



**КИЇВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ
І ТЕХНОЛОГІЙ ТРАНСПОРТУ**
Кафедра “Менеджмент організацій транспорту”

ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

навчально-методичний комплекс
для студентів заочної форми навчання
усіх спеціальностей

Київ - 2003

Навчально-методичний комплекс з дисципліни “Основи зовнішньоекономічної діяльності” розглянутий на засіданні кафедри “Менеджмент організацій транспорту” (протокол № “ ” від “ ” 2003р.) та на засіданні методичної комісії факультету (протокол № “ ” від “ ” 2003р.)

Призначений для студентів заочної форми навчання усіх спеціальностей, та відповідає робочій програмі дисципліни “Основи зовнішньоекономічної діяльності” заочної форми навчання.

Укладачі: к.е.н., доцент Князева Л.М.

Рецензенти: к.е.н., доцент Новікова І.В.
к.е.н., доцент Богацька Л.М.

ЗМІСТ

1. МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ЩОДО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ “ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ”	4
1.1. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛІНИ “ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ”	5
1.2. ЗМІСТ ТЕМ ДИСЦИПЛІНИ “ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ”	6
1.3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВИКОНАННЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ	11
1.4. КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ	21
1.5. Тестовий контроль знань	23
1.6. Перелік рекомендованої літератури	35
2. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВИКОНАННЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ	39
2.1. Загальні положення	39
2.2. Вибір завдання та структура контрольної роботи	39
2.3. Вимоги до оформлення контрольної роботи.	40
Додаток 1. Порядок вибору питань та завдання для контрольних робіт	42
Додаток 2. Питання для контрольної роботи	43
Додаток 3. Завдання до контрольної роботи та пояснення щодо їх розв’язання	44
Додаток 4. Орієнтований зміст контрольної роботи	45
Додаток 5. Зразок оформлення титульної сторінки контрольної роботи	46
Додаток 6. Методичні вказівки з вивчення Правил Інкотермс-2000	47

1. Методичні рекомендації щодо вивчення дисципліни “Основи зовнішньоекономічної діяльності”

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

Відповідні законодавчі акти України створюють необхідні умови українським підприємствам для виходу на зовнішній ринок і розвитку ЗЕД діяльності у різних формах. Звідси мета дисципліни – надати студентам спеціальних знань в галузі зовнішньоекономічної діяльності, технології підготовки та укладання і виконання зовнішньоекономічних угод, планування їх ефективності. Основні завдання дисципліни полягають у формуванні студентів сучасного економічного мислення щодо зовнішньоекономічної діяльності, вміння використовувати в практичній діяльності оптимальних стратегій і тактики виходу на зовнішній ринок, технологій експортно-імпортової діяльності, оцінювати вплив на неї тарифного, нетарифного і митного регулювання, а також визначати ефективність здійснення експортно-імпортової угод.

Тому навчально-методичний комплекс дисципліни “Основи зовнішньоекономічної діяльності” передбачає розгляд суті нового механізму здійснення зовнішньоекономічних зв’язків в Україні і можливостей використання його в практичній діяльності підприємств.

Він сприяє теоретичній і практичній підготовці студентів з питань зовнішньоекономічної діяльності на сучасному етапі, широкого використання для цього таких форм і методів навчання як індивідуальної та самостійної роботи, виконання різноманітних практичних завдань, тестів, ситуацій, а також контрольної роботи, контроль і оцінку знань, умінь і навичок.

При вивченні тем дисципліни студенту необхідно не тільки усвідомити директивні та теоретичні матеріали і розробки, які висвітлюють сутність досліджуваних проблем, але й провести аналіз відповідної практичної діяльності, її сильних і слабких сторін, враховуючи умови на Україні та конкретної фірми. Бажано, щоб студент висловив своє ставлення до її проблем.

Контрольні питання показують зміст кожної теми програми. Під час самостійної роботи доцільно підготувати на них та на завдання, а також тести, повні відповіді у своїх конспектах, або інформаційних картках.

1.1. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛІНИ “ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ”

№ п/п	Найменування теми
1.	Зовнішньоекономічна діяльність та система її регулювання в Україні.
2.	Основні стратегії виходу суб'єктів ЗЕД України на зовнішній ринок.
3.	Організаційні форми зовнішньоекономічної діяльності.
4.	Види зовнішньоекономічних комерційних угод та методи їх здійснення.
5.	Визначення доцільності зовнішньоторговельних операцій.
6.	Оцінка впливу тарифного і нетарифного регулювання на діяльність суб'єктів ЗЕД України.
7.	Вплив митного регулювання на здійснення зовнішньоекономічної діяльності.
8.	Підготовка до укладання зовнішньоекономічних угод /контрактів/.
9.	Порядок укладання та виконання контрактів.
10.	Ціна товару в зовнішньоекономічних договорах /контрактах/.
11.	Умови розрахунків у зовнішньоторговельних операціях.
12.	Транспортні умови зовнішньоекономічних договорів /контрактів/.
13.	Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
14.	Економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності.

1.2. Зміст тем дисципліни

Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність та система її регулювання в Україні.

Зміст поняття “зовнішньоекономічна діяльність” (ЗЕД). Вплив зовнішньоекономічної діяльності на розвиток економічного стану України. Характеристика основних показників зовнішньоекономічної діяльності. Обсяг та динаміка зовнішнього товарообігу України. Торговельний баланс, сальдо торговельного балансу. Структура експорту та імпорту. Характеристика зовнішньоекономічних зв'язків з окремими країнами, групами країн. Ефективність стану зовнішньоекономічних зв'язків в цілому.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Функції Верховної Ради, Кабінету Міністрів України, Міністерства фінансів, Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Національного Банку України, Державної Митної служби України. Управління зовнішньоекономічною діяльністю в областях України. Торгові представництва за кордоном. Характеристика недержавних органів зовнішньоекономічної діяльності: торгово-промислові палати, фондові і валютні біржи та подібне.

[3; 5; 6; 7; 41]

Тема 2. Основні стратегії виходу суб'єктів ЗЕД України на зовнішній ринок.

Види, принципи та суб'єкти ЗЕД України. Право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Підприємство – головна ланка ЗЕД України. Доцільність сучасних організаційних структур в зовнішній торгівлі. Вибір суб'єктами України, що займаються самостійною господарською діяльністю, стратегій виходу на зовнішній ринок. Тактика їх реалізації.

[1; 3; 4; 5; 6]

Тема 3. Організаційні форми зовнішньоекономічної діяльності.

Характеристика різноманітних форм зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Організаційні форми торгівлі сировинною продукцією. Організація торгівлі готовою продукцією. Форми зовнішньої торгівлі машинами і обладнанням у сучасних умовах. Умови торгівлі комплексним устаткуванням. Форми торгівлі результатами інтелектуальної діяльності та послугами.

[3; 4; 5; 28; 47]

Тема 4. Види зовнішньоекономічних комерційних угод та методи їх здійснення.

Об'єкти зовнішньоекономічних комерційних угод. Зміст основних і забезпечуючих угод. Місце експортно-імпортних угод в зовнішньо-економічній діяльності підприємства. Класифікація угод зустрічної торгівлі. Предмет угод, щодо закупівлі /продажу/ науково-технічних знань і послуг та умови їх здійснення. Інжиніринг як самостійний вид зовнішньоекономічних комерційних угод. Доцільність використання угод на комплексний інжиніринг. Об'єкти лізингових угод і їх вплив на ефективність господарської діяльності підприємств. Основа для укладання зовнішньоекономічних угод, щодо реалізації міжнародного виробничого і науково-технічного співробітництва.

Етапи та операції, які повинні забезпечити ефективність МКУ. Діяльність щодо забезпечення умов здійснення запланованої міжнародної угоди. Вибір ринку. Вибір інофірми. Підписання контракту. Відвантаження товару. Розрахунки. Закриття угоди.

Методи здійснення МКУ. Розвиток прямих МКУ. Доцільність використання непрямого методу. Характеристика основних посередників, що діють на зовнішніх ринках. Поняття і види торгово-посередницьких операцій. Операції з перепродажу. Комісійні, агентські, брокерські операції. Позиція посередників на ринку

[1; 4; 48; 53; 55]

Тема 5. Визначення доцільності зовнішньоторговельних операцій.

Виявлення цілей, експорту /імпорту/ товарів /послуг/. Встановлення їх взаємозв'язку з деревом цілей підприємства.

Оцінка експортного потенціалу, або потреби в імпорті. Аналіз перспектив даного ринку, потреб, фінансово-економічного потенціалу, матеріально-технічної бази (забезпеченість ресурсами), свого товарного асортименту господарського портфелю. Визначення конкурентоспроможності підприємства і товарів на зовнішньому ринку. Виявлення сильних і слабких сторін в діяльності підприємства, знаходження шляхів її вдосконалення.

Оцінка зовнішньоторговельного середовища і засобів виходу на ринок. Вибір виду договору для оформлення ділових відносин з іноземним партнером. Визначення ефективності майбутньої зовнішньоторговельної операції.

[1; 2; 3; 5; 28]

Тема 6. Оцінка впливу тарифного і нетарифного регулювання на діяльність суб'єктів ЗЕД України.

Тарифні обмеження як один із найважливіших інструментів зовнішньоекономічної політики держави. Митний тариф та методи стягнення мита з товарів, що перетинають митний кордон держави. Митна вартість і порядок її нарахування. Вплив країни походження товару на розмір ставки ввізного мита.

Роль нетарифних обмежень у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності шляхом прямого обмеження імпорту з метою захисту певних галузей національних виробництв. Заходи, що безпосередньо спрямовані на обмеження зовнішньоекономічної діяльності, і які здебільшого відносяться до адміністративних формальностей. Заходи, що безпосередньо направлені на обмеження імпорту чи стимулювання експорту, але які призводять саме до цього результату.

Привабливість для здійснення зовнішньоекономічної діяльності вільних економічних зон.

[3; 5; 7; 44; 48]

Тема 7. Вплив митного регулювання на здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Митна політика України. Головні положення митного регулювання щодо здійснення митного контролю. Акредитація суб'єктів ЗЕД в митних органах. Декларування експортно-імпортних операцій. Порядок документального оформлення митних операцій.

[3; 5; 19; 20; 39]

Тема 8. Підготовка до укладання зовнішньоекономічних угод /контрактів/.

Визначення порядку організації договірної роботи на підприємстві. Формування портфелю замовлень. Використання різних засобів встановлення контактів з потенційними покупцями /продавцями/. Види оферти та вимоги до її змісту.

Видача та вивчення умов замовлень, запитів, комерційних листів з інформацією про наміри вступити в переговори щодо укладення конкретної угоди тощо. Успішна участь в тендерах, торговельно-промислових виставках і ярмарках, як міжнародних, так і національних. Проведення попередніх переговорів.

[1; 4; 29; 37; 49]

Тема 9. Порядок укладання та виконання контрактів.

Способи укладення контрактів. Умови укладання контрактів в письмовій і частково в усній формах. Доцільність використання типових контрактів як виразників міжнародної торгівлі, що склалася на практиці. Укладання угод як знаряддя впровадження в практику сучасних торговельних угод.

Умови контракту: основні, додаткові. Характеристика основних умов контракту: преамбула, предмет договору /контракту/, кількість та якість товару, /обсяги виконання робіт, надання послуг/, базисні умови поставки товарів /приймання-здавання виконаних робіт або послуг/, ціна та загальна вартість договору /контракту/, умови платежів, умови приймання-здавання товару /робіт, послуг/, упаковка та маркування, форс-мажорні обставини, санкції та рекламації, урегулювання спорів у судовому порядку, місце знаходження /місце проживання/, поштові та платіжні реквізити сторін. Додаткові умови контракту, які визначаються за домовленістю сторін: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців договору /контракту/, агентів, перевізників, визначення норм навантаження /развантаження/, умови передачі технічної документації, збереження торгових марок, порядок оплати податків, митних зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту контракт починає діяти, кількість підписаних його примірників, можливість та порядок унесення змін до договору /контракту/ та інше. Місце і термін укладання угоди. Характеристика партнерів, що її укладають. Предмет зовнішньоекономічного договору. Кількість та якість товару. Засоби їх визначення. Зміст базових умов, що визначають обов'язки продавця та покупця при доставці товарів. Можливості формування різноманітних базових умов згідно з «Інкотермс» 2000 р. (додаток 5). Термін поставки в умовах зовнішньої торгівлі, підвищення вимог до нього. Зміст додаткових умов контракту.

Основні етапи виконання експортно-імпортних контрактів. Забезпечення своєчасного відвантаження товару. Підготовка товару до відвантаження. Оформлення страхового полісу і рознарядок. Замовлення транспортних засобів. Оформлення банківської гарантії, актів огляду, здачі товарів, отримання, листування по рекламаціях, пред'явлення претензій, здача документів в архів.

[5; 14; 31; 36; 46]

Тема 10. Ціна товару в зовнішньоекономічних договорах /контрактах/.

Особливості цінової політики та цінові стратегії підприємств на зовнішніх ринках. Методи встановлення зовнішньоекономічних цін. Одиниця виміру ціни, базис ціни, валюта ціни, спосіб фіксації та рівень ціни. Види цін в залежності від способу фіксації: тверда, рухома, з наступною фіксацією, ковзаюча. Порядок розрахунків ціни за конкурентними листами. Поняття індикативних цін.

[1; 2; 5; 37; 38]

Тема 11. Умови розрахунків у зовнішньоторговельних операціях.

Вплив вибіру форм і умов розрахунків на швидкість і гарантію отримання платежу, суму витрат, пов'язаних з проведенням операції через банки. Способи платежу: платіж готівкою, авансовий платеж і платіж у кредит. Кредитні засоби платежу: чеки та векселі. Форми платежів: авансовий платіж, акредитив, інкассо, відкритий рахунок.

[5; 8; 12; 13; 16]

Тема 12. Транспортні умови зовнішньоекономічних договорів /контрактів/.

Фрахт та страхування міжнародних перевезень. Види міжнародних перевезень: морські, залізничні, автомобільні, повітряні. Трампове та лінійне судноплавство. Чартерний договір та коносамент. Організація та технологія залізничних перевезень. Особливості документального оформлення автомобільних та повітряних перевезень.

Транспортно-експедиторські підприємства. Порядок надання транспортно-експедиційних послуг суб'єктам ЗЕД. Визначення цін на транспортне обслуговування.

[5; 19; 20; 35; 40]

Тема 13. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Необхідність валютного регулювання. Суб'єкти валютного ринку. Види валюти та валютних операцій. Міждержавний та національний рівні валютного регулювання. Об'єкти валютного ринку. Валютний курс національної грошової одиниці та його види. Індeksi валютних курсів. Інструменти валютного регулювання.

[5; 13; 16; 55; 56]

Тема 14. Економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності.

Доцільність визначення ефективності ЗЕД. Фактори, що впливають на ефективність окремих її напрямків. Показники ефективності ЗЕД та порядок їх розрахунків.

Визначення ефективності зовнішньоторговельних операцій. Основні елементи, які формують ефективність комерційних угод з іноземним партнером. Система показників їх ефективності. Послідовність розрахунків ефективності зовнішньоторговельної операції. Розробка міроприємств по підвищенню ефективності планування зовнішньоторговельної угоди.

[2; 4; 5; 44; 48;]

1.3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВИКОНАННЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

Ці види робіт спрямовані на забезпечення фундаментальної наукової, загальноосвітньої та практичної підготовки спеціалістів.

Метою самостійної роботи студентів є підвищення ефективності навчального процесу шляхом позааудиторного навчання.

В процесі самостійної роботи необхідно поглибити вивчення нижченаведених питань та вирішити ситуаційні завдання.

Результати самостійної роботи контролюються викладачем. Контроль здійснюється у формі співбесіди або рефератів. Знання студентів оцінюються за п'ятибальною системою.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Стан та головні напрямки розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.
2. Система державних органів ЗЕД в Україні.
3. Недержавні органи регулювання ЗЕД.
4. Суб'єкти ЗЕД України і право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності.
5. Сучасні організаційні структури в зовнішній торгівлі.
6. Вибір суб'єктами ЗЕД України стратегій виходу на зовнішні ринки.
7. Міжнародні товарні біржи та аукціони як основні організаційні форми торгівлі сировиною та продовольством.
8. Успішна участь суб'єктів ЗЕД в міжнародних ярмарках /виставках/.
9. Форми зовнішньої торгівлі машинами і обладнанням в сучасних умовах.
10. Використання лізингових операцій в зовнішньої торгівлі та на Україні.
11. Міжнародні торги /тендерна торгівля/.
12. Форми торгівлі результатами інтелектуальної діяльності та послугами.
13. Торгово-посередницькі операції на зовнішніх ринках.
14. Види зовнішньоекономічних угод.
15. Методи здійснення зовнішньоекономічних угод.
16. Зустрічна торгівля та її види.
17. Оцінка впливу митного регулювання на ефективність діяльності суб'єктів ЗЕД України.
18. Підготовка та порядок укладання і виконання зовнішньоекономічних договорів /контрактів/.
19. Транспортні умови контрактів.
20. Організація і технологія міжнародних залізничних перевезень.
21. Організація і технологія морських, автомобільних та повітряних перевезень.
22. Методи встановлення зовнішньоекономічних цін та визначення конкурентної ціни в контрактах.
23. Умови платежу та форми розрахунку, що використовуються в зовнішньоекономічних контрактах.

24. Страховий захист зовнішньоекономічних операцій.
25. Проблеми та перспективи розвитку вільних економічних зон.
26. Вплив збутової політики на ефективність діяльності суб'єкта ЗЕД.
27. Економічна ефективність ЗЕД.

СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Завдання 1.

Фірма “Стугна” збирається провести переговори з іноземним партнером щодо можливості закупівлі кави проти експорту одягу на суму 4250 тис. амер. доларів. Біржова ціна 1 т кави по ф’ючерсному контракту з поставкою через місяць після дати, що попереджає початку переговорів, складає 2500 амер. доларів.

На ринку відзначається підвищена тенденція цін на каву. Очікується, що ціна на каву до кінця переговорів підвищиться до \$2800 за 1 т. Один ф’ючерсний контракт на каву - 17 т.

Зміст завдання:

1. Визначте необхідну підстраховочну операцію для гарантування закупівельної ціни товару на ф’ючерсному ринку;
2. Розрахуйте та висвітліть результати відповідного хеджування у запропонованій нижче формі таблиці.

Таблиця

Результати операції по _____ хеджуванню
назва операції

Ф’ючерсний ринок	Ринок реального товару
Зміст операції та відповідні розрахунки	
Зміст зворотньої (офсетної) операції та відповідні розрахунки	Зміст та відповідні розрахунки щодо комерційної операції на ринку реального товару
Результати хеджування (зміст та відповідні розрахунки)	Результати комерційної угоди (зміст та відповідні розрахунки)

Завдання 2.

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

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

Зміст завдання:

1. Визначте структуру зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
2. Визначте основні види зовнішньоекономічних стратегій держави та обмеження зовнішньоторгівельних операцій, які воно може встановити.
3. Назвіть стратегію захоплення зовнішнього ринку акціонерним підприємством “Секунда”.

Завдання 3

АТ «Секунда» отримала комерційну пропозицію від іноземного партнера про закупівлю 600 годинників. Зробіть висновки про доцільність цієї угоди.

Вихідні дані:

Базис поставки		DAF-кордон України
Умови розрахунку		за фактом поставки
Сума витрат по транспортуванню товарів	(ЗТ)	500 грн.
Сума витрат на обслуговування кредиту	(ЗК)	300 грн.
Ціна пропонуємого для закупівлі товару	(Цзп)	\$ 40
Планована ціна реалізації на внутрішньому ринку	(Цр)	розрахуйте, використовуючи витратний метод існуючий курс на день виконання завдання
Вартість одиниці іноземної валюти по курсу НБУ України	(Свс)	
Ставка митного податку на товар	(Стп)	- 10,00 %
Ставка митних зборів	(Стс)	- 0,20, але не більше \$1000
Ставка податку:		
на додану вартість при імпорті на внутрішньому ринку	(Сндс _і)	- 20,00 %
	(Сндс)	- 20,00%
на прибуток	(Снпр)	- 30,00 %
Сума інших обов'язкових платежів, виплачуємих з прибутку	(НП)	- 85,00 грн.
Ставка банку за закупівлю валюти на біржі	(Сбс)	- 0,01 %
Ставка біржового збору від суми угоди	(Скв)	- 0,01 %
Прогнозований термін реалізації товару на внутрішньому ринку	(П)	- 1 місяць
Рівень інших матеріальних та прирівнених до них витрат щодо обігу закупки	(УМЗ)	- 0,60 %
Рівень витрат на оплату праці	(УФ)	- 1,00 %
<i>Нарахування:</i>		
у пенсійний фонд	(Сп)	- 32,00%
у фонд соціального страхування	(Сс)	- 2,50%

у фонд соціального страхування на випадок безробіття	(Сб)	- 2,50%
збір на випадок травматизму (від виду діяльності)	(Ст)	- 2,70 %

Зміст завдання:

1. Розрахуйте суму обов'язкових платежів за пропонованою угодою, віднесених на витрати обігу та прибуток АТ «Секунда».

2. Визначте ефективність закупівлі годинників по імпорту на основі показників чистого прибутку та відповідних показників рентабельності (Ри, Ртз. Ртр).

Завдання 4

Результатами переговорів АТ “Секунда” з іноземним партнером згідно його пропозиції щодо закупки 600 годинників за ціною 45 дол. (завдання 3) були змінені умови платежу (80 % передоплата і 20 % - відстрочка платежу за фактом поставки на 20 днів).

На підстави відповідних розрахунків зробіть висновки про доцільність зазначених змін. Вихідні дані для обліку наведені у завданні 3.

Доповнення до вихідних даних

Період часу між передоплатою та надходженням годинників $П_1$ - 1 місяць

Середньомісячний темп інфляції за попередній період $ТИ$ - 1,2 %

Середньомісячна ставка депозитного проценту $ДП$ - 2,5 %

Закупка може бути здійснена без залучення кредитних ресурсів.

Зміст завдання:

1. Покажіть вплив умов платежу за контрактом на ефективність зовнішньоекономічної угоди.
2. Зробіть висновки про ефективність угоди на основі оцінки показників чистого прибутку (з урахуванням відповідного упущення доходу) та відповідних показників рентабельності (R_i , R_{t3} , R_{tr}).

Завдання 5

Визначте вплив зміни курсу української національної валюти на ефективність зовнішньоекономічної діяльності АТ “Секунда” за умови, що курс гривні знизився: 1 дол. – 5,2 грн.

На час прогнозування ефективності пропонуємої комерційної угоди з іноземним партнером – 1 дол. – 5,0 грн.

Інші вихідні дані:

ціна пропонуємого для закупки товару (Цзв) – 40 дол.

ціна прогнозованої реалізації товару на
внутрішньому ринку (Цр) – 63 дол.

Зміст завдання:

1. Визначте, коли вигідно чи невигідно експортеру товарів, капіталу, а також відповідному імпортеру коливання валютних курсів. Свої рішення відобразіть у нижченаведеній таблиці.

Таблиця

Вплив коливань валютних курсів на
зовнішньоекономічну діяльність підприємства

Відповідні рішення	Курс національної валюти	
	зниження	підвищення
вигідно		
невигідно		

2. Підтвердіть свої рішення щодо впливу коливань валютного курсу на зовнішньоекономічну діяльність АТ “Секунда” відповідними розрахунками.

Завдання 6

Компанія “APPLE” виробляє та продає телефонні автовідповідачі. В минулому році її фінансові показники склалися:

	Всього, \$	На од.прод., \$
Виручка	1.200.000	60.0
Змінні витрати	900.000	45.0
Вкладений дохід	300.000	15.0
Постійні витрати	240.000	
Прибуток	60.000	

Задача 1.

1. Розрахуйте відносний вкладений дохід компанії “APPLE”.
2. Визначить крапку беззбитковості виробництва телефонних відповідачів в одиницях продукції та в амер.долл.
3. На скільки зросте прибуток компанії, якщо обсяг продажу її продукції в наступному році збільшиться на \$ 400.000? Використайте значення відносного вкладеного доходу.

Задача 2.

1. Керівництво компанії “APPLE” вимагає збільшення прибутку як мінімум на \$ 30.000. Якого обсягу збуту повинна досягти компанія?
2. Визначить запас безпеки (в амер.долл. та в %) компанії, досягнутий в минулому році.
3. Розрахуйте операційний важель компанії “APPLE”. Відділ маркетингу компанії планує збільшення обсягу продажу на 8 відсотків. На скільки відсотків, у даному випадку, слід очікувати зростання прибутку?

Зробіть розрахунок на підставі операційного важеля та підтвердіть його шляхом складання звіту про прибуток.

Задача 3.

Для підвищення обсягів продажу та прибутку менеджери компанії збираються використовувати при виготовленні автовідповідачів більш якісний спікер, який збільшить змінні витрати на \$ 3 на одиницю продукції. Але в цьому випадку виникне можливість скоротити одного інженера по контролю якості, заробітна плата якого складає \$ 30.000 на рік.

Відділ маркетингу компанії “APPLE” очікує, що провадження цього удосконалення дасть змогу підвищити річний рівень продажу на 20 відсотків.

Зробіть аналіз беззбитковості цього випадку:

1. Розробіть прогнозний звіт про прибуток.

2. Визначте крапку беззбитковості та запас фінансової потужності підприємства.

3. Чи варто, на Ваш погляд реалізувати вищезгадане удосконалення?

1.4. Контрольні питання

1. Основні види зовнішньоекономічної стратегії України і їх вплив на ефективність ЗЕД підприємств.
2. Система державних і недержавних органів регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
3. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності України та право на її здійснення.
4. Сучасні організаційні структури у зовнішній торгівлі.
5. Міжнародні біржи як одна з основних організаційних форм зовнішньої торгівлі сировиною та продовольством.
6. Використання міжнародних товарних аукціонів в зовнішньої торгівлі.
7. Міжнародні ярмарки /виставки/.
8. Успішна участь суб'єктів ЗЕД в міжнародних ярмарках /виставках/.
9. Особливості та форми зовнішньої торгівлі машинами та обладнанням.
10. Умови зовнішньої торгівлі комплектним устаткуванням та форми угод на його поставку.
11. Міжнародні торги /тендерна торгівля/.
12. Торгівля результатами інтелектуальної діяльності і послугами.
13. Зустрічна торгівля та її види.
14. Порядок проведення бартерних операцій.
15. Операції з давальницькою сировиною.
16. Види зовнішньоекономічних угод.
17. Зовнішньоекономічні угоди із закупівлі-продажу товарів у матеріально-речовій формі.
18. Зовнішньоекономічні угоди із закупівлі-продажу науково-технічних знань і послуг.
19. Комплексний інжиніринг.
20. Орендні угоди.
21. Дістриб'ютерська діяльність на зовнішньому ринку.
22. Ділерська діяльність.
23. Комерційна робота брокера та її документальне оформлення.
24. Діяльність комісiонера та консiгнатора на зовнішньому ринку.
25. Основні стратегії виходу суб'єктів ЗЕД України на зовнішній ринок.
26. Планування доцільності операцій по експорту (імпорту) товарів.
27. Визначення цілей експортно-імпортних операцій і їх взаємозв'язок з деревом цілей підприємства.
28. Оцінка експортного потенціалу (потреби в імпорті).
29. Формування оптимального господарського портфелю підприємства.
30. Вибір стратегії розвитку підприємства.
31. Особливості зовнішньоекономічної стратегії розвитку малих фірм.
32. Особливості зовнішньоекономічної стратегії розвитку середніх фірм.
33. Особливості зовнішньоекономічної стратегії розвитку крупних фірм.
34. Оцінка зовнішньоторговельного середовища.

35. Вплив на зовнішньоторговельні операції тарифного регулювання діяльності суб'єктів ЗЕД України.
36. Оцінка впливу нетарифного регулювання на зовнішньоекономічну діяльність підприємств.
37. Вплив митного регулювання на здійснення ЗЕД.
38. Акредитація суб'єктів ЗЕД у митних установах.
39. Доцільність вільних економічних зон для України.
40. Етапи та операції, що забезпечують ефективність зовнішньоекономічних угод.
41. Підготовка до укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів).
42. Визначення порядку договірної роботи на підприємстві.
43. Формування портфелю замовлень.
44. Використання різних засобів і методів встановлення контактів з потенційними покупцями /продавцями/.
45. Успішна участь в міжнародних ярмарках, /виставках/.
46. Форми та умови укладання зовнішньоекономічних договорів /контрактів/.
47. Доцільність використання типових контрактів та можливий набір умов /розділів/.
48. Методи встановлення зовнішньоекономічних цін та визначення конкурентної ціни в контрактах.
49. Ринкове страхування цін в зовнішньоекономічних договорах.
50. Умови розрахунків у зовнішньоекономічних операціях.
51. Транспортні умови зовнішньоекономічних договорів /контрактів/.
52. Організація і технологія міжнародних залізничних перевезень.
53. Міжнародні морські, автомобільні і повітряні перевезення.
54. Порядок надання послуг транспортно-експедиторськими підприємствами суб'єктам ЗЕД.
55. Класифікація умов "Інкотермс" 2000 р. з точки зору обов'язків продавця.
56. Класифікація умов "Інкотермс" 2000 р. щодо видів транспорту, які використовуються.
57. Страховий захист зовнішньоекономічної діяльності.
58. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
59. Економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності.
60. Оцінка ефективності експортно-імпоротної угоди.

1.5. ТЕСТОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗНАНЬ

1. Яка діяльність, пов'язана з перетинанням державного кордону розкриває зміст зовнішньоекономічної діяльності підприємств?:

- а) товарів, капіталів, грошей;
- б) грошей, капіталів, робочої сили;
- в) товарів, послуг, робочої сили;
- г) грошей, товарів, капіталів, технологій, послуг, робочої сили.

2. З чим пов'язані операції, які визначають зміст поняття «зовнішньо-торговельні операції»?:

- а) імпортом і експортом робочої сили, послуг;
- б) імпортом і експортом товарів, грошей;
- в) імпортом і експортом товарів, послуг;
- г) імпортом і експортом капіталів, товарів.

3. Визначте основні види зовнішньоекономічної стратегії України:

- а) ізоляція;
- б) протекціонізм, вільна торгівля;
- в) насичення дефіцитного ринку з пом'якшеними умовами втілення стратегії;
- г) насичення дефіцитного ринку з жорсткими умовами втілення стратегії.

4. Електротехнічний концерн «Філіпс» впроваджує на зовнішньому ринку глобальні маркетингові стратегії. Визначте їх серед інших:

- а) концентрована, оборонна;
- б) інтернаціоналізації, диверсифікації;
- в) диференціації щодо продукту; сегментації;
- г) дисперсні, атакуючі стратегії.

5. Фірма «Козак» поступово розширює свою долю реалізації конкурентоспроможних товарів на західноєвропейському ринку. Які стратегії пошуку оптимального ринку вона використовує?:

1) концентровані стратегії:

А) атакуючі стратегії:

- а) накопичення бойового знаряддя;
- б) захоплення плацдарму;
- в) атака, штурм.

Б) Оборонні стратегії:

- а) кріпосна оборона;
- б) утримання периметру оборони;

2) Дисперсні стратегії:

А) атакуючі стратегії:

- а) тиски;
- б) граблі;

Б) оборонні стратегії:

- а) бій й ар'єргарді;
- б) партизанська війна.

6. *Що має забезпечити державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності?:*

- а) захист економічних інтересів України та захист інтересів суб'єктів ЗЕД;
- б) використання заходів оперативного регулювання зовнішньоекономічною діяльністю;
- в) створення рівних можливостей для суб'єктів ЗЕД у розвитку всіх видів підприємницької діяльності і всіх напрямків використання доходів та здійснення інвестицій, захист їх законних інтересів та економічних інтересів України;
- г) розвиток і захист конкуренції, запобігання монополізації товарних ринків.

7. *За допомогою чого здійснюється регулювання зовнішньоекономічною діяльністю?:*

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

8. *Який правовий режим запроваджується на території вільних економічних зон для іноземного суб'єкта господарської діяльності?:*

- а) національний;
- б) спеціальний;
- в) найбільшого сприяння.

9. *Які із наведених органів здійснюють державне регулювання зовнішньоекономічною діяльністю?:*

- а) Верховна Рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України;
- б) місцеві Ради народних депутатів, їх виконавчі органи;
- в) Національний банк України; Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України; Державна митна служба України;
- г) територіальні підрозділи (відділення органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України).

10. *Зазначте функції, які виконує Верховна Рада України при регулюванні зовнішньоекономічної діяльності?:*

- а) здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів і відомств України, координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах;
- б) затверджує головні напрямки зовнішньоекономічної політики України;
- в) регулює курс національної валюти України до грошових одиниць інших держав;
- г) затверджує законодавчі акти щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

11. Які із наведених функцій виконує Кабінет Міністрів України при регулюванні зовнішньоекономічної діяльності?:

- а) забезпечує складання зведеного валютного плану України;
- б) здійснює контроль за додержанням всіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законів України та умов міжнародних договорів України;
- в) виступає гарантом кредиту, що налається суб'єктам ЗЕД іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями під застави державного майна України;
- г) регулює курс національної валюти України.

12. Які із наведених функцій виконує Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України?:

- а) затверджує списки товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню та квотування, або забороняється, а також загальні обсяги експортних і імпортних квот;
- б) забезпечує проведення єдиної зовнішньоторговельної політики під час виходу суб'єктів ЗЕД на зовнішній ринок, координацію їх діяльності, у т.ч. відповідно до міжнародних договорів України;
- в) затверджує головні напрямки розвитку зовнішньоторговельної діяльності України;
- г) здійснює заходи нетарифного регулювання ЗЕД.

13. Які квоти (контингенти) називають експортними /імпортними/?:

- а) квоти, що встановлюються по товару (товарах) без зазначення конкретних країн (груп країн), куди товар (товари) експортуються, або з яких він (вони) імпортується;
- б) квоти, то встановлюються по товару (товарах) із визначенням групи країн, куди товар (товари) експортуються, або з яких він (вони) імпортується;
- в) квоти, що встановлюються по товару (товарах) із визначенням конкретної країни, куди товар (товари) можуть експортуватися, або з якої він (вона) можуть імпортуватися;
- г) граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено експортували з території України (імпортувати на територію України) протягом встановленого терміну та який визначається у натуральних чи вартісних одиницях.

14. Які ліцензії називають генеральними?:

- а) належним чином оформлене право на експорт /імпорт/ протягом встановленого терміну певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій та кредитування;
- б) відкритий дозвіл на експортні /імпортні/ операції з певного товару (товарах) та/або з певною країною /групою країн/ протягом періоду дії режиму ліцензування по цьому товару (товарах);
- в) дозвіл на експорт /імпорт/ товару протягом певного періоду часу (але не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу;

г) разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожній окремій операції конкретним суб'єктам ЗЕД на неменший період, ніж це необхідно для здійснення експортної /імпоротної/ операції.

15. *Визначте, від чого нараховуються усі платежі на митницях:*

- а) біржової вартості товару;
- б) ринкової вартості товару;
- в) митної вартості товару;
- г) купівельної спроможності товару.

16. *Які ставки мита передбачені Єдиним митним тарифом України?:*

- а) преференційні, часткові, повні;
- б) пільгові, повні, часткові, повні;
- г) часткові, повні;
- д) преференційні пільгові, повні.

17. *Визначте ставку мита, яка нараховується в % до митної вартості товару:*

- а) компенсаційна;
- б) адвалорна;
- в) комбінована;
- г) специфічна.

18. *На який час нараховується митна вартість товарів?:*

- а) при заповненні вантажної митної декларації;
- б) перетинання товаром митного кордону країни споживача;
- в) отримання товару споживачем;
- д) при підписанні зовнішньоекономічного договору /контракту/.

19. *Які із приведених показників входять до розрахунку суми податку на додану вартість при імпорті непідакцизних бтоварів?:*

- а) митні збори;
- б) митна вартість;
- в) акциз;
- г) ставка митного податку.

20. *На який термін встановлюється сезонне ввізне і вивізне мито?:*

- а) не більше 2 місяців з моменту встановлення;
- б) не більше 3 місяців з моменту встановлення;
- в) не більше 4 місяців з моменту встановлення;
- г) не більше 6 місяців з моменту встановлення.

21. *Який орган України видає сертифікат країни походження товарів?:*

- а) Державна митна служба України;
- б) Державний комітет із стандартизації;
- в) Торговельно-промислова палата;
- г) Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України.

22. Які із наведених нижче зовнішньоекономічних комерційних угод відносяться до основних?:

- а) про міжнародні перевезення вантажів; транспортно-експедиційні; страхування міжнародних вантажів; про їх зберігання;
- б) про обмін продукції у матеріально-речовій формі, патентами, ліцензіями, ноу-хау, інженерно-технічними послугами, інжиніринг;
- в) лізингові угоди, про міжнародний туризм, про реалізацію міжнародного та науково-технічного співробітництва;
- г) про міжнародні розрахунки.

23. Які нетарифні обмеження використовує Україна для регулювання зовнішньоторговельної діяльності підприємств?:

- а) повні, преференціальні та пільгові ставки мита;
- б) експортні та імпорتنі квоти; ліцензування експорту, імпорту; антидемпінгові та компенсаційні мита; стимулювання експорту;
- в) ввізні, вивізні, сезонні митні;
- г) імпорتنі податки і депозити, «добровільні» обмеження експорту, митні формальності, національні стандарти (технічні стандарти, санітарні, ветеринарні та інші норми).

24. Визначте головну перевагу використання посередників у комерційній діяльності підприємств на зовнішньому ринку:

- а) полегшується вихід експортера на ринки «третьох» країн;
- б) зменшуються витрати експортера при просуванні товарів на зовнішньому ринку;
- в) прискорюється пошук контрагентів;
- г) посилюється контроль за ринком збуту.

25. Які посередницькі операції здійснюються від імені торговельного посередника і за його рахунок?:

- а) комісійні і консигнаційні;
- б) дистриб'юторські;
- в) брокерські;
- г) ділерські.

26. Які із наведених операцій здійснюються посередниками від свого імені, але за рахунок експортер?:

- а) брокерські;
- б) комісійні;
- в) консигнаційні;
- г) операції з перепродажу.

27. Які посередницькі операції здійснюються від імені експортера та за його рахунок?:

- а) брокерські;
- б) агентські;
- в) комісійні і консигнаційні;
- г) операції з перепродажу.

28. АТ «Лакомка» виробляє конкурентоспроможні кондитерські вироби, продає їх на внутрішньому ринку та в країнах СНГ, а також закуповує кондитерські вироби російських підприємств для національного ринку. З метою розширення виробництва і збуту продукції АТ «Лакомка» залучило капітал фірми, яка діє в Татарстані, та створило спільне підприємство. В даний час АТ прийняло рішення про продаж опису технології виробництва цукерок «Запорожець за Дунаєм» в Естонію. Визначте засоби виходу АТ «Лакомка» на зовнішній ринок:

- а) експорт та імпорт товарів, ліцензування;
- б) управління по контракту;
- в) підрядне виробництво, інвестування;
- г) спільне підприємство.

29. Мала фірма «Десна» виробляє запчастини до автомобілів «Жигулі». Якій стратегії розвитку їй слід дотримуватись, щоб звести до мінімуму гостроту конкуренції з крупними фірмами на зовнішньому ринку країн СНГ?:

- а) стратегії копіювання («хибний гриб»);
- б) використання переваг крупних фірм («хамелеон»);
- в) участі у продукті крупної фірми;
- г) стратегії оптимального розміру («премудрий пескар»).

30. Середня фірма «Чернівчанка» успішно реалізує конкурентоспроможне дитяче взуття у країнах СНГ. Яку стратегію росту фірми слід їй дотримуватися?:

- а) зберігання ніші,
- б) виходу за рамки ніші;
- в) пошуку захоплювача;
- г) лідерства в ніші.

31. Електротехнічний концерн «Філіпс» має близько 350 фабрик, розкиданих по всьому світу. Він часто терпить збитки від неповного завантаження. Асортимент «Філіпс» – від бритви до персонального комп'ютеру. «Філіпс» намагається все до останнього цвяха виробляти сам. Визначте відповіді на наступні запитання?:

1) До якого типу крупних фірм відноситься «Філіпс»?:

- а) «горді леви»;
- б) «незгарбні бегемоти»;
- в) «могутні слони».

2) Які основні характеристики йому притамані?

А) Зростання:

- а) прискорене;
- б) середнє, стабільне;
- в) уповільнене.

Б) Профіль:

- а) спеціалізація у важливому перспективному та крупному сегменті ринку;
- б) широка диверсифікація у рамках крупного ринку,
- в) надмірна хаосна диверсифікація на багатьох ринках (сегментах);

В) Прибуток:

- а) недостатній, може принести збитки;
- б) достатній для прискореного росту;
- в) достатній для забезпечення стійкості на ринку.

32. Які із наведених основних цілей експортно-імпорتنних операцій висвітлюють цілі експорту підприємства?:

- а) розширення виробництва, зростання прибутку за рахунок захоплення нових зовнішніх ринків, досягнення економії у масштабах виробництва;
- б) розширення виробництва, зростання прибутку за рахунок захоплення нових внутрішніх ринків, збагачення асортименту на національному споживчому ринку;
- в) модернізація та розширення виробничого апарату підприємства, досягнення економії на заміні обладнання, сировини вітчизняного виробництва, більш ефективною закордонною продукцією,
- г) підняття та підтримка техніко-економічного рівня виробництва під «тиском» міжнародної конкуренції; збільшення валютних ресурсів підприємства.

33. Фірма «Славутич» виробляє папір, їй життєво необхідний новий станок, але валюти для його закупки недостатньо. Визначте види угод, які будуть доцільними у даній ситуації:

- а) комісійна; консигнаційна;
- б) бартерна; компенсаційна;
- в) зустрічні закупки; викуп застарілої продукції;
- г) операції з давальницькою сировиною.

34. Фірма «Оксана» має середній розмір та невелику частку на ринку одягу України та Молдови. Вона виробляє та реалізує модні дешеві майки з різними малюнками, які користуються підвищеним попитом.

Одночасно вона готується до випуску дорогого модного одягу для жінок, закуповує сировину, обладнання, готує кадри. Щоб вижити, вона планує дотримуватись стратегії лідерства у ніші.

I) Які цілі ставить перед собою фірма:

A) Короткострокові цілі:

- а) поточний прибуток: максимізація поточного прибутку, швидке отримання готівкових коштів.
- б) живучість: забезпеченість окупності витрат, збереження існуючого положення;

B) Довгострокові цілі:

- а) збут: максимізація збуту, досягнення певної частки на ринку,
- б) якість: забезпечення та збереження лідерства за показниками якості.

35. Брокерська контора «Козак» постійно виконує доручення фірми «Херсонес» з продажу сільськогосподарської продукції іноземним партнерам через біржу. Якими документами оформлюються їх ділові відносини?:

- а) договір комісії, консигнації;
- б) договір на брокерське обслуговування; договір доручення;
- в) договір постачання; агентський договір;
- г) довіреність на здійснення відповідних операцій; гарантійний лист банку; складська розписка; контракт; звіт про здійснення угоди.

36. У чому відмінність біржі від торгового дому?:

- а) комерційне підприємство; здійснює операції з нестандартизованими споживчими товарами;
- б) некомерційне підприємство; здійснює операції з великими масами однорідних піддатних стандартизації товарів,
- в) діє у сферах виробництва, фінансів;
- г) проводить операції по страхуванню (хеджируванню) угод.

37. Які спроби встановлення ділових контактів з контрагентом використовуються покупцем при укладанні імпортової угоди?:

- а) використовуються замовлення відомому продавцеві, або запит виробнику товару відносно того, що цікавить;
- б) направляється оферта;
- в) проводиться прийняття та підтвердження замовлення.
- г) використовується комерційний лист.

38. Які обов'язкові умови складають зміст оферти?:

- а) назва товару, кількість, ціна, якість, умови, термін поставки, умови платежу та інші основні умови поставки;
- б) умови поставки та умови платежу;
- в) назва товару, кількість, якість, ціна, термін поставки;
- г) назва товару та умови платежу.

39. *Визначіть особливість поняття “твердої оферти”, як письмової пропозиції на наступну продаж:*
- а) певної партії товару;
 - б) певної партії товару декільком покупцям;
 - в) певної партії товару з визначенням терміну відповіді;
 - г) певної партії товару лише одному покупцеві з визначенням терміну її дії.
40. *Який зміст терміну “вільна оферта”, як письмової пропозиції на наступну продаж?:*
- а) певної партії товару одному покупцеві без встановлення терміну відповіді;
 - б) певної партії товару декільком покупцям із встановленням терміну відповіді;
 - в) певної партії товару декільком покупцям без встановлення терміну відповіді;
 - г) будь-якої партії товару одному покупцеві.
41. *Чому відповідає “акцент оферти”?:*
- а) покупець дає усну згоду на відповідну дію продавця;
 - б) покупець дає усну згоду, але при умові прийому продавцем його пропозиції;
 - в) покупець дає письмову відповідь – згоду з умовами оферти, що направлена у визначений термін;
 - г) згода покупця з умовами оферти у будь-який термін.
42. *Що із наведеного нижче відноситься до основних умов зовнішньоекономічного договору /контракту/?:*
- а) предмет договору, упаковка та маркування, форс-мажорні обставини;
 - б) страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців контракту, агентів, транспортувальників;
 - в) порядок сплати податків, мита, зборів, разного роду захисні застереження, можливість та порядок внесення доповнень в контракт;
 - г) кількість та якість товару, базисні умови поставки, ціна та загальна вартість контракту, санкції та рекламації, арбітраж.
43. *Визначіть, що розкриває зміст розділу “предмет контракту”:*
- а) характеристика контрагентів;
 - б) умови платежу, умови здачі/прийому товарів;
 - в) кількість та якість товару, ціна та загальна вартість контракту;
 - г) характеристика товару.
44. *Чи необхідно посилатися на умови “Ункотермс – “2000” при визначенні базисних умов контракту?*
- а) не обов’язково;
 - б) згідно з домовленістю контрагентів;
 - в) обов’язково.

45. *В яких одиницях виміру, як правило визначають у контракті кількість товару?:*

- а) в одиницях виміру згідно з метричною системою;
- б) в одиницях виміру згідно з системами мір прийнятими в інших державах;
- в) у будь-яких одиницях;
- г) за домовленістю сторін.

46. *Визначіть, якій вимозі повинен відповідати зміст форс-мажорних обставин?:*

- а) перелік форс-мажорних обставин встановлюється згідно з домовленістю сторін щодо кожного контракту;
- б) перелік форс-мажорних обставин визначається законодавством кожної країни;
- в) перелік форс-мажорних обставин є єдиним;
- г) перелік форс-мажорних обставин залежить від особливостей поставки за кожним контрактом.

47. *Що означає умова “Інкотермс-2000” CIF [вартість, страхування і фрахт (... назва порту призначення)]?:*

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

48. *Які види транспорту використовуються для терміну “Інкотермс-2000” CIF [вартість, страхування і фрахт (... назва пункту призначення)]?:*

- а) тільки повітряний;
- б) тільки залізничний;
- в) будь-який;
- г) тільки морський і внутрішній водний транспорт.

49. Які види транспорту використовуються для терміну “Інкотермс-2000” *CIP* [перевезення і страхування сплачені до (...назва пункту призначення)]?:
- а) тільки повітряний;
 - б) тільки залізничний;
 - г) тільки морський і внутрішній водний транспорт;
 - г) будь-який.
50. Що означає термін “Інкотермс-2000” *CIP* [... фрахт/перевезення і страхування сплачені до (...назва пункту призначення)]?:
- а) продавець сплачує фрахт і перевезення товару до погодженого місця призначення, а перевізник – страхування та очистку від мита на експорт;
 - б) продавець сплачує фрахт з перевезення товару, страхування до погодженого місця, експортну ліцензію, здійснює митну очистку товару для експорту; а покупець бере на себе всі ризики та будь-які інші додаткові витрати з доставки товару;
 - в) продавець сплачує за перевезення і фрахт, покупець – страхування та експортну ліцензію;
 - г) продавець сплачує витрати щодо страхування, отримує експортну ліцензію, виконує митні розрахунки; покупець – всі витрати, що пов’язані з перевезенням товару до названого пункту призначення купує імпорتنу ліцензію.
51. Які види транспорту використовуються для умови “Інкотермс-2000”. *DAF* [поставка до кордону (...назва місця поставки)]?:
- а) тільки морський і внутрішній водний транспорт;
 - б) тільки повітряний;
 - в) тільки залізничний;
 - г) будь-який вид транспортування.
52. Що відповідає вимогам умови “Інкотермс-2000” *DAF* [поставка до кордону (...назва місця поставки)]?:
- а) продавець отримує за свій рахунок експортну і імпорتنу ліцензії, виконує всі митні формальності;
 - б) продавець сплачує всі витрати щодо поставки нерозвантаженого товару у зазначений пункт і місце на кордоні, одержує експортну ліцензію і проводить митну очистку товару для експорту;
 - в) продавець сплачує всі витрати щодо поставки до кордону у зазначене місце товару, що пройшов митну очистку для експорту, а також витрати щодо страхування;
 - г) продавець отримує за свій рахунок імпорتنу ліцензію, сплачує витрати щодо поставки товару до кордону у зазначене місце.

53. *Які обов'язки покупця згідно з терміном DDU "Інкотермс-2000" [поставка без сплати мита (... назва місця призначення)]?:*
- а) одержати за свій рахунок експортну ліцензію, або інший дозвіл державних органів і сплатити витрати щодо страхування;
 - б) сплатити усі витрати по поставці товару до зазначеного місця, одержати за свій рахунок імпорتنу ліцензію або інший дозвіл державних органів, виконати усі митні формальності щодо ввозу товарів;
 - в) сплатити вартість, передбачену у контракті, одержати за свій рахунок експортну ліцензію або інший дозвіл державних органів; виконати усі митні формальності щодо експорту товару і для його транзитного перевезення через треті країни;
 - г) сплатити усі витрати по поставці товару до призначеного місця, виконати усі митні формальності щодо ввозу товару.
54. *Які види транспорту використовуються щодо терміну FCA "Інкотермс-2000" [франко-перевізник (... назва місця призначення)]?:*
- а) тільки повітряний; залізничний;
 - б) тільки залізничний;
 - в) будь-який вид транспортування;
 - г) тільки морський і внутрішній водний транспорт.
55. *Визначте обов'язки продавця щодо поставки товару згідно з терміном FCA "Інкотермс-2000" [франко-перевізник (... назва місця призначення)]?:*
- а) нести всі витрати щодо поставки товару, очищеного від мита на експорт перевізнику; отримати за свій рахунок експортну і імпорتنу ліцензію;
 - б) сплатити витрати з поставки товару перевізнику до зазначеного місця; одержати за свій рахунок експортну ліцензію, або інший дозвіл державних органів; виконати всі митні формальності щодо вивезення товару;
 - в) нести всі витрати щодо поставки товару, очищеного від мита на експорт перевізнику, отримання експортної ліцензії, а також страхування;
 - г) нести всі витрати щодо поставки товару перевізнику до зазначеного місця, отримати за свій рахунок будь-яку імпорту рецензію, виконати всі митні формальності для імпорту товару.
56. *Визначте характер впливу на ефективність зовнішньоекономічної угоди базисних умов поставки:*
- а) впливає на розмір закупки; гуртової і торгової надбавки; транспортних витрат;
 - б) впливає на структуру та розмір обов'язкових платежів за угодою;
 - в) впливає на витрати щодо митних процедур;
 - г) впливає на рівень матеріальних витрат за статтею «Сплата за кредит».

57. *Визначте характер впливу на ефективність зовнішньоекономічної угоди умови контракту щодо закупівлі товарів із залученням (частковим або повним) кредитних ресурсів ?:*

- а) впливає на рівень матеріальних витрат;
- б) впливає на рівень оптової ціни закупки;
- в) впливає на транспортні витрати;
- г) впливає на суму чистого прибутку, який залишився у розпорядженні підприємства.

58. *Які умови визначають доцільність моделювання цільового рівня ефективності комерційної угоди ?:*

- а) умови насиченого споживчого ринку, коли збільшення роздрібних цін реалізації здійснює суттєвий вплив на об'єм реалізації закупаємих товарів;
- б) при введенні на ринок нових товарів, рівень цін та об'єм попиту на які ще не встановлені;
- в) умови ненасиченого споживчого ринку, коли збільшення рівня роздрібних цін реалізації у певних вимірах суттєво не впливають на обсяг реалізації товарів, що закупляються;
- г) при низько розрахунковій ефективності планованої комерційної угоди, коли ринкові умови не дозволяють підвищити рівень роздрібною ціни реалізації товару, а резерви економії витрат обігу торгового підприємства практично вичерпані.

1.6. ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Основна література:

1. Герчикова И.Ю. Международное коммерческое дело (Учебник для вузов). - М: Банки и биржи ЮНИТИ, 1996.- с.501.
2. Коммерческий портфель (книга коммерческого менеджера, книга аналитика, книга коммерсанта). - М.: 1995.- с.752.
3. Менеджмент внешнеэкономической деятельности. /Под ред. д.е.н., проф. Кириченко Н.Н./ – К.: Надра, 1998.- 464 с.
4. Покровская В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация. Внешнеторговый практикум. - М.: ИНФРА, 1996.- с.326.
5. Управління зовнішньоекономічною діяльністю. Навч. посібник /Під заг. ред. А.І.Кредісова/. – К.: ВІРА-Р, 1998. - 421 с.
6. Соколенко С.И. Глобальные рынки XXI столетия. Перспективы Украины. –К.: 1998. – 568 с.

Додаткова література:

7. Про зовнішньоекономічну діяльність. Закон від 16 квітня 1991. Закони України –К.: Інститут законодавства Верховної Ради України (ІЗВР). 1997. – 1.-с. 333-367.
8. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті. Закон України. (185/94-ВР)
9. Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах. (327/ 95-ВР)
10. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон. Закон України від 15 жовтня 1997 р. – К.: АТ “Книга”, 1997, т.4, с. 89-97.
11. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності (351-14).
12. Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України. Указ Президента України від 4 жовтня 1994 року № 566/94.
13. Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті. Постанова кабінету міністрів України і Національного банку України від 21 червня 1995 року № 444 (444-95-п)
14. Про форму зовнішньоекономічних договорів. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 6 вересня 2001 року № 201.

15. Про порядок реєстрації і облік зовнішньоекономічних договорів /контрактів/. Наказ Міністерства економіки України від 29.06. 2000 року- №136 // Зовнішньоекономічна діяльність: експортно-імпортні операції, валютне регулювання. – К.:Видавничий дом “В. Дудник”//.
16. Положення про валютний контроль: постанова НБУ від 17.04. 2000 року № 49 //Зовнішньоекономічна діяльність: експортно-імпортні операції, валютне регулювання. – К.:Видавничий дом “В. Дудник”//.
17. Положення про порядок видачі разових /індивідуальних/ ліцензій: Наказ Міністерства економіки України від 17.04. 2000 р. //Зовнішньоекономічна діяльність: експортно-імпортні операції, валютне регулювання. – К.:Видавничий дом “В. Дудник”//.
18. Порядок віднесення операцій резидентів при здійсненні ними зовнішньоекономічної діяльності до договорів виробничої кооперації, консигнації, комплексного будівництва, поставки складних технічних виробів і товарів спеціального призначення. Постанова КМУ від 28.12.94., № 882.
19. Про транспорт. Закон від 10 листопада. Закон України.-К.: ІЗВР. 1994.-7. –с. 393-405.
20. Про залізничний транспорт. Закон від 4 липня. –К.: ІЗВР. 1996.-11.-с. 19-31.
21. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине. – К.: «Блиц-информ», 1996. - 335 с.
22. Митний тариф України. Закон України від 5 квітня 2001 р. № 2371.
23. Болт Г. Дж. Практическое пособие по управлению сбытом. - М: Экономика, 1991.- с. 270.
24. Бровкова Е.Г., Продиус И.П. Внешнеэкономическая деятельность. – К.: Сирин, 2000. – 196 с.
25. Внешнеэкономическая деятельность предприятия/ Основы. Учебник для вузов. Под ред. проф. Стровского Л.Е.- М., Закон и право. ЮНИТИ. – 1996.- с.408.
26. Внешнеторговые сделки /Составитель И. С. Гринько. Сумы: фирма “Реал”, 1994.- с.464.
27. Внешнеторговый справочник. – М.: Дело и сервис, 1998. - 512 с.
28. Грачев Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и техника внешнеторговых операций: Учебно-практич. пос. – М.: ЗАО «Бизнес-школа», «Интел-Синтез», 2000. – 544 с.
29. Герчикова И.Н. Маркетинг и международное коммерческое дело.-М.: Внешторгиздат, 1990.

30. Деловая переписка и контракты. Русско-английский справочник по ведению деловой переписки и составлению контрактов. – М.: Паимс, 1994. - 312 с.
31. Довгань В. Франчайзинг: путь к расширению бизнеса. – Тольятти, Дека-пресс, 1994. – 230 с.
32. Деловой контракт с зарубежным партнером. - К.: “Либра”, 1993.
33. Деловой протокол и этика. - М: Информационный центр “Коринф” при В/О “Росвнешторг”, 1994.
34. Змеев А.А. Роль торгов на рынке развитых стран. - М.: 1993.- с.100.
35. Захаров В.В. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций. -К.:ИНЭКС.-2000.
36. Конвенция ООН о договорах купли-продажи товаров. - М.: Информцентр “Коринф”, 1991. - 163 с.
37. Козик В.В. Зовнішньоекономічні комерційні операції та контракти: Навч. пос. /В.В. Козик, Л.А. Панкова, Я.С. Карп'як/.-Львів: Оксарт, 1998.-256 с.
38. Котлер Ф., Армстронг Г., Солдерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. –2-е европ. изд.-К., М., С.-Пб.: Издат. дом «Вильямс», 1998.-1056 с.
39. Муравьев И.С.-Украинская таможня. Справочник.-К.: Либра, 1995.-504 с.
40. Назаренко В.М., Назаренко К.С. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности, 2000.
41. Новицкий В. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. - К.: изд “Либра”, 1995.- 190 с.
42. Недужий И.И. Международные торги. - М.:, 1995- 144 с.
43. Ноздрева Р.Б., Цыгичко Л.И. Маркетинг: Как побеждать на рынке. - М.: Финансы и статистика, 1991.- 304 с.
44. Наговицин А.Г. Внешняя торговля: Учебн. пос. –М.: Русская деловая литература, 1999.-288 с.
45. Офшорные фирмы в международном бизнесе: Принципы, схемы, методы. – М.: ДС Экспресс-ИНК, 1997. - 364 с.
46. Официальные правила интерпритации торговых терминов МТП. Incoterms 2000.-К.: ООО «ЕвроТрейдКонсалтинг», 2000.-230 с.
47. Організації та функції існування спільних підприємств в Україні. Навч. пос.-К.: КНЕУ, 1997. - 100 с.
48. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. Учебник.-М.: Юрист, 1999.-456 с.
49. Попов С. Внешнеэкономическая деятельность фирмы: Особенности менеджмента и маркетинга. - М.:Ось - 89, 1997.-176 с.

50. Практика составления и пользования основными внешнеторговыми документами. Учебно-методическое пособие.- Донецк: Юговосток, 2000.- 244 с.
51. Соломенко Л.В. Внешнеэкономическая деятельность: Организация и документальное оформление. - Харьков: Фактор. - 173 с.
52. Соколенко С.І. Сучасні світові ринки на Україні. – К.: Демос, 1995. - 354 с.
53. Турбан Г.В. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Учебное пособие. – Минск, 1997. - 208 с.
54. Федорова Е.А., Савенков В.А., Белоцерковский В.И. Организация внешнеэкономической деятельности на предприятии. Учебное пособие. – Тула: Аналитический инжиниринг-центр, 1997. - 496 с.
55. Ющенко В.А., Міщенко В.І. Управління валютними ризиками. 1998.
56. Ющенко В.А., Міщенко В.І. Валютне регулювання. 1999.
57. Шмитгофф К.М. Экспорт: право и практика международной торговли. /Пер. с англ./-М.: Юридическая литература, 1993 - 512 с.

2. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

щодо виконання контрольної роботи

2.1 Загальні положення.

Контрольна робота є одним із важливих елементів навчального процесу у підготовці студентів заочної форми навчання з дисципліни "Основи зовнішньоекономічної діяльності". Вона повинна віддзеркалювати якість вивчення студентом цієї дисципліни, а також його здібності та можливості поєднувати отримані знання з досвідом, практичною діяльністю.

Виконуючи контрольну роботу, студентам слід дотримуватись рекомендованої структури. Необхідно, щоб зміст роботи мав науково-практичний та інноваційний характер. Все це допоможе їм систематизувати набуті знання й застосувати їх при аналізі та реалізації концепції маркетингу на підприємстві.

Мета виконання контрольної роботи - контроль набутих знань і навичок для системного дослідження проблем комплексу маркетингу, доведення своєї спроможності як спеціаліста в ефективній організації маркетингової діяльності.

2.2. Вибір завдання та структура контрольної роботи.

Контрольна робота складається з двох теоретичних питань і одного завдання. Номери питань і завдання визначаються за таблицею додатку 1 в залежності від першої літери прізвища студента. Перелік питань та завдань до контрольної роботи наведені в додатках 2 та 3.

Студенти можуть отримати за необхідністю консультацію /усну чи письмову /від викладача кафедри менеджменту організацій транспорту, який викладає дисципліну "Основи зовнішньоекономічної діяльності". Консультації студентів проводяться у дні консультацій викладача за графіком, визначеним цією кафедрою, а також в міру потреб.

Дії студента щодо виконання контрольної роботи подаються в її змісті (додаток 4). Необхідною умовою виконання контрольної роботи є попередній пошук і обробка інформації та розробка переліку використаних джерел.

Залежно від способу подання інформації документи можуть бути:

текстові (закони України, книги, журнали, тощо); графічні (схеми, діаграми, креслення).

Документи також поділяють на первинні (безпосередні результати досліджень) і вторинні (результати аналітико-синтетичної й логічної переробки відповідних первинних документів чи повідомлень про них). До первинних документів належать офіційно-документальні, наукові, навчальні, науково-популярні джерела в галузях науки.

До вторинних документів та видань відносяться довідкові - довідники, словники, оглядові, які вміщують концентровану інформацію, отриману в результаті відбору, систематизації та логічного обґрунтування повідомлень з

великої кількості першоджерел за певної теми, за певний проміжок часу, та реферативні - реферативні журнали, збірники. Всі ці види документів особливо необхідні для обґрунтування змісту питань, можливостей використання досліджуваних проблем у практичній діяльності підприємства, оцінки ступеню використання його керівниками нормативних актів в процесі маркетингової діяльності суб'єктів товарного ринку. Щоб інформація була оперативною і різноманітною, суттєвою і надійною, доцільно використовувати сучасні автоматизовані інформаційні системи.

Зібраний матеріал та інші дослідження студентом аналізуються і систематизуються відповідно питань змісту контрольної роботи (додаток 4).

Об'єм контрольної роботи - 15-20 стор. комп'ютерного, або машинописного тексту.

2.3. Вимоги до оформлення контрольної роботи.

Контрольну роботу слід друкувати за допомогою комп'ютеру, або друкарської машинки через 1,5 інтервали на аркушах форматом А4 (210x297 мм). Шрифт друку повинен бути чіткий. Цільність тексту /контрольної/ роботи повинна бути однаковою. Кожна сторінка повинна мати береги з чотирьох сторін таких розмірів: лівий - не менше 20 мм, правий - не менше 10 мм, верхній і нижній - не менше 20 мм.

Першою сторінкою контрольної роботи є титульний аркуш (додаток 5), який включають до загальної нумерації сторінок. На титульному аркуші номер сторінки не ставлять, на наступних сторінках номер слід проставляти у правому верхньому куті сторінки.

Заголовки структурних частин контрольної роботи друкують великими літерами симетрично до тексту. Кожну структурну частину контрольної роботи слід починати з нової сторінки.

Нумерацію сторінок, питань, завдань, малюнків, таблиць, формул подають арабськими цифрами без знака "№".

Також послідовно нумерують по питанням всі ілюстрації (схеми, діаграми, графіки), які іменуються рисунками (наприклад: "Рис. 1.5 ..." -п'ятий рисунок першого питання). Номер рисунку і його заголовки слід розташовувати під ілюстрацією.

На рисунок і таблицю необхідно робити посилання по тексту роботи. Кожна таблиця повинна мати заголовок, який відповідає її змісту. Він має розміщуватися під словом «таблиця». При переносі частини таблиці на інший аркуш /сторінку/ слово "Таблиця" і номер її вказують один раз справа над першою частиною таблиці, над іншими частинами пишуть слова "Продовження табл." і зазначають номер таблиці, наприклад: "Продовження табл .1.2".

Формули (якщо їх більше однієї) в контрольній роботі нумерують в межах питання, завдання. Їх номер складається з номеру питання і порядкового номеру формули в ньому, між ними ставлять крапку. Номер формули слід писати біля правого берега аркушу на рівні відповідної *формули в круглих дужках*.

При посиланні в тексті на джерела інформації слід навести у квадратних дужках їх порядковий номер, наприклад: "... у працях [2 - 4] зазначено.....".

Перелік використаної літератури необхідно зазначати в алфавітному порядку після урядових джерел, які необхідно розміщувати в такій послідовності: Закони України; укази Президента України; постанови Верховної Ради та Кабінету міністрів України; накази і листи держустанов, Національного банку України; книги, монографії і журнальні статті; матеріали підприємств та відомств.

Відомості про книги повинні мати таку послідовність: прізвище та ініціали автора, назву, місце видання, найменування видавництва, рік та номер видання, сторінки, на які були посилання за текстом, або кількість сторінок у праці (див. Перелік рекомендованої літератури).

Кожен додаток повинен починатися з нового аркушу, де в правому куту друкується слово "Додаток ..." і поруч номер, що його позначає, наприклад: "Додаток 1", "Продовження додатку 1". В межах кожного додатку нумеруються наявні в них рисунки, таблиці, формули, наприклад: Рис 1.2 (тобто другий рисунок першого додатку). Заголовки додатків друкуються малими літерами з першої великої симетрично до тексту сторінки.

Завершена контрольна робота зброшурується, підписується студентом і здається на кафедру, яка передає її викладачу для перевірки. Контрольна робота, що не відповідає викладеним вимогам повертається студенту на доопрацювання з урахуванням зауважень викладача. При здачі на кафедру виправленої роботи слід обов'язково додати попередній відгук викладача.

Студент, який не виконав контрольну роботу у визначений термін, або подав роботу, яка не відповідає вимогам, не допускається до заліку (іспиту).

Порядок вибору питань (2 питання) та завдання для контрольних робіт

Початкова літера прізвища студента	№ питання	№ варіанту завдання
А	7, 27	г
Б	3, 15	а
В	9, 22	в
Г	6, 21	а
Д	10, 26	б
Є	1, 14	г
Ж	4, 17	а
З	2, 23	б
І	5, 19	в
К	8, 24	д
Л	11, 27	б
М	14, 22	в
Н	16, 21	а
О	12, 30	г
П	15, 23	а
Р	13, 29	б
С	17, 25	г
Т	10, 28	в
У	18, 22	а
Ф	2, 24	б
Х	5, 29	в
Ц	4, 27	г
Ч	8, 25	б
Ш	9, 28	д
Щ	11, 26	а
Е	19, 6	б
Ю	2, 26	г
Я	1, 15	а

ПИТАННЯ ДЛЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

1. Основні стратегії виходу суб'єктів ЗЕД України на зовнішній ринок.
2. Організаційні форми зовнішньої торгівлі сировинною продукцією.
3. Організаційні форми зовнішньої торгівлі готовою продукцією.
4. Зовнішня торгівля результатами інтелектуальною діяльністю та послугами.
5. Організація зустрічної торгівлі.
6. Порядок проведення бартерних операцій.
7. Операції з давальницькою сировиною.
8. Міжнародні торги / тендерна торгівля/.
9. Види зовнішньоекономічних угод.
10. Планування доцільності операцій по експорту (імпорту) товарів.
11. Формування оптимального господарського портфеля підприємства.
12. Вибір стратегії росту фірми на зовнішньому ринку.
13. Вплив на зовнішньоторговельні операції тарифного регулювання діяльності суб'єктів ЗЕД України.
14. Оцінка впливу нетарифного регулювання на зовнішньоторговельні операції підприємств.
15. Вплив митного регулювання на здійснення ЗЕД.
16. Декларування експортно-імпортних операцій.
17. Доцільність вільних економічних зон для України.
18. Організація договірної роботи на підприємстві.
19. Формування портфелю заказів.
20. Успішна участь в міжнародних (національних) ярмарках, виставках.
21. Форми та умови укладання контрактів.
22. Етапи підготовки та здійснення експортно-імпортової угоди.
23. Вплив збутової політики підприємства на ефективність зовнішньоторговельних операцій.
24. Використання бірж у зовнішньоторговельних операціях.
25. Комерційна робота торгових домів.
26. Комерційна робота брокера.
27. Комерційна діяльність комісіонера.
28. Комерційна діяльність консигнатора.
29. Комерційна діяльність дистриб'ютора.
30. Комерційна діяльність ділера.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ

З урахуванням досвіду роботи свого підприємства і набутих знань скласти один із наведених нижче документів:

- а) контракт на імпорт (експорт) товарів;
- б) контракт на транспортно-експедиційне;
- в) контракт товарообміну (бартерний);
- г) договір комісії;
- д) договір консигнації.

На основі показників чистого прибутку та відповідних показників рентабельності (R_i , R_{tz} , R_{tr}) зробіть висновок про ефективність зовнішньоекономічної угоди.

Орієнтовний зміст контрольної роботи
з дисципліни: “Основи зовнішньоекономічної діяльності”

ЗМІСТ	стор.
1. Основні стратегії виходу суб'єктів ЗЕД України на зовнішній ринок.	3
2. Зовнішньоекономічні угоди із закупівлі – продажу науково-технічних знань і послуг.	10
3. Завдання (варіант а): “Розробка контракту на імпорт товарів та оцінка ефективності зовнішньоекономічної угоди”	20
Перелік використаної літератури	25
Додатки	27

Зразок оформлення титульної сторінки контрольної роботи
**КИЇВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ТЕХНОЛОГІЙ
ТРАНСПОРТУ**

Кафедра “Менеджмент організацій транспорту”

КОНТРОЛЬНА РОБОТА

з дисципліни: “Основи зовнішньоекономічної діяльності ”

Виконав:

студент III курсу-Ф (1 гр)

заочного відділення

шифр-2001-Ф-322

Пантелю О.В.

Перевірив:

к.е.н., доцент

Князева Л.М.

Київ 2003

Методичні вказівки з вивчення Правил Інкотермс-2000

Кожна з країн з різних історичних обставин має свої торгові правила і звичаї. Тому при укладанні міжнародних торгових контрактів існує небезпека непорозумінь через різне трактування сторонами тих самих, здавалося б, понять. А це може призвести не тільки до необхідності додаткових уточнень вже у процесі здійснення контракту, але і до тимчасових і фінансових витрат, а також спорам, що нерідко вирішуються тільки шляхом судового розгляду.

Щоб виключити, чи принаймні, зменшити наслідки таких непорозумінь, Міжнародною торговельною палатою (International Chamber of Commerce) були розроблені міжнародні правила тлумачення торгових термінів – «Інкотермс» («Incoterms»). Уперше вони були опубліковані у 1936 році.

Інкотермс являють собою набір умов, за яких укладають контракти купівлі-продажу між сторонами (продавцем і покупцем), комерційні підприємства яких знаходяться в різних державах. Кожне з умов визначає обов'язки продавця і покупця, розподіл витрат і ризиків, а також відповідальність за виконання контракту. Більш конкретно, кожне з них устанавлює:

- коли продавець вважається виконавшим свої зобов'язання щодо поставок товару;
- хто робить очищення товару для експорту й імпорту, виконує митні формальності і несе пов'язані з цим витрати і ризики;
- хто організує й оплачує перевезення товару, а також несе при цьому ризики загибелі чи ушкодження товару;
- які документи необхідні у зв'язку з постачанням товару, хто, за чий рахунок і як їх передає;
- яка упаковка необхідна для товару і хто її забезпечує;
- інші зобов'язання по здійсненню контракта (наприклад, проведення перевірки товару).

Розвиток міжнародної торгівлі, поява не тільки нових видів товарів, але і способів їхнього пакування, транспортування, нових видів страхування вантажів, проведення фінансових розрахунків і т.д. призвели до необхідності внесення доповнень і змін у правила Інкотермс. Нові редакції правил були прийняті в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990.

Значні зміни у Правилах, редакція Інкотермс, прийняті Міжнародною торговельною палатою у 1990 році. Першою важливою причиною, з якої була почата ревізія правил, є усе більш широке використання засобів електронного обміну даними (EDI — electronic data interchange) для передачі різних документів. Інкотермс 1990 року передбачали, що для надання рахунків-фактур, документів для митного очищення товарів, документів для доказу постачання товарів, а також транспортних

документів сторони, що уклали торговий контракт, можуть відправляти один одному електронні повідомлення. Інший фактор, що спричинив зміни в Інкотермс — поява нових способів транспортування вантажів. У першу чергу це стосується контейнерних перевезень, багатомодульного транспортування, використання устаткування типу «ро-ро» («roll-on/roll-off»), устаткування для горизонтального, тобто безкранового навантаження і вивантаження на судна і пороми. Тому умова «Франко-перевізник» (FCA) змінена була таким чином, щоб охопити всі типи транспорту, а також їхні комбінації. Відповідно тієї умови, Інкотермс редакції 1980 року, що стосувалися деяких конкретних видів транспорту (FOR/FOT і FOB Airport), у редакції 1990 року вилучені через непотрібність.

Нова редакція Інкотермс прийнята МП у 2000 році. Інкотермс 2000 враховує поширення останнім часом зон вільних від митних обкладень, посилення використання електронного зв'язку у ділових угодах і зміни в практиці транспортувань. Інкотермс 2000 пропонують більш просту і чітку презентацію 13 термінів, усі з яких були оновлені.

Порівняно з Інкотермс 1990р. формулювання, що використовуються в Інкотермс 2000, забезпечують ясне і точне відображення практики торгівлі. Крім того, значні зміни були внесені у двох сферах:

- митне очищення і здійснення митних платежів по термінах FAS і DEQ;
- обов'язків по навантаженню і розвантаженню згідно терміну FCA.

КЛАСИФІКАЦІЯ УМОВ В ІНКОТЕРМС 2000

Умови Інкотермс 2000 (офіційних правил інтерпретацію термінів Міжнародної торговельної палати), визначають яким чином продавець і покупець розподіляють відповідальність, витрати і ризики при здійсненні контракту. Відповідно цього всі умови, що включені в Інкотермс 2000, можна розбити на 4 групи (таблиця 1).

До групи Е відноситься термін (**EXW**) – «**Франко-завод**». Він означає, що продавець вважається виконавшим свої обов'язки щодо поставки, якщо він надасть товар у розпорядження покупця на своєму підприємстві чи в іншому названому місці (на заводі, фабриці, складі і т.п.). Покупець повинен нести усі витрати і ризики у зв'язку з перевезенням товару від підприємства до місця призначення. Однак, якщо сторони бажають, щоб продавець брав на себе зобов'язання по навантаженню товару на місці відправлення і ніс усі ризики і витрати за таке відвантаження, то це повинно чітко обумовлюватись у відповідному доповненні до договору закупівлі-продажу. Якщо покупець не зможе виконати прямо чи побічно експортні формальності, термін EXW не можуть застосовуватися.

Наступна група включає **F-терміни**: **FCA** («**франко-перевізник**»), **FAS** (**ФАС** чи «**франко уздовж борта судна**»), **FOB** (**ФОБ**, чи «**франко-борт**»).

Обов'язки продавця по цих термінах полягають у доставці товару для перевезення відповідно до інструкцій покупця.

Термін **FCA** означає, що продавець доставить минулий митне очищення товар, зазначеному покупцем перевізнику¹ до названого місця. Якщо постачання здійснюється у приміщення продавця, то продавець несе відповідальність за відвантаження. При постачанні в інше місце, продавець за відвантаження відповідальності не несе. Даний термін може бути використаний будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення. Якщо покупець зазначає іншого представника, що не є перевізником, для прийняття товару, то продавець вважається таким, що виконав свої обов'язки з поставки товару з моменту передачі його даному представнику.

За умовами терміна **FAS** вважається, що продавець виконав постачання, коли товар розміщений уздовж борта судна на причалі чи на ліхтерах у зазначеному порту відвантаження. З цього моменту усі витрати і ризики втрати чи ушкодження товару повинен нести покупець. На продавця також покладаються обов'язки з митного очищення товару для експорту. Однак, якщо сторони бажають, щоб покупець узяв на себе обов'язки з митного очищення товару для експорту, те це повинно бути чітко обумовлене у відповідному доповненні до договору закупівлі-продажу. Даний термін може застосовуватися під час перевезення товару морським чи внутрішнім водним транспортом.

Термін **FOB** означає, що продавець виконав постачання, коли товар, що пройшов митне очищення, перейшов через поручні судна в названому порту відвантаження. З цього моменту усі витрати і ризики, втрати чи ушкодження товару повинен нести покупець. Цей термін застосовується тільки під час перевезення товару морським чи внутрішнім водним транспортом.

Група «С» включає наступні терміни: **CFR** («вартість і фрахт»), **СІФ** (СИФ, чи «вартість, страхування і фрахт»), **СРТ** («фрахт / перевезення оплачені до ...»); **СІР** («фрахт/перевезення і страхування оплачені до ...»).... Термін **CFR** означає, що продавець виконав поставку, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження. Продавець зобов'язаний оплатити витрати і фрахт, необхідні для доставки товару у названий порт призначення, провести митне очищення товару для експорту. Однак, ризик втрати чи ушкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, що виникають після відвантаження товару, переходять із продавця на покупця.

Під терміном **СІФ** розуміється, що продавець виконав поставку, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження. Продавець зобов'язаний оплатити витрати і фрахт, необхідні для доставки товару у зазначений порт призначення. Ризик втрати чи ушкодження товару, як і будь-

¹ “Перевізник” – будь-який особа, яка на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити перевезення товару залізною дорогою, автомобільним, повітряним, морським чи внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту.

які додаткові витрати, що виникають після відвантаження товару, переходять із продавця на покупця. На продавця покладається обов'язок придбання морського страхування на користь покупця проти ризику втрати й ушкодження товару під час перевезення, тобто, він зобов'язаний укласти договір страхування й оплатити страхові внески (потрібно забезпечення страхування лише з мінімальним покриттям). Крім того, продавець зобов'язаний забезпечити митне очищення товару для експорту.

Термін **CPT** означає, що продавець доставить товар зазначеному ним самим перевізнику, оплатити витрати, зв'язані з перевезенням товару до названого пункту призначення; проведе митне очищення товару для експорту. Покупець бере на себе всі ризики втрати чи ушкодження товару, як і інші витрати після передачі товару перевізнику. У випадку здійснення перевезення у погоджений пункт призначення декількома перевізниками, перехід ризику відбудеться в момент передачі товару у піклування першого з них.

Термін **CIP** покладає на продавця обов'язок доставити товар зазначеному ним перевізнику, оплатити витрати, зв'язані з перевезенням товару до названого пункту призначення; забезпечити страхування від ризиків втрати й ушкодження товару під час перевезення на користь покупця, тобто укласти договір страхування й оплатити страхові внески (забезпечити страхування з мінімальним покриттям); провести митне очищення товару для експорту. Покупець бере на себе всі ризики і будь-які додаткові витрати з доставки у такий спосіб товару. Якщо покупець бажає мати страхування з більшим покриттям, він повинен спеціально домовитися з продавцем, або сам вжити заходів по висновку додаткового страхування.

Група «D» включає наступні терміни: **DES** («Постачання судна»), **DAF** («Постачання до границі»), **DEQ** («Постачання з пристані»), **DDU** («Постачання без оплати мита»), **DDP** («Постачання з оплатою мита»). У відповідність з D-термінами продавець відповідає за прибуття товару в погоджене місце чи пункт призначення на кордоні чи в країні імпорту. Продавець зобов'язаний нести всі ризики і витрати по доставці товару до цього місця. Таким чином, D-терміни означають договори прибуття, у той час як «С»-терміни говорять про договори відвантаження.

Термін **DAF** означає, що продавець виконав поставки, коли він надав нерозвантажений товар, що пройшов митне очищення для експорту, але ще не для імпорту на прибулому транспортному засобі в розпорядження покупця у названому пункті чи місці на кордоні до надходження товару на митний кордон суміжної країни. Під терміном «кордон» розуміється будь-який кордон, включаючи кордон країни експорту. Тому важливо точно визначення кордону шляхом зазначення конкретного пункту чи місця.

Якщо сторони бажають, щоб продавець узяв на себе обов'язки з розвантаження товару з прибулого транспортного засобу та ніс усі ризики і витрати за таке розвантаження, то це повинно бути чітко обговорено у відповідному доповненні до договору закупівлі-продажу.

Умови терміна **DES** визначають, що продавець вважається виконавшим свої обов'язки з постачання, коли товар, що не пройшов митне очищення для імпорту, наданий у розпорядження покупця на борті судна у названому порті призначення. Продавець повинний нести усі витрати і ризики з поставки товару в названий порт призначення до моменту його розвантаження.

Термін **DEQ** означає, що продавець виконав свої обов'язки з поставок, якщо товар, що не пройшов митне очищення для імпорту наданий у розпорядження покупця на пристані у названому порту призначення. Продавець зобов'язаний нести усі витрати і ризики, пов'язані із транспортуванням і розвантаженням товару на пристань. На покупця покладається організація митного очищення для імпорту товару, а також сплата податків, мита й інших зборів при імпорті. Однак, якщо сторони бажають, щоб продавець узяв на себе всі або частину витрат з імпорту товару, те це повинно бути чіткі обумовлено у відповідному доповненні до договору закупівлі-продажу.

Використання терміна **DDU** припускає, що продавець надасть товар, що не пройшов митне очищення і нерозвантажений із прибулого транспортного засобу в розпорядження покупця у названому місці призначення. Продавець зобов'язаний нести усі витрати і ризики, пов'язані із транспортуванням товару до цього місця, за винятком (якщо це буде потрібно), будь-яких зборів (під словом “збори” тут мається на увазі відповідальність і ризики за проведення митного очищення, а також за оплату митних формальностей, митних обкладень, податків та інших зборів), що збираються для імпорту в країні призначення. Відповідальність за такі збори повинні нести покупець, також як і за інші витрати і ризики, що виникли у зв'язку з тим, що він не зміг вчасно пройти митне очищення для імпорту. Однак, якщо сторони бажають, щоб продавець узяв на себе всі чи частину витрат з імпорту товару, те це повинно бути чітко обговорене у відповідному доповненні до договору «купівлі-продажу».

Термін **DDP** означає, що продавець поставить товар, що пройшов митне очищення, нерозвантажений із прибулого транспортного засобу в розпорядження покупця у названому місці призначення. Продавець зобов'язаний нести усі витрати і ризики, пов'язані із транспортуванням товару, включаючи, де це буде потрібно і будь-які збори для імпорту в країні призначення. Даний термін не може застосовуватися, якщо продавець прямо і побічно не може забезпечити одержання імпортової ліцензії. Якщо сторони погодилися про виключення з зобов'язань продавця деяких з витрат, що підлягають оплаті при імпорті (таких, як податок на додану вартість – ПДВ), це повинно бути чітко зазначене у контракті купівлі-продажу. Продавцю не рекомендується використовувати термін **DDU** у контракті з покупцем із країни, де можливо очікувати ускладнення при очищенні товару для імпорту.

Деякі умови Інкотермс визначають декілька видів транспорту, що застосовується для виконання контракту, та інші умови стосовно до будь-яких

видів. Інші умови стосуються декількох видів транспорту, а цілий ряд з них до будь-яких видів. У таблиці 2 наведена класифікація правил Інкотермс у залежності від видів транспорту, що можуть використовуватися при здійсненні контрактів, укладених за тією чи іншою умовою.

Таблиця 1.

Класифікація умов Інкотермс с точки зору обов'язків продавця

Обов'язки продавця	Умови Інкотермс		Група
	Найменування	Український еквівалент	
Відправка	EXW Ex Works (... named place)	Франко-завод (... найменування місця)	Е (відправлення)
Основні витрати з перевезення не сплачені	FCA Free Carrier (... named place)	Франко-перевізник (... найменування місця призначення)	F (основне перевезення не сплачено)
	FAS Free Aconside Ship (... named port of shipment)	ФАС Франко вдоль борта судна (... названіе порта отгрузки)	
	FOB Free On Board (... named port of shipment)	ФОБ Франко-борт (... найменування порта відвантаження)	
Основні витрати з перевезення сплачені	CFR Cost and Freight (... named port of destination)	Вартість і фрахт (... найменування порта призначення)	С (основне перевезення сплачене)
	CIF Cost, Inspace and Freight (... named port of destination)	СИФ Вартість, страхування та фрахт (... найменування порта призначення)	
	CPT Carriage Paid To (... named place of destination)	Перевезення сплачені до (... найменування місця призначення)	
	CIP Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination)	Перевезення і страхування сплачені до (... найменування місця призначення)	
Поставка товару	DAF Delivered At Frontier (... named place)	Поставка до кордону (... найменування місця поставки)	D (прибуття)
	DES Delivered Ex Ship (... named port of destination)	Поставка із судна (... найменування порту призначення)	
	DEQ Delivered Ex Quay (... named port of destination)	Поставка з пристані (... найменування порта призначення)	
	DDU Delivered Duty Unpaid (... named place of destination)	Поставка без оплати мита (... найменування місця призначення)	
	DDP Delivered Duty Paid (... named place of destination)	Поставлено з оплатою мита (... найменування місця призначення)	

Таблиця 1.

Класифікація умов Інкотермс із використовуємим видом транспорту

Обов'язки продавця	Умови Інкотермс	
	Найменування	Український еквівалент /група
Будь-який вид транспортування	EXW Ex Works (... named place)	Група Е Франко-завод (... найменування місця)
	FCA Free Carrier (... named place)	Група F Франко-перевозчик (... найменування місця призначення)
	CPT Carriage Paid To (... named place of destination)	Група С Фрахт / перевезення сплачено до (... найменування пункту призначення)
	CIP Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination)	Фрахт / перевезення і страхування сплачені до (... найменування пункту призначення)
	DAF Delivered At Frontier (... named place)	Група Д Поставка до кордону (... найменування місця поставки)
	DDU Delivered Duty Unpaid (... named place of destination)	Поставка без оплати мита (... найменування місця призначення)
	DDP Delivered Duty Paid (... named place of destination)	Поставлено с оплатой пошлины (... название места назначения)
Тільки морський та внутрішній водний транспорт	FAS Free Alongside Ship (... named port of shipment)	ФАС Франко вздовж борта судна (... найменування порта відвантаження)
	FOB Free On Board (... named port of shipment)	ФОБ Франко-борт (... найменування порта відвантаження)
	CFR Cost land Freight (... named port of destination)	Вартість та фрахт (... найменування порта призначення)
	CIF Cost, Insurance and Freight (... named port of destination)	СИФ Стоимость, страхование и фрахт (... найменування порта призначення)
	DES Delivered Ex Ship (... named port of destination)	Поставка с судна (... название порта назначения)
	DEQ Delivered Ex Quay (... named port of destination)	Поставка з пристані (... найменування порта призначення)

Навчально-методичний комплекс
з дисципліни “Основи зовнішньоекономічної діяльності”
для студентів заочної форми навчання
усіх спеціальностей

Укладач: к.е.н., доцент Князева Л.М.

Відповідальний за випуск

Редактор Дьордійчук О.Д.

Підписано до друку

2003р. Формат паперу А5, папір для тиражувальних апаратів,
друк-на різнографі. Замовлення № , тираж.

Надруковано видавничо-друкарським комплексом Київського університету економіки і технологій транспорту
03049, м. Київ-49, вул. Миколи Лукашевича, 19.