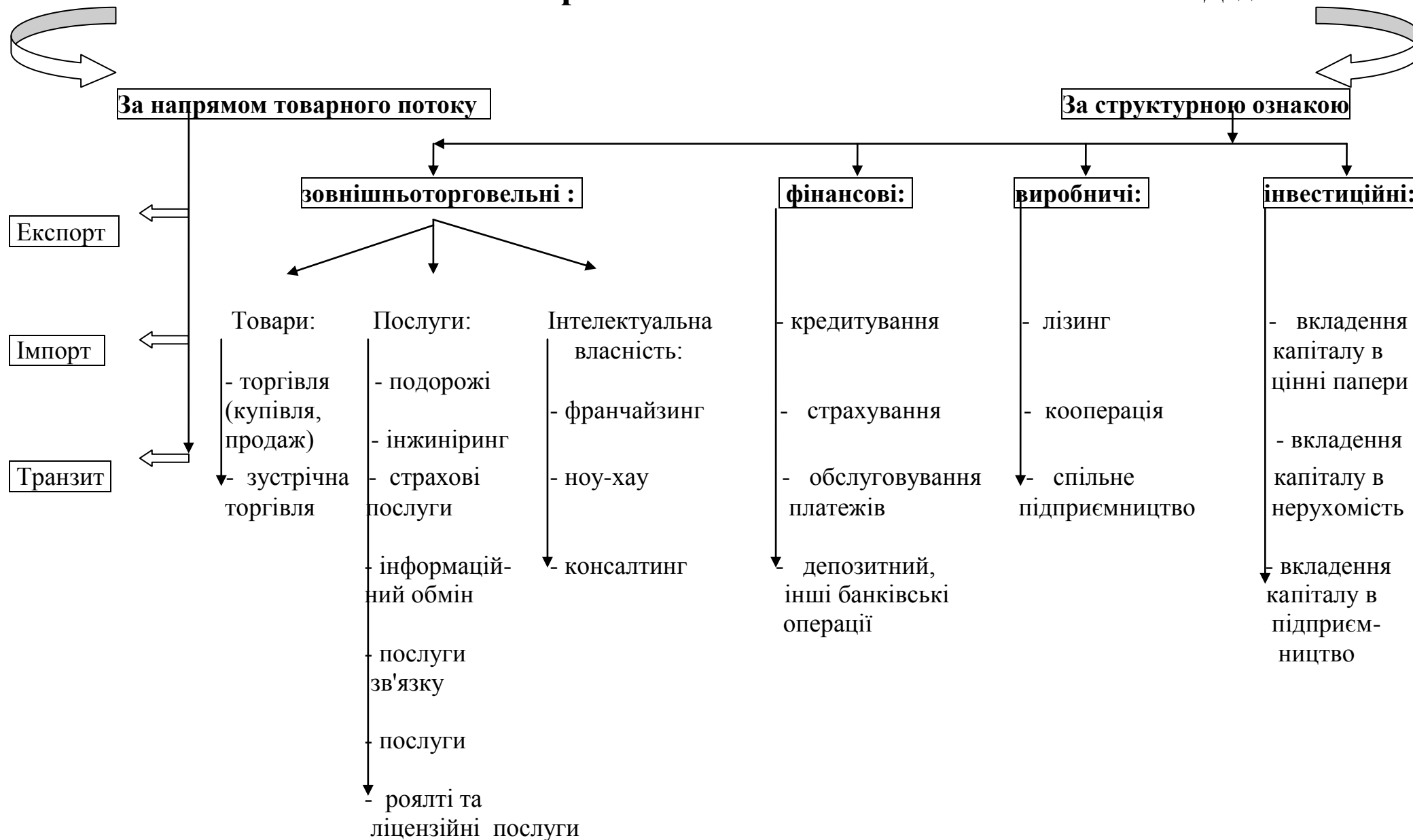


Рисунок 4 - Зовнішньоекономічні зв'язки

Таблиця 3 - Класифікація транспортних операцій у зовнішньоекономічній діяльності

№ з/п	Ознака класифікації	Види операцій
1	За предметом транспортних операцій	Вантажні, пасажирські, багажні
2	За видом транспорту	Водні (морські, річкові), залізничні, автомобільні, трубопровідні, змішані перевезення (беруть участь два або більше видів транспорту)
3	Залежно від транспортної характеристики товару	За сухим вантажем: навалювальні, руда, вугілля, зерно, цемент, мінеральні добрива, генеральні або штучні. З наливним вантажем: нафта і нафтопродукти, рослинні олії, жири, вино, рідкі хімічні вантажі тощо
4	За періодичністю	Регулярне й нерегулярне перевезення: лінійне і трапове судноплавство, регулярне повітряне сполучення і чартерні рейси
5	Залежно від проходження кордону	Перевантажувальні і без перевантажувальні перевезення
6	За видом транспортно-технологічної системи	Контейнерні, поромні, ліхтерні, ролкерні
7	Залежно від завершення перевезення	Сусідські, транзитні, кільцеві
8	За видом сполучень	Прямі, непрямі: ламані з декількома перевізниками, із перевідправкою за одним або декількома договорами перевезення
9	Залежно від складу учасників перевізного процесу	Здійснювані виробником товару, продавцем або покупцем, замовником товару, перевізником-посередником
10	Залежно від місця проведення	Здійснювані усередині країни і на території інших країн

Додаток Ж

Таблиця 4 - Порівняльна характеристика кредитного та лізингового механізмів

Кредит	Лізинг
Фінансові кошти направляються на будь-яку підприємницьку діяльність	Фінансові кошти направляються на активізацію виробничої діяльності, перш за все, на його розвиток і модернізацію.
Право користування, так як і право володіння, одночасно передаються на товар, але враховуючи те, що проплата даного товару відстрочена	Право користування майном відділяється від права володіння ним. Лізингодавець зберігає право володіння на об'єкт оренди, тоді як право користування переходить до лізингоотримувача
Кредитна угода обумовлена актом купівлі продажу і існує тільки тому, що відбулася торговельна угода.	Лізинг не завжди розпочинається з купівлі майна. Так як лізингова компанія на момент укладення угоди може мати в наявності необхідне майно, і не завжди завершується продажем майна користувачеві, якщо лізингова угода має оперативний характер.
Надається в товарній, а погашається в грошовій формі.	Кредит. Який надається в товарній формі, може погашатися, як і в попередній матеріально-речовій формі, так і компенсуватись зустрічними послугами, а також продукцією, що виготовляється на даному обладнанні.
Вимагається стовідсоткова гарантія повернення кредиту і виплати відсотків за користування ним.	Розмір гарантії знижується на вартість обладнання, що надається в лізинг, яке само є гарантом лізингової угоди.
Комерційний кредит - це частіше короткостроковий контракт.	Лізинг, в основному довгостроковий і середньостроковий контракти.

Таблиця 5 – Порівняльна характеристика ф'ючерсного та форвардного ринків

Критерій порівняння	Ф'ючерсний ринок	Форвардний ринок
1. Учасники	Банки, корпорації, індивідуальні інвестори	Банки та крупні корпорації. Доступ до невеликих фірм на індивідуальних інвесторів обмежений
2.Метод спілкування	Учасники угоди звичайно не знають один одного	Один контрагент угоди знає другого
3.Посередники	Учасники угоди діють через брокерів	Учасники угоди, як правило, діють без посередників
4. Місце та метод угоди	В операційному залі бірж методі жестів та викриків	На міжбанківському валютному ринку по телефону чи телексу
5 Характер ринку та кількість котирувань валюти	Односторонній ринок: учасники угоди є чи покупцями, чи продавцями контракту, і, відповідно, котирується один курс валюти (покупця чи продавця)	Двосторонній ринок і котирування двох курсів валюти: покупця чи продавця
6.Спеціальний депозит	Для покриття валютного ризику учасники зобов'язані внести гарантійний депозит в клірингову палату	Гарантійний депозит не потрібен, якщо угода між банками без посередників
7. Сума угоди	Стандартний контракт	Будь-яка сума за домовленістю учасників
8. Поставка валюти	Фактично за незначною кількістю контрактів (1- 6% угод)	З більшості контрактів (95%)

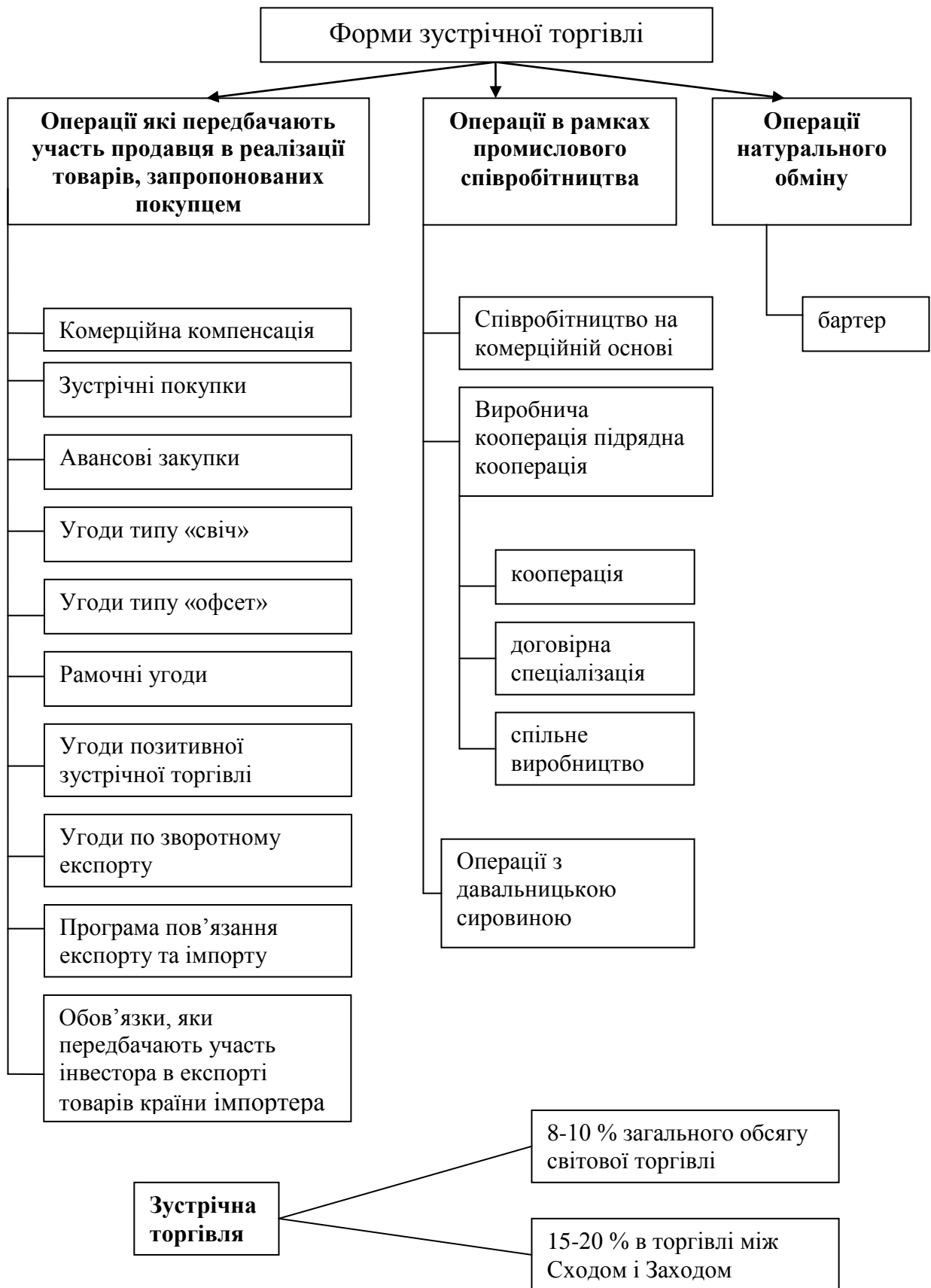


Рисунок 5 - Форми зустрічної торгівлі

Таблиця 6– Показники ефективності оцінки імпоротної угоди

№ з/п	Назва показника	Формула обчислювання	Примітка
1	Ціна одиниці імпортованого товару з урахуванням цінових знижок	$C_3 = \text{БЦ} - \text{ЦЗ}$	БЦ - базова ціна пропозиції; ЦЗ - цінова знижка
2	Загальна вартість імпортованої партії	$Z_c = C_3 * K_3$	K_3 - кількість імпортованих одиниць товару
3.	Сума можливого прибутку по імпортованій партії	$\dot{I}_{\bar{n}} = \frac{\hat{O}_{\delta} * C_{\bar{n}}}{100}$	U_T - середній рівень торговельної надбавки
4.	Сума імпортного мита при ввезенні товарів	$\tilde{N}\dot{I} = \frac{\dot{I}\hat{A}}{100} * \tilde{N}_{\delta \cdot \tilde{n}}$	МВ - митна вартість; $C_{\text{тим}}$ - ставка імпортного мита
5.	Сума митного збору за митне оформлення	$\tilde{N}\dot{I}_{\zeta} = \frac{\dot{I}\hat{A}}{100} * \tilde{N}_{i_{\zeta}}$	МВ - митна вартість; $C_{\text{мз}}$ - ставка митного збору
6.	Сума податку на додану вартість імпортованої партії	$\tilde{N}\dot{I}\hat{A}\hat{A} = \frac{\dot{I}\hat{A} + \tilde{N}\dot{I} + \tilde{N}_{i_{\zeta}}}{100} * \tilde{N}_{\text{вдв}}$	$C_{\text{пдв}}$ - ставка податку у відсотках
7.	Можлива загальна сума імпортованої партії	$P_c = Z_c + \Pi_c$	
8.	Скоригований рівень витрат на імпортовану партію, %	$\hat{A}_{\varepsilon} = \frac{\hat{A}_{\bar{n}} - \hat{A}_{\delta} + (\hat{A}_{\varepsilon} * 100)}{D_{\bar{n}}}$	V_c - середній рівень витрат по даній групі товарів, %; V_T - транспортні витрати, %; V_K - конкретні витрати на транспортування партії.
9.	Сума можливих витрат обігу за угодою	$\hat{A}_i = \frac{\hat{A}_{\varepsilon} * D_{\bar{n}}}{100}$	
10. 0	Сума можливого балансового прибутку за угодою	$\Pi_y = P_c - Z_c - V_o - \text{ПДВ}$	V_o - можливі витрати обороту за угодою
11. 2	Рівень чистого прибутку за угодою відносно загальної вартості імпортованої партії, %	$\ddot{I}_{\zeta} = \frac{\dot{I}_{\zeta} * 100}{C_{\bar{n}}}$	

12. 3	Рівень чистого прибутку за угодою відносно можливої суми реалізації імпортованої партії	$\dot{I}_{\delta} = \frac{\dot{I}_{\div} * 100}{D_{\bar{n}}}$	
13. 4	Рівень чистого прибутку за угодою відносно можливих витрат обороту за угодою	$\dot{I}_{\delta} = \frac{\dot{I}_{\div} * 100}{\hat{A}_i}$	

Додаток К

Реферат - цей термін використовується для назви:

1) короткого усного або письмового викладу наукової праці, результатів наукового дослідження, змісту книги;

2) доповіді на будь-яку тему, написаної, зробленої на основі критичного огляду літературних та інших джерел.

Реферат готується за одним або кількома джерелами. У ньому автор подає чужі і власні думки. У рефераті потрібно не тільки викласти все найголовніше з обраної теми, а й дати власну оцінку і зробити висновки.

Реквізити:

1. Назва міністерства, якому підпорядковується установа.

2. Назва закладу, в якому навчається автор.

3. Назва кафедри, на якій виконано роботу.

4. Заголовок (тема реферату).

5. Прізвище, ім'я, по батькові, посада, науковий ступінь керівника роботи.

6. Місце і рік написання.

7. Текст, який складається з:

- вступу;
- основної частини;
- висновків.

8. Список використаної літератури.

Реквізити 1-6 зазначаються на титульній сторінці.

Що таке курсова, дипломна робота?

Наукова робота (курсозна, дипломна) - це письмовий виклад власних результатів наукового дослідження, який ґрунтується на критичному огляді бібліографічних джерел.

Наукові роботи пишуться для виявлення знання студентів з конкретної дисципліни на певному етапі навчання (закінчення курсу або повного циклу навчання у вузі). Вони підлягають обов'язковому оцінюванню, результати якого фіксуються у відповідних документах (наприклад, протоколах).

За формою подання матеріалу курсозна та дипломна роботи подібні до реферату, але за обсягом повинні бути більшими (курсозна – 25-30, а дипломна – 50-70 друкованих сторінок).

Реквізити:

1. Назва міністерства, якому підпорядковується установа.

2. Назва закладу, в якому навчається автор.

3. Назва циклової комісії, на якій виконано роботу.

4. Заголовок (тема реферату).

5. Прізвище, ім'я, по батькові особи, що пише реферат.

6. Назва факультету і номер групи, де навчається автор.

7. Прізвище, ім'я, по батькові, посада, науковий ступінь керівника роботи.

8. Місце і рік написання.

9. Текст, який складається з:

- вступу;
- основної частини;
- висновків.

10. Список скорочень.

11. Бібліографія та/або список використаних джерел.

12. Додатки (схеми, таблиці, графіки, креслення, словники тощо).

Реквізити 1-8 зазначаються на титульній сторінці.

Вимоги до оформлення рефератів, курсових та дипломних робіт

Реферат друкується на аркушах білого кольору формату А4 з однієї сторони. Висота букв і цифр повинна бути не менше 1.8 мм, до 30 рядків тексту на 1 сторінці (інакше кажучи, шрифт Times

New Roman, розмір шрифту 14, міжрядковий інтервал 1,5). Розміри полів: ліве - 30 мм, праве - 10 мм, верхнє та нижнє - по 20 мм.

На титульному аркуші реферату вказують назву закладу, факультет, спеціальність, дисципліну, тему, курс, групу, прізвище й ініціали студента та викладача.

Текст реферату повинен ділитися на розділи, пункти, підпункти.

Заголовки розділів необхідно розміщувати в середині рядка без крапки в кінці і друкувати прописними буквами, не підкреслюючи.

Нумерацію сторінок, розділів, малюнків, таблиць проставляють арабськими цифрами без знаку №.

Першою сторінкою роботи є титульний аркуш, який включається в загальну нумерацію сторінок. На титульному аркуші номер сторінки не проставляється, на наступних сторінках номер проставляється в правому верхньому кутку сторінки без крапки.

Розділи реферату повинні мати порядкову нумерацію і позначатися арабськими цифрами з крапкою, наприклад: 1., 2., 3.

У нумерацію підрозділу (якщо такий є) входить номер розділу і номер підрозділу в цьому розділі, розділені крапкою. Наприклад: 1.1., 1.2., 1.3.

Таблиці та малюнки нумерують у межах кожного розділу роботи двома цифрами: номер розділу і підпорядкований номер малюнку, розділені крапкою. Наприклад: малюнок 1.5. (5 малюнок першого розділу). Кожний малюнок повинен мати назву. Слово "малюнок", його номер і назву розміщують під малюнком таким чином: Малюнок 1.5. Організаційна схема управління (без крапки в кінці).

P.S. Правила, стандарти, вимоги - це, звісно, дуже добре, проте не варто сильно заморочуватись, адже не всі викладачі настільки прискіпливо ставляться до оформлення рефератів, курсових та дипломних робіт.

Приклади оформлення списку використаних джерел (літератури):

Монографії (один, два або три автори) –

Василенко М.В. Теорія інформаційних систем: Навч. посібник. – К.: Вища шк., 1992. – 430с.

Афанасьев В.В., Василько О.Н. Расчёты на программируемых микрокалькуляторах. – М.: Энергоиздат., 1992. – 190с.

Меліков А.З., Іванов В.М., Рюмін Н.А. Математичні моделі багатопотокових систем обслуговування. – К.: Техніка, 1998. – 265с.

Чотири автори –

Основы создания гибких автоматизированных производств / Л.А.Сидоров, Л.В. Адамович, В.Т.Музычук, А.Е. Гридасов; Под ред. Б.И. Тимофеева. – К.: Техніка, 1986. – 144с.

П'ять і більше авторів Системный анализ / Н.И. Белоус, Е.И. Вишняков, В.Ю.Левин и др. – М.: Экономика, 1995. – 620с.

Багатотомні видання –

Історія України: у 8т. – К.: Основи, 2004. – Т. 2. – 530с.

Перекладені видання –

Мишкін, Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ. – К.: Основи, 1999. – 963с.

Збірник наукових праць –

Вычислительная и прикладная математика. Сб. науч. раб. – К.: Либідь, 1996. – 85с.

Статті з журналів, інших часописів –

Нижник Н.Р. Синергетично - рефлексивна модель соціальної самоорганізації та управління // Вісник НАДУ при Президентіві України. – 2003. - №3. – С.5-14.

Енциклопедії –

Юридична енциклопедія: у 6 т. / Ред. кол.: Ю.С.Шученко (голова ред. кол.) та ін. – К.: "Укр.енцикл.", 2001. – Т. 3. – 530с.

									¹ М	И	Т	О									
									² Т	А	Р	И	Ф								
									³ В	В	І	З	Н	Е							
									⁴ В	И	В	І	З	Н	Е						
									⁵ Д	Е	Р	Ж	А	В	Н	Е					
									⁶ А	Д	В	А	Л	О	Р	Н	Е				
									⁷ С	П	Е	Ц	И	Ф	І	Ч	Н	Е			
									⁸ К	О	М	Б	І	Н	О	В	А	Н	Е		
									⁹ З	Р	І	В	Н	Ю	В	А	Л	Ь	Н	Е	
									¹⁰ П	Р	Е	Ф	Е	Р	Е	Н	Ц	І	Й	Н	Е
¹¹ А	Н	Т	И	Д	Е	М	П	І	Н	Г	О	В	Е								

Рисунок 6 – Кросворд з відповідями

Додаток М

Паблік рілейшнз (PR) - це система зв'язків із громадськістю, яка припускає постійну діяльність по розвитку взаємин між фірмою і громадськістю та формування суспільних поглядів.

PR - це, в першу чергу, інформаційний супровід поточної діяльності компанії / підприємства за допомогою текстів первинної, вторинної і суміжній областей PR, тільки після цього PR - це комплекс заходів, який часто називають event marketing. PR не відноситься до маркетингу, їх об'єднує лише процес "управління": людьми чи інформацією. Кінцева мета PR - дійсно, формування позитивного іміджу, але як етап в процесі нецінкової конкуренції для отримання економічного прибутку.

PR, або Public Relations перекладається з англійської як "зв'язки з громадськістю». PR є частиною системи маркетингових комунікацій фірми. Мета будь-якого PR-заходи - створення сприятливого іміджу фірми-комунікатора в очах споживачів. Існує безліч засобів PR, основними є публісیتی та організація заходів подієвого характеру.

Вперше поняття «public relations» використав у 1807 р. президент США Томас Джефферсон у своєму «Сьомому звертанні до Конгресу».

PR включає в себе наступні види діяльності:

- Планування програми - аналіз проблем і можливостей, визначення цілей, рекомендації щодо планування діяльності й оцінки результатів. Постійна підтримка зв'язку між менеджментом і клієнтами.

- Написання й редагування - оскільки робота PR часто пов'язана з необхідністю охоплення якомога більших груп людей, цей метод використовує друковане слово - звіти акціонерів, річні звіти, прес-релізи, сценарії відеороликів, статті, замітки, виступи, інформаційні бюлетені.

- Стосунки з мас-медіа - розвиток і підтримка позитивних робочих контактів з журналістами. Включає в себе застосування знань про те, як працюють місцеві й загальнонаціональні газети, журнали й телебачення, а також враховує інтереси журналістів.

- Корпоративна цілісність - розвиток і підтримка корпоративної культури за допомогою внутрішньої реклами, що представляє в першу чергу ім'я й репутацію компанії, а потім її продукцію.

- Виступи - ефективне спілкування з окремими людьми й групами за допомогою зустрічей, презентацій і відкритих дискусій.

- Виробництво - брошури, звіти, відеоролики й мультимедійні програми є істотною частиною комунікації. Координація студійної й натурної фотографії. Також для контролю над процесом важливо знання техніки звукозапису.

- Особливі заходи - інформаційні конференції, виставки, фестивалі, дні відкритих дверей, змагання й програми нагородження - всі ці заходи використовуються для залучення уваги окремих груп.

- Дослідження й оцінка - це перше, чим буде займатися PR-спеціаліст, - це, звичайно, аналіз і збір фактів. PR-діяльність необхідно оцінювати як тривалий процес, з визначенням стратегії розвитку на майбутнє.

Мультимедійна презентація – це спосіб розповісти про себе з допомогою найсучасніших і найперспективніших рекламних технологій. Аудіо, відео та графічна інформація урізноманітнюють рекламний матеріал і забезпечують його краще сприйняття. Мультимедійна презентація на візитній картці або стандартному компакт-диску стане ефективним інструментом Вашої маркетингової діяльності.

Процес створення CD-презентації передбачає:

- Визначення технічного завдання.
- Створення програмної частини презентації.
- Створення графічного макету.
- Представлення Замовнику макету презентації.
- Пропозиція Замовником списку виправлень, які необхідно внести до макету.
- Внесення в макет необхідних змін.
- Запис презентації на компакт-диск.

Сучасна мультимедійна презентація – сукупність текстів, зображень, звуку, відео, анімації і інших засобів представлення інформації. Використання таких засобів дозволяє досягти максимальної ефективності мультимедійної презентації.

Презентація може містити анімовані ролики, фото- і відеоматеріали, двомірну і тривимірну графіку, озвучення диктором, музичне оформлення, а також найрізноманітніші довідкові матеріали з текстами і схемами.

Найбільш ефективним для людського сприйняття вважається використання в мультимедіа-презентації аудіовізуальної інформації, коли людина чує і бачить одночасно. Крім того, важливою частиною мультимедійної презентації є інтерактивність, взаємодія з користувачем.

Презентацію можна записати на різні носії інформації: CD і DVD. Проглянути презентацію можна на моніторі комп'ютера або екрані телевізора. Мультимедійні презентації знаходять все більш широке застосування в бізнесі.

На сьогоднішній день мультимедіа-презентації – сучасний та ефективний спосіб подання інформації клієнтам, партнерам та інвесторам.

Переваги мультимедійних CD\DVD-презентацій:

- Наочність аудіовізуальної інформації і зручність сприйняття;
- Зручна інтерактивна форма подання;
- Вміщує більший об'єм інформації порівняно з друкованою продукцією;
- Мобільність та компактність;
- Вартість тиражуваннями нижча від вартості друку середнього буклету;
- Можливість оперативного внесення змін.

Презентація продукту – коротка мультимедійна презентація одного продукту чи послуги компанії з технічними характеристиками і описом виконані в оригінальному дизайні.

Стисла презентація компанії – мультимедійна презентація компанії виконана в оригінальному дизайні, стисла відеозаставка, підготована з відеоматеріалів Замовника, один інтерактивний механізм (динамічний фотоальбом, каталог).

Корпоративна презентація – презентація з великою кількістю розділів та інформаційним наповненням, відео-, аудіоматеріалом, кілька інтерактивних інструментів.

Зеліч (Яцко) Вікторія Вікторівна

**МЕНЕДЖМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Навчально-методичний комплекс

Умовн. друк. арк. 5,6
Підписано до друку 31.08.2015 р.
Зам.№75/4

Редакційно-видавничий відділ ДВНЗ «УжНУ»
88015, м. Ужгород, вул. Заньковецької, 89
dep-editors@uzhnu.edu.ua

