

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Л. О. Чернишова, В. О. Козуб, Л. Л. Носач,
К. Ю. Величко, О. І. Печенка

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ
ПІДПРИЄМСТВА : ПРАКТИКУМ**

Навчальний посібник

Харків
ХДУХТ
2017

УДК 339.54(075.8)
ББК 65.29
Ч49

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. Т. В. Момот,
д-р екон. наук, проф. Н. Л. Савицька

Рекомендовано до друку вченою радою Харківського державного університету харчування та торгівлі, протокол №9 від 28.12.2016 р.

Чернишова Л. О.

Ч49 Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : практикум : навч. посібник / Л. О. Чернишова, В. О. Козуб, Л. Л. Носач, К. Ю. Величко, О. І. Печенка. – Х. : «Видавництво «Форт», 2017. – 238 с.

У навчальному посібнику визначено навчальні цілі, розглянуто основні поняття та категорії зовнішньоекономічної діяльності, які є базовими при вивченні навчальної дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства». З кожної теми наведено практичний матеріал, який сприяє засвоєнню та закріпленню учбового матеріалу: питання для самоконтролю, тестові, ситуаційні завдання, вправи, завдання для індивідуальної роботи, літературні джерела. Посібник призначено для студентів економічних спеціальностей.

УДК 339.54(075.8)
ББК 65.29

© Чернишова Л. О., Козуб В. О.,
Носач Л. Л., Величко К. Ю.,
Печенка О. І., 2017
© Харківський державний
університет харчування та
торгівлі, 2017

ВСТУП

Від часу лібералізації зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в Україні питанням організації та управління зовнішньоекономічними операціями приділяється підвищена увага як на теоретичному, так і практичному рівнях. Досить динамічно розвивається законодавче підґрунтя цієї сфери економічної діяльності, що зумовлено загальносвітовими тенденціями уніфікації методологічної бази міжнародної торгівлі, посиленням інтеграційних процесів, появою нових форм і методів торгівлі.

Участь у міжнародному розподілі праці завжди сприяє вирішенню національних економічних проблем унаслідок удосконалення внутрішньогосподарських пропозицій, використання переваг розміщення та розвитку продуктивних сил, підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг підприємствами, що виходять із пропозицією на зовнішні ринки. В умовах позитивної динаміки міжнародного товарообігу, збільшення і розширення асортименту продукції, що представлена на міжнародних ринках, скорочення життєвого циклу товарів і відповідно посилення конкурентної боротьби для вітчизняних суб'єктів господарювання особливу актуальність становлять питання, пов'язані з виходом на зовнішні ринки та утриманням на них довготривалих, стійких і надійних позицій.

Питання захисту вітчизняних експортерів та імпортерів стали актуальними в умовах членства України у СОТ. Як інститут міжнародних економічних відносин СОТ регламентує взаємозв'язок між країнами в сфері міжнародної торгівлі згідно з принципами максимальної відкритості національних ринків. Враховуючи це, суб'єкти господарювання України повинні вміти захищати власні інтереси відповідно до існуючих на світовому ринку правил гри, добре знати його особливості та традиції. Підвищити ефективність зовнішньоекономічних операцій та уникнути звинувачень у порушенні ринкових принципів функціонування світової економіки допомагає знання і використання інформації про кон'юнктуру світового ринку, особливо про ціни та цінові параметри ринків конкретних товарів і послуг.

У запропонованому навчальному посібнику «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: практикум» відображено ключові поняття та визначено категорійний апарат стосовно цього виду діяльності; представлено зовнішньоекономічну діяльність не як епізодичне явище, а як процес, який характеризує притаманні йому особливості та закономірності розвитку; наведено практичний матеріал, який сприяє засвоєнню та закріпленню учбового матеріалу –

питання для самоконтролю, тестові, ситуаційні завдання, вправи, завдання для індивідуальної роботи, літературні джерела.

Навчальний посібник підготовлено відповідно до програми навчальної дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства». Зміст його відтворює специфіку сучасного економічного розвитку нашої держави та інших зарубіжних країн, з якими вона вступає у відносини. Але для того, щоб глибше усвідомити призначення навчального посібника, слід зосередити увагу читачів на визначенні об'єкта, предмета, мети та завдань навчальної дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства».

Об'єктом навчальної дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» є дослідження економічних відносин між суб'єктами господарювання різних країн, що виникають у процесі їх функціонування на зовнішньому ринку, зокрема у процесі формування та розподілу доходів від здійснення експортно-імпортних операцій.

Предметом курсу «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» є обґрунтування механізму організації, регулювання, планування та ефективного управління процесами ринкової трансформації зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні.

Метою дисципліни є обґрунтування, систематизація та узагальнення окремих закономірностей, умов, принципів, процесів і специфічних особливостей здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств України на зовнішніх ринках і надання відповідних знань зацікавленим особам.

Основними завданнями курсу є:

- ♦ розгляд сучасних особливостей зовнішньоекономічної діяльності, а також чинників, що обумовлюють входження України в простір;
- ♦ теоретичне узагальнення інформації про форми, види, засади, методи здійснення зовнішньоекономічних зв'язків вітчизняними підприємствами;
- ♦ підготовка майбутніх спеціалістів до здійснення практичної діяльності в зовнішньоекономічній сфері у нових умовах господарювання.

Згідно з вищезазначеними аспектами навчальної дисципліни навчальний посібник «Зовнішньо-економічна діяльність підприємства: практикум» допоможе студентам опанувати зміст господарських операцій і процедур, здобути необхідні у професійній діяльності знання щодо зовнішньоекономічних контактів, системи міжнародних економічних зв'язків, практики міжнародного співробітництва. Посібник розрахований для студентів вищих навчальних закладів.

РОЗДІЛ 1

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ: СУБ'ЕКТИ, ВИДИ ТА МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ

ТЕМА 1. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ РОЛЬ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Навчальні цілі:

- ❖ розкрити передумови розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД);
- ❖ дослідити сутність зовнішньоекономічної діяльності;
- ❖ систематизувати функції та види зовнішньоекономічної діяльності;
- ❖ визначити основні принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності в Україні;
- ❖ охарактеризувати об'єкт та суб'єкти зовнішньоекономічних процесів;
- ❖ обґрунтувати право суб'єктів господарювання на здійснення ЗЕД в Україні.

1.1. Ключові терміни та поняття

Внутрішня економіка – задоволення потреб споживачів за рахунок внутрішнього виробництва.

Зовнішня економіка – вихід на міжнародні ринки товарів, послуг та факторів виробництва з метою підвищення загальноекономічного добробуту країни.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – це спосіб включення економіки кожної країни до системи світового господарства, а отже, і до процесів міжнародного поділу праці та міжнародної кооперації, що особливо актуально в умовах зростаючих тенденцій до глобалізації (регіональний і глобальний аспект ЗЕД).

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства (ЗЕДП) – це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок.

Зовнішньоекономічна діяльність України – це процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва та їх іноземними контрагентами на території України та за її межами.

Зовнішньоекономічна операція (ЗЕО) – це комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання і виконання торгової, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру.

Зовнішньоекономічні зв'язки – це міжнародні торгово-економічні зв'язки, які представлені сукупністю різних форм, засобів, методів зовнішньоторгових, науково-технічних, виробничих, валютно-фінансових, кредитних відношень між країнами.

Матеріальною основою ЗЕД є зовнішньоекономічний комплекс країни (регіону), що являє собою сукупність галузей, підгалузей, об'єднань, підприємств і організацій, які виробляють продукцію на експорт чи використовують імпорتنу продукцію та здійснюють інші види і форми ЗЕД.

Міжнародні економічні відносини – це внутрішня організація світового господарства, законів його розвитку та функціонування, притаманних як світовому господарству загалом, так і окремим формам МЕВ. Це сукупність взаємозв'язків, що виникають між виробниками та споживачами матеріальних благ та послуг за межами національних кордонів

Національна економіка – це економічно й організаційно єдина система взаємопов'язаних галузей і сфер діяльності людей, яким властива відповідна пропорційність, взаємообумовлене розміщення на території, обмеженій державними кордонами.

Національне господарство – економіка окремої країни.

Національний експортний потенціал – це здатність національної економіки виробляти конкурентоспроможні товари та реалізовувати їх на міжнародних ринках за умов постійного зростання ефективності використання природних ресурсів, розвитку науково-технічного потенціалу, валютної і фінансово-кредитної систем, а також сервісно-збутової інфраструктури підтримки експорту без нанесення збитків економіці при забезпеченні економічної безпеки країни в цілому.

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

Підприємство – це самостійний суб'єкт господарської діяльності, який виготовляє продукцію або надає послуги з метою задоволення потреб суспільства та одержання прибутку.

Світовий ринок – це сукупність національних ринків, поєднаних між собою всесвітніми господарськими зв'язками на підставі міжнародного поділу праці, спеціалізації, кооперування, інтеграції виробництва і збуту товарів і послуг. Види світового ринку:

сировини; готових виробів; капіталів; робочої сили; валюти; інтелектуальної власності; послуг.

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

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

Юридичні особи, особи що зареєстровані в Україні в т.ч. ті, майно та/або капітал яких повністю перебуває у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності.

1.2. Питання для самоконтролю

1. Наведіть визначення таких понять: «зовнішньоекономічні зв'язки», «зовнішньоекономічна діяльність», «зовнішньоекономічна операція».

2. Поясніть відмінність термінів «зовнішньоекономічні зв'язки», «зовнішньоекономічна діяльність», «зовнішньоекономічна операція».

3. Що являє собою зовнішньоекономічний комплекс країни? Проаналізуйте його на прикладі України.

4. Якими принципами керуються суб'єкти ЗЕД в Україні?

5. Яким чином класифікуються суб'єкти ЗЕД?

6. Назвіть основні цілі суб'єктів, що здійснюють ЗЕД.

7. Назвіть основні види ЗЕД.

8. Охарактеризуйте сучасний стан ЗЕД України.

9. Обґрунтуйте основні напрями розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України.

10. Визначте основні фактори впливу, що пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю, на розвиток національної економіки.

11. Визначте основні причини, що характерні для України, які стимулюють розвиток її зовнішньоекономічних зв'язків.

12. Який зв'язок між видами та формами ЗЕД?

13. Які функції зовнішньоекономічної діяльності характерні для України?

14. Як розвинута інфраструктура ЗЕД в Україні?

15. Визначте та охарактеризуйте основні напрями виконання зовнішньоекономічних операцій.

16. Охарактеризуйте основні економічні вигоди виконання ЗЕД підприємством.

17. Які основні документи необхідні для реєстрації представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності на території України?

1.3. Тестові завдання для самоперевірки

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

- 1) інституціональна структура зовнішньоекономічних зв'язків;
- 2) товарна структура зовнішньоекономічних зв'язків;
- 3) географічна структура зовнішньоекономічних зв'язків.

2. Зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність яка пов'язана з відносинами між:

- 1) резидентом та нерезидентом;
- 2) двома нерезидентами;
- 3) двома резидентами;
- 4) державою та нерезидентом.

3. ЗЕД – це діяльність, яка пов'язана з відносинами між:

- 1) двома резидентами;
- 2) двома нерезидентами;
- 3) державою і нерезидентом.

4. Хто з названих може бути суб'єктами ЗЕД в Україні:

- 1) громадяни України, права яких не обмежені законом;
- 2) юридичні особи, що зареєстровані в Україні;
- 3) уряд США.

5. За дієдатністю суб'єкти ЗЕД поділяються так:

- 1) держава і власники;
- 2) підприємства і фірми;
- 3) фізичні та юридичні особи.

6. Що з перерахованого належить до основних видів ЗЕД:

- 1) науково-виробнича кооперація з іноземними суб'єктами господарювання;
- 2) комплектація імпорتنих закупівель;
- 3) отримання картки суб'єкта ЗЕД на митниці.

7. Обов'язок дотримуватись при здійсненні ЗЕД порядку, встановленого законодавством України, - це:

- 1) принцип верховенства закону;
- 2) принцип юридичної рівності;
- 3) принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва.

8. *Обов'язок України щодо виконання договорів і зобов'язань у сфері міжнародних економічних відносин – це:*

- 1) принцип юридичної рівності та недискримінації;
- 2) принцип суверенітету народу України;
- 3) принцип верховенства закону.

9. *Принцип верховенства закону – це:*

- 1) рівність перед законом всіх суб'єктів ЗЕД;
- 2) регулювання ЗЕД тільки законами України;
- 3) обов'язок додержуватися при здійсненні ЗЕД тільки порядку, встановленого законодавством.

10. *Принцип рівності передбачає:*

- 1) рівність перед законом всіх суб'єктів ЗЕД;
- 2) регулювання ЗЕД тільки законами України;
- 3) обов'язок додержуватися при здійсненні ЗЕД порядку, встановленого законодавством.

11. *Демпінг – це продаж за кордоном товарів за цінами, які порівняно з цінами у країнах експорту є:*

- 1) дещо вищі;
- 2) такі самі;
- 3) нижчі.

12. *Визначте пріоритетний напрям державної політики в Україні стосовно імпорту на сучасному етапі:*

- 1) структурна перебудова імпорту;
- 2) поступове розширення селективного імпорту дефіцитної сировини з країн, що розвиваються;
- 3) стимулювання конкурентного середовища на внутрішньому ринку.

13. *Який рівень досліджень відповідає категорії «зовнішньоекономічна діяльність»:*

- 1) загальноекономічний;
- 2) макроекономічний;
- 3) мікроекономічний;
- 4) мегаекономічний.

14. *Хто з перелічених осіб не є суб'єктом ЗЕД України:*

- 1) спільне підприємство за участю резидента країни, яке зареєстроване на території останньої;
- 2) спільне підприємство за участю нерезидентів країни, яке зареєстроване за межами території останньої;
- 3) структурні підрозділи іноземних суб'єктів господарювання на території країни;
- 4) об'єднання суб'єктів господарювання, які не мають права юридичної особи на території країни.

15. Хто з перелічених осіб є суб'єктом ЗЕД України?

- 1) громадянин як нерезидент держави;
- 2) громадянин як резидент США;
- 3) громадянин як резидент України;
- 4) громадянин як представник міжнародної організації.

16. Які з перелічених пунктів не відносяться до видів ЗЕД в Україні?

- 1) розрахункові операції резидентів країни в її межах;
- 2) розрахункові операції резидентів і нерезидентів країни;
- 3) розрахункові операції національних та іноземних суб'єктів ЗЕД;
- 4) розрахункові операції іноземних суб'єктів господарювання, співзасновником одного з яких є резидент України.

17. Що визначає термін «зовнішньоекономічна діяльність»?

- 1) діяльність суб'єктів господарської діяльності України щодо реалізації зовнішньоекономічних зв'язків, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами;
- 2) діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності щодо реалізації зовнішньоекономічних зв'язків;
- 3) діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка є сукупністю виробничо-господарських, організаційно економічних та комерційних функцій, що забезпечують обмін продукцію в матеріально-речовий формі та має місце на території України, так і за її межами;
- 4) діяльність контрагентів різних країн щодо виконання комерційних функцій, яка спрямована на здійснення торгового обміну та має місце на території України, так і за її межами.

Правильно/неправильно

1. На відміну від світового ринку, світове господарство охоплює не тільки сферу обігу, а й сферу виробництва:

правильно / неправильно.

2. Конкуренція на внутрішніх ринках жорсткіша, ніж на світовому ринку:

правильно / неправильно.

3. Міжнародні економічні відносини – це система різноманітних господарських відносин між країнами світу щодо виробництва, розподілу, обміну і споживання за межами національних кордонів:

правильно / неправильно.

4. У сучасному світовому господарстві посилюється тенденція до ізолюваності та автаркії національних економік:

правильно / неправильно.

5. Незважаючи на зростання абсолютних обсягів світової торгівлі, її значення порівняно з іншими формами міжнародних економічних відносин зменшується:

правильно / неправильно.

6. Участь країни в системі міжнародного поділу праці є об'єктивною потребою її економічного розвитку, важливим засобом економії суспільної праці та прискорення науково-технічного прогресу:

правильно / неправильно.

7. Інтернаціоналізація капіталу – це процес виникнення та розвитку стійких економічних взаємозв'язків між національними господарствами і виходу процесів відтворення суспільного продукту за національні кордони:

правильно / неправильно.

8. Міжнародна спеціалізація і міжнародне виробниче кооперування є формами вияву міжнародного поділу праці:

правильно / неправильно.

9. Найбільш вагому і дедалі зростаючу роль у сучасних міжнародних економічних відносинах відіграють міжнаціональні та транснаціональні компанії:

правильно / неправильно.

10. Діяльність будь-якого суб'єкта МЕВ не залежить від факторів політико-правового, економічного, соціально-культурного та інфраструктурного середовища:

правильно / неправильно.

1.4. Вправи та задачі

1. Заповнити блок схеми класифікації зовнішньоекономічних зв'язків за основними ознаками (рис. 1.1):

1. За структурною ознакою.
2. За напрямком товарного потоку.
3. Зовнішньоторговельні.
4. Експорт.
5. Імпорт.
6. Транзит.
7. Товари.
8. Торгівля.
9. Зустрічна торгівля.
10. Послуги.
11. Подорожі.
12. Інжиніринг.
13. Страхові послуги.
14. Інформаційний обмін.
15. Послуги зв'язку.
16. Послуги.
17. Роялті та ліцензійні послуги.
18. Інтелектуальна власність франчайзинг.
19. Ноу-хау.
20. Консалтинг.
21. Фінансові.
22. Виробничі.
23. Інвестиційні.
24. Лізинг.
25. Кооперація.
26. Спільне підприємство.

27. Кредитування. 28. Страхування. 29. Обслуговування платежів.
 30. Депозитні та ін. банківські операції. 31. Вкладення капіталу в цінні папери. 32. Вкладення капіталу в нерухомість. 33. Вкладення капіталу в підприємство.

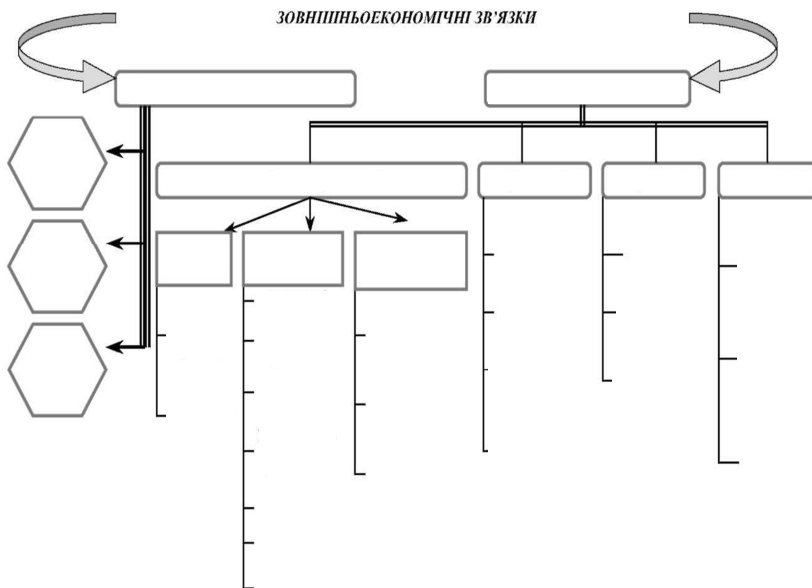


Рис. 1.1. Структура зовнішньоекономічних зв'язків

2. Надайте характеристику основних принципів здійснення ЗЕД в Україні (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Основні принципи здійснення ЗЕД в Україні

Принципи ЗЕД	Характеристика
Принцип суверенітету	
Принцип свободи	
Принцип рівності	
Принцип верховенства закону	
Принцип захисту інтересів	
Принцип еквівалентності обміну	

3. У ст. 3 «Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності» Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» міститься перелік суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності нашої країни, що належать до різних рівнів:

- фізичні особи-громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, що мають цивільну правоздатність і дієздатність відповідно до законів України і постійно мешкають на її території;

- міжнародні валютно-кредитні організації;

- Україна, як держава, в особі її повноважних органів у межах їх компетенції;

- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і постійне місцезнаходження яких на її території;

- недержавні органи управління;

- міжнародні неурядові економічні організації;

- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, що не є юридичними особами відповідно до законів України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

- структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності, іноземних суб'єктів господарської діяльності, що не є юридичними особами відповідно до законодавства України (філії, відділення тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;

- загальноекономічні міждержавні організації орієнтовані на налагодження координації та співробітництва країн;

- міжнародні організації з регулювання світової торгівлі;

- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України, у тому числі держава в особі її органів, органів місцевого самоврядування в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій, що беруть участь у господарській діяльності на території України.

Згрупуйте зазначених суб'єктів за мікроекономічним, макроекономічним та міждержавним рівнем зовнішньоекономічної діяльності України.

4. Розкрийте класифікацію суб'єктів ЗЕД за різними критеріальними ознаками (табл. 1.2).

**Таблиця 1.2 – Класифікація суб'єктів ЗЕД
за різними критеріальними ознаками**

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

5. Варіанти взаємодії суб'єктів господарювання в зовнішньоекономічних відносинах є досить різноманітними. Формально такі ситуації можна відобразити у вигляді схем (рис. 1.2, 1.3, 1.4, 1.5, 1.6). Охарактеризуйте зазначені варіанти взаємодії суб'єктів ЗЕД.



Рис. 1.2. Перший варіант взаємодії суб'єктів ЗЕД.

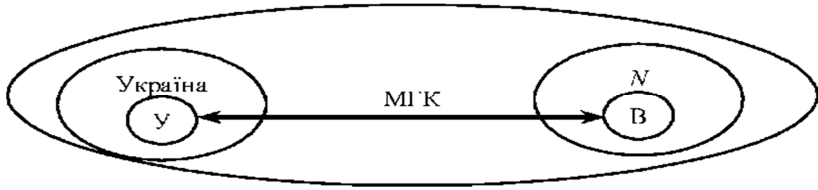


Рис. 1.3. Другий варіант взаємодії суб'єктів ЗЕД.

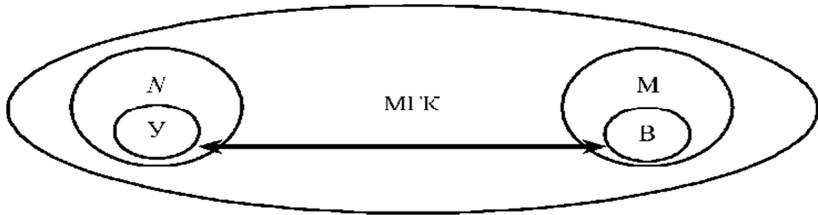


Рис. 1.4. Третій варіант взаємодії суб'єктів ЗЕД.

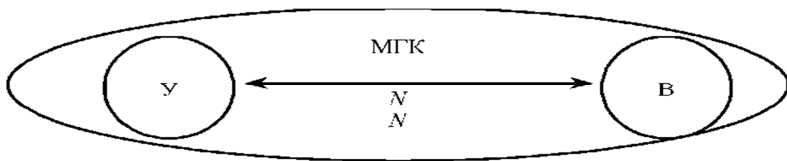


Рис. 1.5. Четвертий варіант взаємодії суб'єктів ЗЕД.



Рис. 1.6. П'ятий варіант взаємодії суб'єктів ЗЕД.

6. В умовах посилення конкуренції на ринку залізорудних окатишів підприємство вимушено шукати потенційних покупців маловідомих на цьому ринку. Обґрунтувати, яким чином воно буде виконувати пошук, користуючись офіційною інформацією?

1.5. Ситуаційне завдання

Дані таблиці 1.3 характеризують географічну структуру зовнішньої торгівлі України протягом 1996-2015 рр.

Таблиця 1.3 – Географічна структура зовнішньої торгівлі України протягом 1996-2015 рр., % до загальної підсумку

Групи країн торговельних партнерів	Експорт			Імпорт		
	1996 р.	2006 р.	2015 р.	1996 р.	2006 р.	2015 р.
СНД	50,15	32,19	20,47	63,47	44,66	27,95
Країни ЄС	23,06	31,74	34,17	25,57	36,04	40,86
Азія	20,10	22,01	32,47	3,82	13,64	19,29
Африка	1,45	6,19	9,98	0,80	0,92	1,60
Америка	4,15	6,65	2,06	5,29	3,25	6,23

1. Проаналізуйте зміни, які відбулися протягом останніх двох десятиліть в географічній структурі зовнішньої торгівлі України (зокрема, щодо частки взаємної торгівлі в загальному товарообігу держав ЄС, СНД).

2. Дайте оцінку тенденцій у розвитку географічної структури експортно-імпортних операцій України в контексті реалізації національних економічних інтересів нашої держави у міжнародній сфері.

3. Визначте напрямки вдосконалення географічної структури зовнішньої торгівлі України в її взаємозв'язку з диверсифікацією товарної структури через призму зменшення сировинно-енергетичної залежності України від Росії та нарощування українського сегмента високотехнологічної продукції на ринках країн Європейського Союзу.

4. Обґрунтуйте роль і місце окремих регіонів України у транскордонній торгівлі України з країнами-сусідами, окресліть перспективи їхнього впливу на зовнішньоекономічні процеси в державі та дію останніх на соціально-економічний розвиток самих регіонів.

1.6. Завдання для індивідуальної роботи

1. Особливості формування та 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.

Література

1. Закон України «Про захист економічної конкуренції» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <[http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article %3fart_id=52885](http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article%3fart_id=52885)>.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>>.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. 5-е изд. перераб. и доп. / Под ред. Стровского Л.Е. – М. : Юнити, 2010. – 503 с.
4. Голиков А. П. Международные экономические термины: словарь-справочник/ А. П. Голиков, А. П. Черномаз. – К.: ЦУЛ., 2008. – 376 с.
5. Дідківський М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. - К. : Знання, 2009. – 462 с.
6. Єрмакова О. А. Зовнішньоекономічна діяльність регіону: навчальний посібник/ О.А. Єрмакова, Ю.Г. Козак – Одеса, 2013. – 332 с.
7. Жудро М. К. Внешнеэкономическая деятельность: практикум. – Минск: Издательство Гревцова, 2010. – 164 с.
8. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник; 2-ге вид., перероб. та доп / За ред. Козака Ю. Г., Логвінової Н. С., Сіваченка І. Ю. - Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.
9. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навч. посіб. / За ред. О. В. Шкурупій. – К: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
10. Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Столярчук Я. М. Практикум з міжнародного економічного аналізу: тести, вправи та задачі, проблемні ситуації, ділові ігри: Навч. посіб. - К.: КНЕУ, 2006. - 292 с.
11. Матвеев М. Е., Дідович І.І. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. - К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. - 192 с.
12. Офіційний сайт Державної Служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
13. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.

ТЕМА 2. ОСНОВНІ НАПРЯМИ І ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Навчальні цілі:

- ❖ розкрити суть та особливості зовнішньоекономічної політики країни;
- ❖ визначити складники зовнішньоекономічної політики держави;
- ❖ обґрунтувати концепцію зовнішньоекономічної політики України;
- ❖ охарактеризувати основні показники функціонування зовнішньоекономічної системи країни.

2.1. Ключові терміни та поняття

Баланс некомерційних платежів – охоплює приватні перекази з-за кордону й за кордон (перекази родичам, спадщина і т. п.), державні невідшкодовані витрати (субсидії зарубіжним країнам, витрати на утримання військових баз, іноземних представництв тощо).

Баланс послуг – охоплює надходження і платежі з експорту і імпорту послуг на світовому ринку, зокрема оплату закордонних перевезень, доходи і витрати від сервісу, оплату патентів і ліцензій для виробництва товарів, міжнародне страхування, доходи від інвестицій країни за кордон, доходи від іноземних інвестицій на території країни.

Баланс руху капіталів – пов'язаний з купівлею чи продажем матеріальних і фінансових активів у країні й за кордоном.

Валютна політика – це сукупність дій держави з метою підтримання економічної стабільності і створення основних засад розвитку міжнародних економічних відносин за рахунок впливу на валютний курс і на валютні відносини.

Видова структура торгівлі – розподіл торгівлі за видами товарного обміну.

Генеральна (загальна) торгівля – прийняте в статистиці зовнішньої торгівлі визначення зовнішньоторговельного обігу з включенням транзитних товарів.

Географічна структура торгівлі – розподіл товарного потоку за країнами, групами країн та регіонами світу.

Девізна політики – застосування валютної інтервенції та валютних обмежень на покупку та продаж валюти з метою збереження стабільності валютного курсу.

Державний борг – виникає в результаті існування диспропорцій в економічній системі (наявність дефіциту державного бюджету, пасивне сальдо платіжного та торговельного балансу).

Дисконтна політика – система економічних та організаційних заходів, які використовуються при застосуванні дисконтної ставки (відсотка) при регулюванні інвестицій та збалансуванні платіжних зобов'язань.

Експортна квота – кількісний показник, що характеризує значимість експорту для економіки в цілому й окремих галузях по тим або інших видах продукції.

Експортна політика держави – політика, яка спрямована на реалізацію на зовнішніх ринках товарів, стосовно яких країна має порівняльні переваги, стимулювання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, підвищення серійності (масштабності) вітчизняного виробництва конкурентоспроможної продукції з метою розширення її вивозу на зовнішні ринки, тобто експортна політика спрямована на реалізацію економічного потенціалу країни на зовнішніх ринках.

Зовнішньоторговельна політика – це державна політика, яка впливає на зовнішню торгівлю через податки, субсидії, прямі обмеження експортних та імпорتنих операцій.

Зовнішньоторговельний обіг – сума вартостей експорту та імпорту країни за певний період часу.

Золотовалютні резерви – це високоліквідні фінансові активи, що перебувають у розпорядженні центрального банку країни і, як правило, розміщуються за межами держави.

Імпортна квота – кількісний показник, що характеризує значимість імпорту для народного господарства й окремих галузей за різними видами продукції.

Імпортна політика – політика, яка спрямована на регулювання імпорту з метою захисту вітчизняного ринку від іноземної конкуренції та задоволення власних потреб за рахунок товарів іноземного виробництва.

Індекс «умов торгівлі» – це відношення експортних цін країни до її імпорتنих цін.

Індекс географічної концентрації експорту (або імпорту) товару – характеризує стан світового ринку конкретного товару за такими ознаками, як кількість експортерів (імпортерів) та питома вага основного експортера (імпортера).

Індекс диверсифікації експорту – це індекс відхилення товарної структури експорту країни від структури світового експорту.

Індекс концентрації експорту (індекс Хіршмана) – застосовується у світових зіставленнях і показує, наскільки широкий спектр товарів експортує країна.

Інституційна торгівля – розподіл торгівлі за суб'єктами і методами товарного обміну.

Інтенсивність внутрішньогалузевого обміну в міжнародній торгівлі – відображає паралельний експорт та імпорт виробів тієї самої галузі даної країни (або групи країн) за певний період.

Квота зовнішньоторговельного обігу – ступінь відкритості економіки, що характеризується процентним відношенням вартості зовнішньоторговельного обігу до вартості її ВВП.

Митно-тарифна політика – це комплексна система заходів, спрямованих на забезпечення економічного суверенітету країни, охорони державних кордонів, реалізації зовнішньоекономічної стратегії через сферу митних відносин.

Обсяг експорту товарів – вивезення та реалізація товарів національного виробництва за межами країни.

Обсяг імпорту товарів – ввезення та реалізація товарів іноземного виробництва на території країни.

Обсяги зовнішніх інвестицій – це цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Платіжний баланс – це співвідношення платежів країни за кордон та їх надходження з-за кордону за певний період (рік, квартал, місяць).

Показники результативності – показники, які кількісно і якісно характеризують стан зовнішніх економічних зв'язків у країні.

Політика у сфері стимулювання іноземних інвестицій – комплекс заходів держави для залучення і використання іноземних інвестицій на території країни і регулювання вивезення інвестицій за кордон.

Поточний платіжний баланс – це сума торговельного балансу, балансу послуг та балансу некомерційних платежів.

Реекспорт – обсяги вивезення раніше завезеного товару.

Реімпорт – обсяги ввезення раніше вивезених товарів.

Сальдо балансу послуг – це різниця між вартістю послуг, що дає країна, і вартістю послуг, що вона імпортує.

Сальдо балансу поточних операцій – це сума сальдо торговельного балансу, балансу послуг та некомерційних операцій.

Сальдо балансу руху капіталів – це різниця між купівлею чи продажем матеріальних і фінансових активів у країні й за кордоном.

Сальдо некомерційних операцій – це різниця між прибутками від інвестицій, грошових переказів, внесків, переміщення коштів у спадщину, при розв'язанні сімейних проблем.

Сальдо торговельного балансу – це різниця між вартісним обсягом експорту й імпорту товарів окремої країни. Якщо експорт товарів перевищує імпорт товарів, то сальдо позитивне «+», якщо імпорт перевищує, то сальдо негативне «-».

Спеціальна торгівля – чистий зовнішньоторговельний обіг, тобто продукція, ввезена в країну чи вивезена з неї.

Товарна структура торгівлі – це показники розподілу експорту та імпорту за основними товарними позиціями.

Фізичний обсяг торгівлі – оцінка експорту чи імпорту в незмінних цінах одного періоду (як правило, року).

2.2. Питання для самоконтролю

1. У чому полягає суть та особливості зовнішньоекономічної політики країни?

2. Дайте характеристику основним причинам розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни.

3. Назвіть складники зовнішньоекономічної політики держави.

4. У чому полягають основні складові концепції зовнішньоекономічної політики України?

5. Охарактеризуйте сучасний стан ЗЕД України.

6. Назвіть основні напрями розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України.

7. Які показники характеризують зовнішньоекономічний комплекс країни?

8. У чому полягає суть валютної політики країни?

9. За якими показниками характеризується структура зовнішньоекономічних зв'язків?

10. Назвіть складові платіжного балансу країни.

2.3. Тестові завдання для самоперевірки

1. Яку зовнішньоторговельну політику слід обрати країні для забезпечення економічного розвитку:

1) політику вільної торгівлі, оскільки саме вона забезпечує економічне зростання;

2) протекціоністську політику, оскільки вона захищає вітчизняного виробника від зовнішньої конкуренції;

- 3) політику ізоляціонізму, яка найефективніше захищає вітчизняного виробника від зовнішньої конкуренції;
- 4) збалансоване поєднання політики вільної торгівлі та протекціонізму.

2. Що характеризують «умови торгівлі»?

- 1) показують, яку кількість товарів може купити країна на суму, яка отримана від експортера;
- 2) визначають напрями транспортних потоків;
- 3) обидві відповіді вірні;
- 4) немає вірної відповіді.

3. Основні показники зовнішньоторговельної діяльності країни це:

- 1) сальдо торговельного балансу, зовнішньоторговельний оборот, експортна та імпортна квоти;
- 2) сальдо платіжного балансу, зовнішньоторговельний оборот;
- 3) зовнішньоторговельний оборот, експортна та імпортна квоти;
- 4) сальдо платіжного балансу, експортна та імпортна квоти.

4. Який з наведених показників характеризує якісну сторону зовнішньоекономічних зв'язків:

- 1) товарна структура експорту та імпорту;
- 2) зовнішньоторговельний оборот країни;
- 3) обсяги платіжного балансу;
- 4) географічна структура експорту та імпорту.

5. Які показники включаються в сукупний обсяг міжнародної торгівлі:

- 1) обсяг експорту у вартісному виразі всіх країн світу;
- 2) абсолютні показники експорту й імпорту у вартісному виразі всіх країн світу;
- 3) обсяги торговельних сальдо всіх країн світу у вартісному виразі.

6. Зовнішньоторговельне сальдо країни визначається як :

- 1) різниця між експортом та імпортом країни;
- 2) відношення експорту країни до імпорту країни;
- 3) сума експорту та імпорту країни;
- 4) відношення експорту країни до суми експорту та імпорту країни.

7. Як називається відношення суми експорту та імпорту до ВВП, виражене у %:

- 1) обсяг експорту;
- 2) сальдо торговельного балансу;
- 3) зовнішньоторговельна квота;
- 4) індекс «умови торгівлі».

8. Показник, який характеризує рівень відкритості національної економіки, називають:

- 1) експортний потенціал країни;
- 2) експортна квота;
- 3) структура експорту;
- 4) індекс експортних цін;
- 5) частка зовнішньоторговельного обороту у ВВП країни.

9. Показник «умови торгівлі» можна визначити як:

- 1) співвідношення світових цін на товари;
- 2) індекс експортних та імпортних цін на товари;
- 3) відношення індексів експортних та імпортних цін на товари;
- 4) склад та співвідношення світової торгівлі за групами товарів;
- 5) сума зовнішньоторговельного обороту країни і сума транзитних товарів.

10. Визначення – «це обмін товарами і послугами між країнами за межами їх національних кордонів» характеризує:

- 1) міжнародну торгівлю;
- 2) світовий ринок;
- 3) зовнішню торгівлю;
- 4) внутрішню торгівлю.

11. Визначення – «це сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, які склалися на основі міжнародного поділу праці і які розвиваються під дією об'єктивних економічних законів» характеризує:

- 1) міжнародну торгівлю;
- 2) світовий ринок;
- 3) зовнішню торгівлю;
- 4) внутрішню торгівлю.

12. Визначення – «це торгівля однієї країни з іншою, яка складається з експорту та імпорту» характеризує:

- 1) міжнародну торгівлю;
- 2) світовий ринок;
- 3) зовнішню торгівлю;
- 4) внутрішню торгівлю.

13. Міжнародний товарообіг підраховується, як правило, шляхом підсумовування:

- 1) тільки обсягів експорту;
- 2) тільки обсягів імпорту;
- 3) обсягів експорту й імпорту;
- 4) немає вірної відповіді.

14. Дати визначення експортного потенціалу:

- 1) це ввезення в країну іноземних товарів;

- 2) це вивезення за кордон товарів, які продані іноземному покупцеві або ж призначені для продажу на іноземних ринках;
- 3) це торгівля однієї країни з іншими, яка складається з експорту та імпорту товарів та послуг;
- 4) сума вартостей експорту та імпорту країни або групи країн за певний час (місяць, квартал, рік);
- 5) здатність суспільного виробництва даної країни виробляти необхідну кількість конкурентоспроможних товарів для зовнішнього ринку.

15. Розподіл товарних потоків між країнами, групами країн та регіонами світу характеризує:

- 1) товарна структура міжнародної торгівлі;
- 2) географічна структура міжнародної торгівлі;
- 3) динамічна структура міжнародної торгівлі;
- 4) усі відповіді правильні.

16. Який з перелічених показників відображає обсяг зовнішньоекономічних відносин?

- 1) зовнішньоторговельний оборот;
- 2) темпи приросту зовнішньоторговельного обороту;
- 3) експортна квота.

17. Із показників розвитку міжнародної торгівлі назвіть показники результатів:

- 1) темпи зростання і приросту;
- 2) сальдо торгового балансу;
- 3) експорт, імпорт.

18. Із показників розвитку міжнародної торгівлі назвіть показники динаміки:

- 1) темпи зростання і приросту;
- 2) сальдо торгового балансу;
- 3) експорт, імпорт.

19. Платіжний баланс країни це:

- 1) статистичний звіт про зовнішньоекономічної діяльності країни;
- 2) статистичний звіт про експорті-імпорті товарів і послуг;
- 3) статистичний звіт про експорті-імпорті капіталів;
- 4) статистичний звіт про експорті-імпорті інвестицій.

20. Платіжний баланс країни складається з:

- 1) торговельний баланс, баланс руху капіталів;
- 2) зовнішньоторговельний оборот, баланс руху робочої сили;
- 3) зовнішньоторговельний оборот, баланс руху капіталів;
- 4) баланс руху робочої сили, баланс руху капіталів.

Правильно/неправильно

1. З огляду на економічну і політичну ситуацію, що склалася у світі, стратегічні цілі формування зовнішнього сектору економіки України визначаються як орієнтація країни на європейські інтеграційні структури:

правильно / неправильно.

2. Залежно від спрямованості товаропотоків зовнішньоторговельна політика поділяється на девізну та дисконтну політику держави:

правильно / неправильно.

3. Функціонування будь-якої економічної системи, в тому числі й у сфері зовнішньоекономічних відносин, можна характеризувати сукупністю економічних показників, а саме тільки якісними:

правильно / неправильно.

4. Умови торгівлі за доходом – це індекс, який обчислюють як добуток індексу товарних умов торгівлі та індексу продуктивності вітчизняних експортних галузей:

правильно / неправильно.

5. Реекспорт – обсяги ввезення раніше вивезених товарів:

правильно / неправильно.

6. Основними показниками інтегрованості країни до світової системи господарювання є експорт на душу населення, імпорт на душу населення, зовнішньоторговельний оборот на душу населення, іноземні інвестиції на душу населення:

правильно / неправильно.

7. Коефіцієнт імпоротної залежності країни визначається як відношення обсягу імпорту певного товару до обсягу його споживання в країні:

правильно / неправильно.

8. Активне сальдо торговельного балансу означає перевищення імпорту над експортом:

правильно / неправильно.

9. Світовий товарообіг – це сума зовнішньоторговельного обігу всіх країн світу:

правильно / неправильно.

10. Торговий баланс відображає результат зовнішньоторговельних операцій, пов'язаних з експортом і імпортом товарів і послуг:

правильно / неправильно.

2.4. Вправи та задачі

1. Надайте характеристику етапам становлення та розвитку ЗЕД в Україні.

Таблиця 2.1 – Етапи становлення та розвитку ЗЕД в Україні

Етапи становлення та розвитку ЗЕД в Україні	Сутність	Характерні риси
Перший (1918-1987р.)		
Другий етап (1987-1991рр.)		
Третій етап (1991р. до даного часу)		

2. Розкрийте методичку розрахунку показників, що характеризують участь країн у міжнародній торгівлі:

Таблиця 2.2 – Показники, що характеризують участь країн у міжнародній торгівлі

Групи показників	Характеристика
Показники обсягів	
Показники інтенсивності	
Показники інтегрованості	
Показники структури торгівлі	
Показники динаміки торгівлі	
Показники результативності	

1) Використовуючи статистичні данні Державного комітету статистики України (www.ukrstat.gov.ua) та Урядового порталу Кабінету Міністрів України (www.kmu.gov.ua) проаналізуйте:

- а) обсяг та динаміку зовнішнього товарообігу України;
- б) торговельний баланс, сальдо торговельного балансу, причини, які цьому сприяли;
- в) структуру експорту та імпорту,
- г) зовнішньоекономічні зв'язки з окремими країнами, групами країн;
- д) ефективність стану зовнішньоекономічних зв'язків у цілому.

2.5. Ситуаційні завдання

1. Використовуючи наведені у таблиці 2.3 дані щодо зовнішньої торгівлі України товарами у 2012-2015 рр., розрахуйте обсяги

зовнішньоторговельного обороту, сальдо торговельного балансу, експортну та імпорту квоти для кожного з цих років.

Охарактеризуйте тенденції, притаманні зовнішній торгівлі України в цей період, зробіть висновки.

Таблиця 2.3 – Показники зовнішньої торгівлі в Україні товарами

Показник	2012	2013	2014	2015
Експорт, млн. дол. США	44448,9	66954,4	39702,9	51430,5
Імпорт, млн. дол. США	54041,1	85535,4	45435,6	60740,0
ВВП, млн. грн.	720731	948056	913345	1094607
Обмінний курс	7,7912	7,8642	7,9356	8,7613

2. На основі аналізу зовнішньоторговельного обігу за 2015 р. з країнами ЄС уряд Туреччини дійшов висновку, що його структура потребує якісного вдосконалення. Відомо, що для збалансування обсягів експорту та імпорту у довгостроковій перспективі необхідно визначити абсолютну зміну обсягу експорту в останньому році порівняно з базисним (у млн. євро та у відсотках) – загальну й обумовлену зміною величини зовнішньоторговельного обігу та частки експорту в зовнішньоторговельному обігу країни, а також коефіцієнт покриття імпорту експортом за окремі роки. При вирішенні поставленого завдання використайте умовні дані, наведені у табл. 2.4 (млн євро):

Таблиця 2.4 – Показники розвитку зовнішньої торгівлі

Показник	Базисний рік	Звітний рік
Зовнішньоторговельний оборот (ЗТО)	16040,0	19450,0
Імпорт	5132,8	5835,0

3. Зовнішня торгівля України характеризується такими даними (див. табл. 2.5).

Розрахувати щодо кожної групи країн:

- 1) торговий баланс;
- 2) зовнішньоторговельний оборот;
- 3) зовнішньоторговельне сальдо;

4) відносну частку країн СНД та інших країн в українському експорті та імпорті.

Таблиця 2.5 – Зовнішня торгівля України

Показник	Країни СНД	Інші країни
Експорт товарів, млн дол. США	17220,144	21114,56
Імпорт товарів, млн дол. США	18614,761	26419,73
Експорт послуг, млн дол. США	3451,3	4054,2
Імпорт послуг, млн дол. США	3812,4	3110,1

4. Відомо, що торгівля ліками та іншими товарами медичного призначення регулюється державними органами. Зокрема, функція закупівлі та зберігання лікарських засобів та інших товарів медичного призначення як вітчизняного, так й іноземного виробництва, покладена на Державне підприємство «Укрвакцина», підпорядковане Міністерству охорони здоров'я України. Також у сфері закупівель лікарських засобів та інших виробів медичного призначення на державному рівні діє Державне підприємство «Укрмедпостач». Закупівлею медичного обладнання та санітарного транспорту займається Державне українське об'єднання «Політехмед» та ін. В таблиці 2.6 наведено дані щодо зовнішньої торгівлі України товарами медичного призначення.

Таблиця 2.6 – Зовнішня торгівля України товарами медичного призначення

Тип медичного призначення	2013		2014		2015	
	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт
Лікарські засоби	87,6	1334	123	1868	142,8	2359
Медичне обладнання	17,8	278,6	26,6	437	32,6	601
Інші медичні товари	4,9	50,5	6,9	64,1	8,3	74,3

Чому така велика увага приділяється торгівлі товарами, які не мають значної питомої ваги ані в експорті, ані в імпорті?

Грунтуючись на статистичних даних щодо торгівлі товарами медичного призначення, поясніть значущість торгівлі цими товарами для України.

Проаналізуйте динаміку (темпи росту та темпи приросту) зовнішньої торгівлі України товарами медичного призначення

протягом зазначеного періоду та зробіть висновки щодо виявлених тенденцій.

1.6. Завдання для індивідуальної роботи

1. Механізм регулювання зовнішньоторговельних відносин і шляхи його удосконалення.
2. Зовнішньоекономічні торговельні відносини України (з будь-якою країною за вибором).
3. Формування зовнішньоекономічної політики України в контексті реалізації національних економічних інтересів.
4. Абсолютні і відносні показники розвитку ЗЕД в Україні на сучасному етапі.
5. Національні економічні інтереси України в формуванні зовнішньоекономічної політики.
6. Особливості формування і реалізації зовнішньоекономічної стратегії держави на сучасному етапі.
7. Особливості механізму реалізації специфічних принципів ЗЕД.
8. Практичні приклади реалізації національних принципів ЗЕД.
9. Загальний аналіз попереднього досвіду і перспектив розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України.
10. Розвиток нових форм зовнішньоекономічних зв'язків в Україні.

Література

1. Закон України Про Митний тариф України від 05.04.2001 № 2371-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, N 24, Ст.125) (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Вічевич А.Н., Максимець О.В. Аналіз зовнішньо-економічної діяльності: Навч. посібник. – Львів: Афіша, 2004. – 140 с.
3. Зінь Е.А. Основи зовнішньоекономічної діяльності : Навчальний посібник. – К.: Видавництво «Кондор», 2009. – 432 с.
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: конспект лекцій для студентів галузі знань 0306 «Менеджмент і адміністрування» напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент» усіх форм навчання / Укл.: О.Г. Мельник, Х.С. Передало, В.Й. Жежуха,

К.О. Дзюбіна. – Львів: НУ «Львівська політехніка», ІНЕМ, каф. ЗМД, 2012. – 120 с.

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

6. Лук'яненко Д.Г., Поручник А. М., Столярчук Я. М. Практикум з міжнародного економічного аналізу: тести, вправи та задачі, проблемні ситуації, ділові ігри: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 292 с.

7. Матвеев М. Е., Дідович І.І. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. - К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. - 192 с.

8. Офіційний сайт Державної Служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

9. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навч. посіб. / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.

10. Шкурупій О.В., Гончаренко В.В., Артеменко І.А. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навч. посіб. / За ред. О.В. Шкурупій. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.

ТЕМА 3. СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Навчальні цілі:

- ❖ охарактеризувати сутність регулювання зовнішньоекономічної діяльності
- ❖ обґрунтувати заходи, що спрямовані на розвиток зовнішньоекономічної діяльності
- ❖ дати оцінку національним органам регулювання зовнішньоекономічної діяльності
- ❖ дати оцінку міжнародним органам регулювання зовнішньоекономічної діяльності
- ❖ розкрити сутність методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

3.1. Ключові терміни та поняття

Валютні обмеження – це система законодавчих або адміністративних правил, спрямованих на обмеження операцій з іноземною валютою.

Методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності – система засобів впливу на суспільні відносини, які виникають у сфері зовнішньоекономічної діяльності для забезпечення правопорядку в цій сфері.

Міжнародний комерційний арбітражний суд – самостійна постійно діюча арбітражна установа (третейський суд), що здійснює свою діяльність згідно з Законом України «Про міжнародний комерційний арбітраж» (1994 р.), Положенням про Міжнародний комерційний арбітражний суд при ТПП України і Регламентом міжнародного комерційного арбітражного суду при ТПП України та вирішує спори із договірних та цивільно-правових відносин, які виникають при здійсненні зовнішньоторговельних та інших видів міжнародних економічних зв'язків, якщо комерційне підприємство

Міжнародні органи регулювання ЗЕД – це органи, що створені для налагодження і розвитку співробітництва в зовнішньоекономічній сфері. До їх складу входять: міжнародні міжурядові установи та організації; міжнародні неурядові установи і організації.

Національний режим – режим, при якому іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків не менший, ніж українські суб'єкти господарювання.

Національні органи регулювання зовнішньоекономічної діяльності – органи державного регулювання; органи місцевого самоврядування; організації (об'єднання) координаційного типу.

Нетарифні (організаційно-адміністративні) методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності – це комплекс заходів обмежено-заборонного порядку, що перешкоджають проникненню іноземних товарів та послуг на внутрішній ринок країни. Нетарифні обмеження являють собою заходи прихованого протекціонізму, мають характер адміністративного (силового) регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Принцип верховенства закону передбачає регулювання зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України; заборону та впровадження підзаконних актів та актів з питань управління, прийнятих місцевими органами влади та органами місцевого самоврядування, що створюють для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності умови менш сприятливі, ніж встановлені законами України.

Принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів передбачає можливість ввезення та вивезення рівнозначних, рівноцінних продуктів або товарів; недопущення продажу (закупівлі) товарів за цінами, нижчими, ніж на внутрішньому ринку, які не покривають витрат виробництва та реалізації.

Принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності відображає рівний захист інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на території та за межами України; захист державних інтересів України відповідно до законів України, умов підписаних нею міжнародних договорів та норм міжнародного права.

Принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва характеризує можливість добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки; здійснювати зовнішньоекономічну діяльність у формах, не заборонених законами України; додержуватись порядку, встановленого законами України; володіти правом власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на результати їх зовнішньоекономічної діяльності.

Принцип суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності проявляється у можливості самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, керуючись законами України; неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України.

Принцип юридичної рівності і недискримінації відображає рівність перед законом незалежно від форм власності, заборону дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками; неприпустимість обмежувальної діяльності, крім випадків, передбачених Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Принципи зовнішньоекономічної діяльності – норми імперативні, тобто обов'язкові, наказові, позбавлені вибору. Вони не можуть бути скасовані ніякими установленнями спеціального характеру. Вони є критерієм законності всіх правових норм, що впроваджуються державою в зовнішньоекономічній сфері, в ієрархії правових норм займають найвищий ступінь.

Режим найбільшого сприяння – іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо

Спеціальний режим застосовується на територіях спеціальних економічних зон, митних союзів, до яких входить Україна, а також у випадках встановлення спеціального режиму згідно з міжнародним

Тарифні (економічні) методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності – це комплекс заходів державного регулювання за допомогою митних тарифів. Тарифне регулювання виконує дві функції: протекціоністську – захист вітчизняних товарів і послуг від іноземної конкуренції; фіскальну – поповнення державного бюджету.

Торгово-промислова палата України (ТПП України) – недержавна неприбуткова самоврядна організація, яка на добровільних засадах об'єднує юридичних та фізичних осіб України, зареєстрованих як підприємці та їх об'єднання.

3.2. Питання для самоконтролю

1. Як основні принципи регулювання зовнішньоекономічної діяльності?
2. Охарактеризуйте національний та наднаціональний рівень регулювання ЗЕД.

3. Назвіть державні органи, що здійснюють регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

4. Охарактеризуйте повноваження Верховної ради України в сфері регулювання ЗЕД.

5. Охарактеризуйте повноваження Президента України в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

6. Охарактеризуйте завдання Кабінету Міністрів України щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності

7. Розкрийте сутність функцій Національного банку України.

8. В чому полягає роль та значення Державної митної служби України?

9. Розкрийте основні завдання, що покладені на Державну митну службу України.

10. Назвіть завдання Торгово-промислової палати України.

12. Дайте оцінку методам регулювання зовнішньоекономічної діяльності

13. Обґрунтуйте сутність тарифних (економічних) методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності

14. Обґрунтуйте сутність нетарифних (організаційно-адміністративних) методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

15. Визначте, чи потрібно державі втручатися у сферу регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств та організацій. Які інструменти (методи) регулювання слід застосовувати, а які ні?

16. Визначте сутність адміністративних методів регулювання ЗЕД підприємств.

17. Визначте, які економічні методи регулювання ЗЕД, на Вашу думку, сприятимуть розвитку економіки, зростанню експорту, а які, навпаки, знижують активність суб'єктів господарювання на зовнішніх ринках?

18. Визначте переваги та недоліки економічних методів регулювання ЗЕД підприємств.

19. Чи усі технічні заходи регулювання ЗЕД спрямовані на забезпечення цілісності національної системи стандартизації безпеки використання товарів?

20. З якою метою застосовуються антидемпінгові мита при регулювання ЗЕД?

3.3. Тестові завдання для самоперевірки

1. Принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва характеризує:

- 1) можливість добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки; здійснювати зовнішньоекономічну діяльність у формах, не заборонених законами України;
- 2) можливість самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, керуючись законами України; неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України;
- 3) рівність перед законом незалежно від форм власності, заборону дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;
- 4) можливість ввезення та вивезення рівнозначних, рівноцінних продуктів або товарів; недопущення продажу (закупівлі) товарів за цінами, нижчими, ніж на внутрішньому ринку, які не покривають витрат виробництва та реалізації.

2. Принцип юридичної рівності і недискримінації передбачає:

- 1) можливість добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки; здійснювати зовнішньоекономічну діяльність у формах, не заборонених законами України;
- 2) можливість самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, керуючись законами України; неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України;
- 3) рівність перед законом незалежно від форм власності, заборону дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;
- 4) можливість ввезення та вивезення рівнозначних, рівноцінних продуктів або товарів; недопущення продажу (закупівлі) товарів за цінами, нижчими, ніж на внутрішньому ринку, які не покривають витрат виробництва та реалізації.

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

- 1) здійснює валютну політику в країні;
- 2) затверджує нормативи розподілу валютної виручки підприємств;
- 3) здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів державного валютного фонду;
- 4) контролює переміщення готівкової валюти через кордон.

4. Вищим органом державного управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні є:

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

5. Кабінет Міністрів України при регулюванні зовнішньоекономічної діяльності виконує такі функції:

- 1) регулює курс національної валюти України;
- 2) забезпечує складання валютного балансу;
- 3) розглядає, затверджує та змінює структуру органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- 4) здійснює нагляд за дотриманням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законів України.

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

- 1) режим найбільшого сприяння;
- 2) спеціальний режим;
- 3) національний режим;
- 4) недискримінаційний.

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

- 1) здійснює обмін та розрахунки за отриманими кредитами;
- 2) здійснює координацію діяльності міністерств, державних комісій та відомств;
- 3) здійснює заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- 4) затверджує основні напрями розвитку зовнішньоекономічної політики України.

8. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності належить до недержавних органів:

- 1) торговельні представництва за кордоном;
- 2) міжнародні торговельні організації;
- 3) торговельно-промислові палати;
- 4) місцеві адміністрації.

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

- 1) принцип верховенства закону;
- 2) принцип суверенітету народу України;
- 3) принцип еквівалентності;
- 4) принцип юридичної рівності і недискримінації.

10. Принцип верховенства закону – це:

- 1) регулювання зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;
- 2) рівність перед законом всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- 3) обов'язок додержуватись при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності тільки порядку, встановленого законодавством.

11. Торгово-промислова палата України виконує такі функції:

- 1) видає сертифікат відповідності товару;
- 2) видає страхові поліси на міжнародні вантажі;
- 3) видає сертифікат якості товарів;
- 4) видає сертифікат походження товару.

12. Державне регулювання міжнародної торгівлі може бути:

- 1) тарифне та нетарифне;
- 2) одностороннє, двостороннє, багатостороннє;
- 3) селективне, галузеве, колективне, приховане.

13. До фінансових методів торгової політики належать:

- 1) субсидії, кредитування, демпінг;
- 2) торгові угоди, правові режими, технічні бар'єри, субсидії;
- 3) субсидії, кредитування, ліцензування.

14. До кількісних методів торгової політики належать:

- 1) квотування, ліцензування, правові режими, добровільні обмеження;
- 2) квотування, ліцензування, добровільні обмеження;
- 3) субсидії, кредитування, ліцензування.

15. Види ліцензій:

- 1) генеральні, глобальні, разові;
- 2) автоматичні, генеральні, глобальні, разові;
- 3) генеральні, глобальні, індивідуальні, колективні, тимчасові.

16. Синонімом поняття «квотування» є:

- 1) контриування;
- 2) контриування;
- 3) контингентування;
- 4) континентування.

17. У чому полягає відмінність між економічними та адміністративними методами регулювання ЗЕД:

- 1) економічні методи стимулюють ЗЕД, а адміністративні – обмежують;
- 2) економічні методи діють прямо, адміністративні – опосередковано;
- 3) економічні методи підвищують ефективність ЗЕД, адміністративні – знижують;

4) економічні методи застосовуються до експорту, адміністративні – до імпорту.

18. Який з перелічених органів не уповноважений Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» здійснювати державне регулювання ЗЕД?

- 1) Антимонопольний комітет України;
- 2) Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі;
- 3) Міністерство закордонних справ України.

19. Технічні бар'єри – це:

- 1) перевірка імпоротної техніки на комплектність;
- 2) перевірка експортної техніки на відповідність вимогам стандартів;
- 3) митний огляд товарів.

20. Оперативне регулювання в сфері зовнішньоекономічної діяльності – це:

- 1) система квотування при експорті;
- 2) система ліцензування при імпорті;
- 3) тимчасове призупинення зовнішньоекономічної діяльності;
- 4) система реєстрації при експорті.

Правильно/неправильно

1. Захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності – це одне з завдань державного регулювання ЗЕД:

правильно / неправильно.

2. Правове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності повинне відповідати двом критеріям: враховувати специфіку предмета і задовольняти потреби суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності:

правильно / неправильно.

3. На формування системи правових приписів про зовнішньоекономічну діяльність впливають лише внутрішні фактори:

правильно / неправильно.

4. Адміністративне регулювання зовнішніх зв'язків здійснюється за допомогою таких важелів, як реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічних зносин, реєстрація зовнішньоекономічних контрактів, розробка системи нетарифного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, митне регулювання, оперативне регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

правильно / неправильно.

5. Найбільш поширеними економічними засобами регулювання зовнішньоекономічних зв'язків є митні платежі:

правильно / неправильно.

6. Основними показниками інтегрованості країни до світової системи господарювання є експорт на душу населення, імпорт на душу населення, зовнішньоторговельний оборот на душу населення, іноземні інвестиції на душу населення:

правильно / неправильно.

7. Спеціальний правовий режим може запроваджуватися лише в спеціальних економічних зонах різного типу:

правильно / неправильно.

8. Генеральна ліцензія – це відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції з певним товаром (товарами) та/або з певною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування цього товару (товарів):

правильно / неправильно.

9. Технічне регулювання – це норми, які безпосередньо або опосередковано встановлюють технічні вимоги до продукту:

правильно / неправильно.

10. Антидемпінгові мита застосовують для усунення цінової дискримінації, що виникає внаслідок демпінгу:

правильно / неправильно.

3.4. Вправи та задачі

1. 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.

2. Заповніть блок-схему класифікаційних принципів демпінгу:

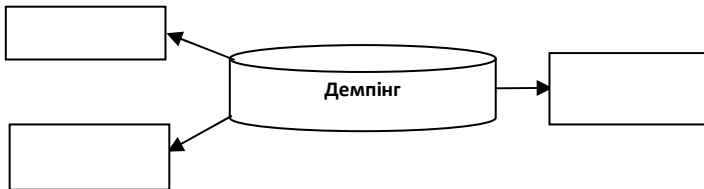


Рис. 3.1. Класифікаційні принципи демпінгу

3. Дайте аргументовану відповідь на питання, аналізуючи дані, наведені в табл. 3.1:

Таблиця 3.1 – Експорт товару фірм А; В; С до США

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

Як 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?

4. Вартість ввезеного до України товару за контрактом становить 120 тис. дол. США. Витрати на транспортування залізничним транспортом встановлені в розмірі 2 дол. за 1 км. Відстань до українського кордону – 1600 км. Ставка ввізного мита 20%, ставка акцизу 15%. Визначити митну вартість увезеного товару і розмір митних платежів за різних базисних умов постачання: EXW, DDU Одеса.

5. Українська фірма-імпортер повинна сплатити митні платежі в сумі 26 476 тис. грн. Митним органом була надана відстрочка платежу з погашенням трьома рівними частинами через кожні 8 днів після моменту декларування. Ставка НБУ за наданими у цей період кредитам дорівнювала 20% річних. Розрахувати загальну суму митного платежу з урахуванням розміру пені за весь період відстрочки.

6. Відповідно до оформленої вантажної митної декларації сума митних платежів дорівнює 4,5 тис. грн. Митний орган затвердив графік їхньої оплати за наступними пропорціями: 15% суми через 10 днів після декларування вантажу; 20% – через 20 днів; 50% – через 40 днів. Різниця між загальною сумою та сумою відстрочки платежу декларантом була внесена авансом. Ставка НБУ по наданих кредитах на день прийняття ВМД дорівнювала 23% річних. Розрахувати загальну суму митних

платежів і розмір пені за весь період термінування платежу.

3.5. Ситуаційні завдання

1. IBM продає комплектуючі для складання і готові комп'ютери в Україну. Україна запроваджує високе імпортне мито на ввезення зібраних комп'ютерів IBM, щоб захистити українських виробників, і різко збільшує податок на прибуток іноземних компаній. Що може зробити IBM, щоб скоротити обсяг податків на прибуток, які виплачуються в Україні:

а) викупити в Україні частину підприємств конкурентів і застосувати занижені трансфертні ціни на поставки комплектуючих для цих підприємств;

б) створити в Україні свою філію і застосувати завищені трансфертні ціни на поставки комплектуючих для цієї філії;

в) створити в Україні СП і застосувати занижені трансфертні ціни на поставки комплектуючих?

2. Ви працюєте радником у Кабінеті Міністрів. Які пропозиції щодо вдосконалення регулювання ЗЕД в Україні Ви могли б надати?

3. Фірма «Ерудит» придбала у нерезидента автомат для фасування м'ясних виробів, що підлягає сертифікації в Україні, та оформила його в режим «митний склад» для зберігання на своєму митному ліцензійному складі. Для здійснення сертифікації фірма звернулась до державного органу стандартизації та сертифікації, який запропонував привести цей автомат до спеціального приміщення цієї організації на час проведення сертифікації.

Проаналізуйте ситуацію. Чи можливий тимчасовий випуск товарів з митного ліцензійного складу? Якщо так то у яких випадках і за яких умов? Якими мають бути дії у цьому випадку власника ліцензійного митного складу?

4. Підприємство-резидент «Місто» на підставі договору купівлі-продажу з підприємством-нерезидентом «Mahindra» одержало товар на суму 15 569 дол. США, у тому числі транспортні послуги на території України на 1210 дол. США (відповідно до рахунку-фактури) на умовах СРТ (перевезення оплачене до пункту призначення) м. Хмельницький. Даний товар обкладається митом за ставкою 9%, ставка митного податку 0,2%. Курс долара США на день пред'явлення ВМД взяти згідно поточного курсу НБУ. Необхідно розрахувати фактурну вартість товару, митну вартість, суми мита, митного податку та ПДВ.

5. Визначити продажну ціну на імпортовану продукцію за наданими умовами. Назва продукції – кольорові телевізори. Країна-виробник – Республіка Корея. 1 Контрактна вартість товару – 5000 дол. США 3 Митний збір за оформлення митної декларації – 0,2 % 4 Сума фрахту – 1000 дол. 5 Страхування вантажу – 800 дол. 6 Ставки мита а) преференційні – 0% б) пільгові – 10% в) повні – 20% 7 Акцизний збір на імпортовану продукцію – 10% 8 ПДВ на імпорт продукції – 20 % 9 Питома вага витрат обігу до купівельної ціни – 8% 10 Умовна рентабельність – 30% 11 Умова постачання – CIF Курс долара США на день пред'явлення ВМД взяти згідно поточного курсу НБУ.

3.6. Завдання для індивідуальної роботи

1. Особливості сучасної тарифної політики України та інших держав.
2. Сутність і класифікація нетарифних методів регулювання ЗЕД.
3. Контингентування та ліцензування, їх вплив на рівень цін.
4. «Добровільні» обмеження експорту та встановлення мінімальних імпортних цін.
5. Ембарго: відкрита і завуальована форми, причини і наслідки введення.
6. Методи «прихованого протекціонізму».
7. Фінансові методи стимулювання експорту. Оцінка експортного потенціалу України.
8. Демпінг і антидемпінг. Порядок визначення показників «демпінгова маржа» і «школа від демпінгу».
9. Торговельні договори і торгові угоди. Види торгово-політичних режимів.
10. Європейська практика арбітражного розслідування комерційних справ.

Література

1. Закон України Про Митний тариф України від 05.04.2001 № 2371-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, N 24, СТ.125) (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>>.

3. Вічевич А.Н., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – Львів: Афіша, 2004. – 140 с.
4. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. 5-е изд. перераб. и доп. / Под ред. Стровского Л.Е. – М. : Юнити, 2010. – 503 с.
5. Голиков А. П. Международные экономические термины: словарь-справочник/ А. П. Голиков, А. П. Черномаз. – К.: ЦУЛ., 2008. – 376 с.
6. Зінь Е.А. Основи зовнішньоекономічної діяльності : Навчальний посібник. – К.: Видавництво «Кондор», 2009. – 432 с.
7. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: конспект лекцій для студентів галузі знань 0306 «Менеджмент і адміністрування» напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент» усіх форм навчання / Укл.: О.Г. Мельник, Х.С. Передало, В.Й. Жежуха, К.О. Дзюбіна. – Львів: НУ «Львівська політехніка», ІНЕМ, каф. ЗМД, 2012. – 120 с.
8. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Сіваченко І.Ю., Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч. посібн. – К.: Центр навч. літер., 2006. –792 с.
9. Лук'яненко Д.Г., Поручник А. М., Столярчук Я. М. Практикум з міжнародного економічного аналізу: тести, вправи та задачі, проблемні ситуації, ділові ігри: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 292 с.
10. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навч. посіб. / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.
11. Шкурупій О.В., Гончаренко В.В., Артеменко І.А. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навч. посіб. / За ред. О.В. Шкурупій. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.

ТЕМА 4. МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Навчальні цілі:

- ❖ розкрити сутність та принципи митного регулювання ЗЕД;
- ❖ проаналізувати систему митно-тарифного регулювання ЗЕД;
- ❖ охарактеризувати митні органи України: задачі, функції, структуру;
- ❖ з'ясувати поняття мита як інструменту економічного регулювання та порядку митного оформлення товарів;
- ❖ охарактеризувати поняття митної вартості товарів;
- ❖ ознайомитися з методами визначення митної вартості товарів;
- ❖ надати порівняльну характеристику базисних умов постачань «ІНКОТЕРМС – 2000» та «ІНКОТЕРМС – 2010» з точки зору обов'язків продавця та покупця з доставки товарів;
- ❖ визначити види та методи здійснення митного контролю.

4.1. Ключові терміни та поняття

Вантажна митна декларація – заява, що містить відомості про товари і транспортні засоби, мету їх переміщення через митний кордон України або про зміну митного режиму щодо цих товарів, а також інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення, митної статистики, нарахування митних платежів.

Декларант – юридична або фізична особа, яка здійснює декларування товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України.

Зона митного контролю – спеціально визначена на митному кордоні держави чи в іншому місці територія, в межах якої митниця здійснює митний контроль.

Інкотермс – міжнародні правила по тлумаченню найбільш широко використовуваних торговельних термінів в області зовнішньої торгівлі.

Митна вартість товарів – це заявлена декларантом або визначена митним органом вартість товарів, що переміщуються через митний кордон України, яка обчислюється на момент перетинання товарами митного кордону відповідно до положень Митного кодексу України.

Митна система України – це єдина загальна система, яка складається з митних органів та спеціалізованих митних установ і організацій.

Митне регулювання – регулювання питань, пов'язаних із встановленням мит та митних зборів, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України.

Митний Кодекс України – кодифікований законодавчий акт, який визначає засади організації та здійснення митної справи в Україні, регулює економічні, організаційні, правові, кадрові та соціальні аспекти діяльності митної служби України.

Митний режим – сукупність норм чинного законодавства, що визначають порядок переміщення товарів та послуг через митний кордон і обсяг митних процедур, які при цьому проводяться, залежно від мети такого переміщення.

Митний тариф України – це систематизований звід ставок мита, яким обкладаються товари та інші предмети, що ввозяться на митну територію України або вивозяться за межі цієї території.

Митниця – це орган, який безпосередньо забезпечує виконання законодавства України з питань митної справи, справляння податків і зборів та виконання інших завдань, покладених на митну службу України.

Митні процедури – здійснення контролю за дотриманням порядку переміщення товарів, їх огляд, оформлення документів, накладання митного забезпечення, перевірка правильності заповнення вантажних митних декларацій, нарахування сум, що підлягають сплаті, підготовка статистичних даних та інші дії, виконувані митними органами відповідно до законодавства у галузі митної справи.

Митно-тарифне регулювання – це відносини, що виникають між державою та суб'єктами ЗЕД з приводу умов перетинання національного кордону товарами, капіталами, послугами, робочою силою.

Мито – державний грошовий збір (непрямий податок), що його справляють з юридичних і фізичних осіб у разі здійснення між ними або між ними та державою певних дій (перелік їх визначає законодавство).

Сертифікат походження товару – документ, який використовується для підтвердження походження товару, як доказ того, що товар повністю виготовлений або підданий достатній переробці в конкретній державі.

ТІК-Carrier (Книжка МДП) – міжнародний митний документ, що дає право перевозити вантажі через границі держав в

опломбованих митницею кузовах автомобілів або контейнерах зі спрощенням митного очищення.

4.2. Питання для самоконтролю

1. Які основні законодавчі акти України визначають її митну політику?
2. Що передбачає митно-тарифне регулювання?
3. На базі яких принципів здійснюється митне регулювання в Україні?
4. Визначте основних регуляторів митної справи в Україні.
5. Порівняйте компетенцію державних органів, які здійснюють регулювання митної справи в Україні.
- 6.
7. Яка мета створення та основні завдання Державної митної служби України?
8. Яка різниця між нарахуванням мита та митних зборів?
9. Чому мито – це інструмент економічного регулювання?
10. Як реалізується стимулююча функція митного тарифу?
11. Ставки Єдиного митного тарифу України однакові чи різні для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності?
12. Як класифікується мито за способом нарахування?
13. Які бувають ставки мита?
14. Назвіть особливості митного оформлення товарів в Україні.
15. Для чого визначається митний режим і які його види?
16. Чим відрізняється фактурна вартість товарів від їх митної вартості?
17. Чи існує залежність митної вартості від умов поставки товарів при експорті з України?
18. Яка різниця між «Інкотермс-2010» та «Інкотермс-2000»?
19. Сформулюйте основні завдання та визначте форми митного контролю.
20. У чому полягає специфіка проведення митного контролю при проведенні експортно-імпортних операцій?

4.3. Тестові завдання для самоперевірки

- 1. Який орган має право змінювати ставки вивізного мита?*
- 1) Кабінет Міністрів України;
 - 2) Верховна Рада України;
 - 3) Міністерство економіки України.

2. Тарифні ставки за типом бувають:

- 1) сезонні, антидемпінгові, компенсаційні;
- 2) постійні, змінні;
- 3) специфічні, спеціальні.

3. Введення країною ввізного мита:

- 1) погіршує добробут споживачів цієї країни;
- 2) приносить додатковий вигаш вітчизняним виробникам імпортозамінної продукції;
- 3) приносить додатковий дохід державі;
- 4) усі наведені відповіді правильні;
- 5) усі наведені відповіді правильні, крім «3».

4. Мито – це...:

- 1) продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими від витрат виробництва;
- 2) оподаткування товарів за ступенем зростання їхнього оброблення;
- 3) оплата за товар, який перетинає митний кордон.

5. Різниця мита, що нараховується у відсотках до митної вартості товарів:

- 1) адвалорне;
- 2) специфічне;
- 3) комбіноване;
- 4) змішане.

6. За якої із наведених закономірностей мито виконує фіскальну функцію?

- 1) мито встановлюється на підставі різниці між світовими і національними цінами;
- 2) мито встановлюється вище від різниці між світовими і національними цінами;
- 3) мито встановлюється нижче від різниці між світовими і національними цінами.

7. На який період встановлюється сезонне ввізне і вивізне мито?

- 1) не більше 4 місяців з моменту встановлення;
- 2) не більше 3 місяців з моменту встановлення;
- 3) не більше 2 місяців з моменту встановлення;
- 4) не більше 6 місяців з моменту встановлення.

8. Яка із тенденцій домінує на сучасному етапі розвитку тарифної системи?

- 1) зростає питома вага адвалорних ставок;
- 2) зростає питома вага комбінованих ставок;
- 3) зростає питома вага специфічних ставок.

9. Митна вартість товару нараховується на момент:

- 1) перетинання товаром кордону країни споживача;
- 2) отримання товару споживачем;
- 3) подання вантажної митної декларації;
- 4) підписання контракту.

10. Введення митного тарифу на економіку країни впливає таким чином:

- 1) знижується добробут споживачів країни;
- 2) підвищується обсяг товарообігу країни;
- 3) зменшуються доходи країни;
- 4) зростає добробут споживачів країни.

11. Головні критерії процедури пропуску товарів через митний кордон:

- 1) пропуск товарів залежить від форми угоди;
- 2) пропуск залежить від суб'єкта угоди;
- 3) пропуск залежить від об'єкта угоди;
- 4) пропуск залежить від країни походження товару.

12. Входить (не входить) вартість митних зборів до розрахунку суми мита при імпорті товарів:

- 1) ні, не входить;
- 2) так, входить;
- 3) зовсім не залежить;
- 4) так, входить, але за певними товарними групами.

13. Основним методом визначення митної вартості товарів, що імпортуються в Україну, є:

- 1) на основі віднімання вартості;
- 2) за ціною угоди щодо товарів, які ввозяться;
- 3) за ціною угоди щодо подібних товарів;
- 4) за ціною угоди щодо ідентичних товарів;
- 5) на підставі ціни, яка була фактично сплачена або підлягає сплаті на момент перетинання товарами митного кордону;
- 6) на підставі ціни, підтвердженої комерційними, транспортними, бухгалтерськими, банківськими документами.

14. Митна вартість товарів, які експортуються з України визначається:

- 1) на підставі віднімання вартості;
- 2) за ціною угоди щодо товарів, які ввозяться;
- 3) за ціною угоди щодо подібних товарів;
- 4) за ціною угоди щодо ідентичних товарів;
- 5) на підставі ціни, яка була фактично сплачена або підлягає сплаті на момент перетинання товарами митного кордону.

15. Особа, яка на підставі договору або належно оформленого доручення, виданого власником товарів і транспортних засобів, наділена правом вчиняти дії, пов'язані з пред'явленням цих товарів і транспортних засобів митним органам для митного контролю та митного оформлення при переміщенні їх через митний кордон України, або іншим чином розпоряджатися зазначеними товарами і транспортними засобами, – це:

- 1) уповноважена особа;
- 2) митний брокер;
- 3) митний декларант.

16. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності може бути:

- 1) тарифне та нетарифне;
- 2) одностороннє, двостороннє, багатостороннє;
- 3) селективне, галузеве, колективне, приховане.

17. До кількісних методів торгової політики належать:

- 1) квотування, ліцензування, правові режими, добровільні обмеження;
- 2) квотування, ліцензування, добровільні обмеження;
- 3) субсидії, кредитування, ліцензування.

18. За характером мита бувають:

- 1) сезонні, антидемпінгові, компенсаційні;
- 2) специфічні, адвалорні, комбіновані;
- 3) імпорتنі, експортні, транзитні.

19. За походженням мита бувають:

- 1) сезонні, антидемпінгові, компенсаційні;
- 2) автономні, конвенційні, преференційні;
- 3) імпорتنі, експортні, транзитні.

20. За типами ставок мита бувають:

- 1) сезонні, антидемпінгові, компенсаційні;
- 2) специфічні, адвалорні, комбіновані;
- 3) постійні, змінні.

Правильно/неправильно

1. За об'єктом обкладення мита бувають: адвалерне мито, специфічне мито, комбіноване мито:

правильно / неправильно.

2. Експортне мито встановлюється частіше, ніж мито на імпорт:

правильно / неправильно.

3. Митному контролю підлягають усі товари, що переміщуються через митний кордон України:

правильно / неправильно.

4. Міжнародні митні відносини - це сукупність суспільних відносин, які виникають у процесі взаємного обміну результатами виробництва під час переміщення їх через митний кордон країни:

правильно / неправильно.

5. Система митного оподаткування; система митного контролю; система митного оформлення є допоміжними напрямками митно-тарифної політики:

правильно / неправильно.

6. Спеціально вповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі митної справи є Державна митна служба України (ДМСУ):

правильно / неправильно.

7. Розвиток митної системи України не можливо уявити без імплементації положень найважливіших митних конвенцій, які укладено в рамках діяльності Всесвітньої митної організації:

правильно / неправильно.

8. Комбіноване мито поєднує обидва попередні види митного обкладення, але мито сплачується за більшою сумою нарахування:

правильно / неправильно.

9. Простий митний тариф за походженням завжди є автономним:

правильно / неправильно.

10. Митні збори – не є видом митних платежів, що стягуються за здійснення на користь платника певних дій з боку митних органів під час митного оформлення товарів та інших предметів:

правильно / неправильно.

4.4. Вправи та задачі

1. Визначте суму митних зборів, що підлягають сплаті, якщо митна вартість товару складає 256 000 дол. США. Товар знаходився на ліцензійному складі протягом 16 діб. Митне оформлення здійснювалося 2 працівниками митниці в вихідний день протягом 4 годин. Валютний курс НБУ на момент здійснення платежів складав 27,2305 грн/євро і 29,0805 дол. США/грн.

2. Розрухувати зовнішньоекономічну операцію за даними міжнародного імпортного контракту:

- товар – какао-порошок, 200 гр.;
- кількість – 20 000 шт.;
- ціна – 8,4 грн/шт.

Визначити: митну вартість товару, ставки і суми за митне оформлення товарів (митний збір, мито, податок на додану вартість, митний огляд), загальну вартість розмитненого товару, собівартість та ціну реалізації.

3. Відповідно до законодавства України розрахуйте митні платежі при ввезенні нового автомобіля «Шкода» з обсягом двигуна 1600 см³ на митну територію України в митному режимі «імпорту». Вартість визначена в «інвойсі» 15 000 дол США (курс валют: 1 дол США – 27,2 грн, 1 євро – 29,6 грн).

4. Українська експортно-імпортна фірма «Торговий дім L» повинна прийняти рішення щодо організації закупівлі промислових водяних насосів у США. середня вартість аналогічного зразку на українському ринку складає 1370 грн. Закупна вартість насосу виробленого у США 117 USD. фактичні втрати на доставку 56 USD.

Визначити: як вплинуть на рішення фірми про закупівлю водяних насосів митні сплати, якщо ставка акцизу дорівнює 61%, ставка ПДВ – 17%, сума мита 71 грн. (при курсі USD – 27,1 грн.).

4.5. Ситуаційні завдання

1. Класифікуйте до рівня субпозиції, тобто визначте код відповідно до Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності кондитерські вироби, що ввозяться на територію України. Товарна номенклатура така: жувальна гумка в пластинах, фруктова пастила, шоколад білий, шоколадні батончики, вафлі.

2. Проаналізуйте ситуацію, що склалася в Україні на ринку шкіри великої рогатої худоби. Міністерство економіки пропонує відмінити експортне мито на шкіру великої рогатої худоби, 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.

3. Благодійна організація отримала з Голландії вантаж гуманітарної допомоги у вигляді медикаментів. На момент митного оформлення цього вантажу строк придатності частини медикаментів закінчився. Благодійна організація не мала коштів на повернення вантажу іноземному донору і тому звернулася до митниці з приводу його знищення.

Проаналізуйте ситуацію. Які документи є підставою для митного оформлення та знищення медикаментів, що надійшли в Україну як гуманітарна допомога? Вирішіть ситуацію з позицій митного законодавства.

4. Відповідно до законодавства України розрахуйте митні платежі при ввезенні нового автомобіля «Шкода» з обсягом двигуна 1600 см. З на митну територію України в митному режимі «імпорту». Вартість визначена в «інвойсі» 10000 дол. США. (Курс валют: 1 дол. США. — 25,5 грн, 1 євро — 25,6 грн).

5. Український експортер зерна представляє свій товар на ринку Німеччини за ціною 278 євро за тонну. Ціна на внутрішньому ринку складає 3200 грн за тонну. Валютний курс – 10,8 грн./євро. Враховуючи високий попит на зерно, виникає загроза масованого експорту з України і подорожчання зерна на внутрішньому ринку. Дайте відповіді на питання:

- 1) Чи можна звинуватити фірму з України в демпінгу?
- 2) Яким може бути термін використання подібних цін на зерно при експорті його до Німеччини?
- 3) Яким може бути ймовірне антидемпінгове мито і термін його введення за нормами СОТ?
- 4) Які захисні заходи може використати Німеччина проти масового імпорту зерна з України?
- 5) На яких умовах експорту можуть наполягати німецькі контрагенти з метою впливу на зниження ціни зерна українською фірмою?

б) Допомогою яких посередників може скористатися український експортер зерна та на яких умовах?

7) Яких заходів може вживати Уряд України для припинення можливого масованого відтоку зерна з внутрішнього ринку?

4.6. Завдання для індивідуальної роботи

1. Особливості сучасної тарифної політики України та інших держав.

2. Відповідальність за порушення митного законодавства України.

3. Причини використання державою системи ліцензування експорту.

4. Основні показники ефективності використання нетарифних бар'єрів.

5. Особливості функціонування магазинів безмитної торгівлі.

6. Еволюція митної системи України.

7. Світова організація торгівлі (СОТ) як організаційно-інституціональне підґрунтя розвитку митно-тарифної системи.

8. Гармонізована система (ГС) опису і кодування товарів.

9. Контингентування та ліцензування, їх вплив на рівень цін.

10. «Добровільні» обмеження експорту та встановлення мінімальних імпорتنих цін.

Література

1. Закон України Про Митний тариф України від 05.04.2001 № 2371-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, N 24, ст.125) (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

2. Митний кодекс України від 13.03.2012р. № 4495-УІ // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, N 73-74, ст.590.

3. Наказ Державної митної служби України «Про затвердження Класифікатора видів податків, зборів (обов'язкових платежів) та інших бюджетних надходжень» від 07.12.2005р. № 1201(із змінами та доповненнями) // Офіційний вісник України, 2005р., № 52 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про перелік документів, необхідних для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України» від 1 лютого 2006р. № 80 // Офіційний вісник

України, 2006р., № 5, стор. 69, стаття 222 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

5. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : Підручник. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 696 с.

6. Козик В.В. Основи зовнішньоекономічної діяльності : практикум / В.В. Козик [та ін.]. – Київ : Знання, 2013. – 454 с.

7. Кравчук О. М., Лещук В. П. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: Навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 504 с.

8. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : Навч. посібник. За ред. д.е.н., проф. І.І. Дахна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. –304 с.

9. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : Підручник / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, О.В. Дьяченко та ін.; за наук. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 560 с.

10. Митна справа : Підруч. для студ. вищ. навч. закл. / О.П. Гребельник; М-во освіти і науки України. – 3-тє вид., перероб. та допов. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 472 с.

11. Митна справа : Підруч. для студ. вищ. навч. закл. / А.А. Дубініна, С.В. Сорокіна, О.І. Зельніченко; М-во освіти і науки України, Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 320 с.

12. Регулювання митної справи : Підручник / За заг. ред. А.Д. Войцещука. – Хмельницький : ІНТРАДА, 2007. – 312 с.

13. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навч. посіб. / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.

ТЕМА 5. ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНІ ПОДАТКИ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Навчальні цілі:

- ❖ розглянути види і функції податків у сфері ЗЕД;
- ❖ довести сутність та порядок нарахування митних податків;
- ❖ з'ясувати особливості оподаткування залежно від митного режиму та особливості оподаткування послуг.

5.1. Ключові терміни та поняття

Адвалорне мито – різновид мита, при якому митна ставка нараховується у відсотках до митної вартості та інших предметів, які обкладаються митом.

Акцизний збір – непрямий податок на високорентабельні товари (продукцію), який включається до ціни товару.

Валютний податок – податок на операції щодо обміну валюти, який держава накладає на трансакції з чужоземною валютою.

Гербовий збір – загальнодержавний збір, що його зобов'язані сплатити суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності при ввезенні на митну територію України товарів, предметів і транспортних засобів.

Єдиний митний тариф України – систематизоване зведення ставок мита, якими обкладають товари та інші предмети, що ввозяться та вивозяться за межі митної території України.

Збори митні – обов'язковий платіж при переміщенні вантажів через кордон України.

Інвестиційний податковий кредит – податковою знижкою, особливість якої полягає в тому, що її величина вираховується з суми податку, а не з суми прибутку, що оподатковується.

Консульський збір – грошова сума, яку сплачують консулам (консульствам) громадяни, установи й організації за консульські послуги, зокрема за: видачу паспортів чи продовження терміну їх чинності, надання чи продовження віз, прийом і оформлення клопотань щодо громадянства, реєстрацію актів громадянського стану, зажадання документів, їх легалізацію, нотаріальні та інші дії.

Митні доходи – надходження в дохідну частину державного бюджету грошових зборів за митні процедури; утворюються внаслідок митного оподаткування товарів, які перетинають державний кордон.

Міжнародна податкова асоціація – організація, що вивчає податкове право, фінансові та економічні аспекти оподаткування в різних країнах світу, а також питання регулювання міждержавних податкових відносин.

Податковий збір – товари, з яких законодавчо справляється акцизний збір.

Податки – це обов'язкові платежі, які стягуються державою з населення, організацій, установ, підприємств у законодавчому порядку.

Податкова система – це сукупність форм, методів, інституційних структур – органів податкової служби, за допомогою яких здійснюється стягнення податків, зборів державою з резидентів та нерезидентів.

Подвійне оподаткування у ЗЕД – одночасне стягнення аналогічних податків у різних країнах у зв'язку з підпорядкуванням платника податку і об'єкта оподаткування юрисдикції цих (різних) країн.

5.2. Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте види податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності.
2. Назвіть основні функції податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності.
3. Які податки займають домінуюче місце при оподаткуванні ЗЕД суб'єктів господарювання?
4. Визначте сутність та порядок нарахування митних податків (ПДВ, мита, акцизного податку) у сфері ЗЕД.
5. Охарактеризуйте особливості оподаткування у сфері зовнішньоекономічної діяльності залежно від митного режиму.
6. Назвіть порядок відшкодування ПДВ при здійсненні експортних операцій?
7. Назвіть операції, які звільняються від справляння ПДВ.
8. Визначте сучасні проблеми справляння ПДВ та шляхи їх вирішення.
9. Охарактеризуйте систему оподаткування ПДВ в Україні. У чому полягає дискримінація імпорту при його нарахуванні?
10. Як відображаються митні платежі у ВМД.
11. Яким чином розгалужена система оподаткування впливає на розвиток зовнішньоекономічної діяльності в країні?

12. Визначте доцільність застосування імпортного та експортного мита, відмінності їх цільового використання.

13. У яких випадках нараховується Єдиний збір при перетині кордону України?

5.3. Тестові завдання для самоперевірки

1. До загальнодержавних податків відносять:

- 1) податок з реклами;
- 2) ПДВ;
- 3) комунальний податок;
- 4) готельний збір.

2. Сукупність податків, що стягуються в державі, а також форм і методів їхньої побудови – це:

- 1) податкова політика;
- 2) податкова система;
- 3) фіскальна функція;
- 4) принцип стабільності.

3. Податки виникли внаслідок:

- 1) розвитку торгівлі;
- 2) появи держави;
- 3) становлення промисловості;
- 4) формування товарно-грошових відносин.

4. Податки – це:

- 1) грошові утримання з кожної працюючої людини;
- 2) грошові і натуральні платежі, що виплачуються з держбюджету;
- 3) грошові вилучення держави з прибутку і зарплати;
- 4) обов'язкові платежі юридичних і фізичних осіб у бюджет у розмірах і в терміни, встановлені законом.

5. До податків, зборів та платежів, пов'язаних зі сферою ЗЕД, не відносяться:

- 1) акцизи;
- 2) мито;
- 3) екологічний податок;
- 4) податок на додану вартість.

6. Акцизами оподатковуються:

- 1) тільки експортні товари;
- 2) експортні та імпорتنі товари;
- 3) ряд певних найменувань товарів, незалежно від напрямку руху;
- 4) тільки імпорتنі товари.

7. Серед податків, якими обкладається ЗЕД суб'єктів господарювання, домінуюче місце займають:

- 1) прямі податки;
- 2) непрямі податки;
- 3) регулюючі податки.

8. Мита не сплачуються:

- 1) при приміщенні товарів під митні процедури, які не передбачають таку оплату при дотриманні умов відповідної митної процедури;
- 2) при переміщенні товарів для особистого користування у випадках, встановлених міжнародними договорами держав-членів Митного союзу;
- 3) немає правильної відповіді.

9. Об'єктами оподаткування акцизами по підакцизних товарів, ввезених на митну територію, є:

- 1) обсяг ввезених підакцизних товарів в натуральному вираженні, щодо яких встановлено тверді (специфічні) ставки акцизів;
- 2) митна вартість, збільшена на належні до сплати суми мита та зборів за митне оформлення;
- 3) відповідь 1);
- 4) відповіді 1), 2).

10. Джерела сплати податку на прибуток – це:

- 1) собівартість продукції;
- 2) балансовий прибуток;
- 3) чистий прибуток;
- 4) виручка від реалізації продукції;
- 5) податковий кредит.

11. Який з елементів оподаткування забезпечує якнайбільшу можливість реалізації регулюючої функції податків?

- 1) визначення об'єкта оподаткування;
- 2) визначення джерела сплати податків;
- 3) встановлення величини ставок податків;
- 4) встановлення термінів сплати податків.

12. Поповнення коштів державної скарбниці здійснюється шляхом реалізації функції податків:

- 1) стимулюючої;
- 2) фіскальної;
- 3) регулюючої;
- 4) контрольної.

13. У чому полягає позитивна роль застосування нульової ставки ПДВ для підприємства-платника податку на додану вартість у бюджет?

- 1) дає можливість отримати відшкодування вхідного ПДВ;
- 2) дає змогу збільшити прибуток від реалізації продукції;
- 3) підвищує рентабельність продукції;
- 4) знижує собівартість продукції;
- 5) зростає балансовий прибуток.

14. При розробці механізму оподаткування ЗЕД зазвичай використовують два підходи:

- 1) резидентства і територіальності;
- 2) резидентства і нерезидентства;
- 3) відомчості і територіальності.

15. Податкова політика у сфері зовнішньоекономічної діяльності – це...:

- 1) політика держави, через яку уповноважена державою інституція контролює обсяг пропозиції грошей з метою встановлення цінової стабільності, сприяння економічному зростанню, дотриманню рівня безробіття населення на низькому рівні;
- 2) сукупність державних заходів, спрямованих на зміцнення доходної частини державного бюджету, посилення соціальної направленості видатків бюджету, створення умов макроекономічної стабілізації;
- 3) система дій та заходів держави, які здійснюються з метою розвитку національної економіки з урахуванням впливу світових тенденцій і внутрішньої економічної кон'юнктури, що втілюється через механізм оподаткування зовнішньоекономічної діяльності;
- 4) діяльність держави, спрямована на регулювання економічних відносин з іншими країнами, на забезпечення ефективного використання зовнішнього фактора в національній економіці.

16. Завданнями податкової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності є:

- 1) забезпечення стабільного обмінного курсу грошової одиниці;
- 2) стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій до пріоритетних галузей реального сектора економіки країни;
- 3) забезпечення потреб внутрішнього ринку;
- 4) забезпечення захисту економічних інтересів держави.

17. Імпорт – це митний режим відповідно до якого:

- 1) іноземні товари після сплати всіх митних платежів, установлених законами України на імпорт цих товарів, та виконання усіх необхідних митних формальностей випускаються для вільного обігу на митній території України;

- 2) українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення;
- 3) іноземні товари, транспортні засоби комерційного призначення ввозяться для конкретних цілей на митну територію України з умовним повним або частковим звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності і підлягають реекспорту до завершення встановленого строку без будь-яких змін, за винятком звичайного зносу в результаті їх використання;
- 4) іноземні або українські товари зберігаються під митним контролем із умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

18. Експорт – це митний режим, відповідно до якого:

- 1) іноземні товари після сплати всіх митних платежів, установлених законами України на імпорт цих товарів, та виконання усіх необхідних митних формальностей випускаються для вільного обігу на митній території України;
- 2) українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення;
- 3) іноземні товари піддаються у встановленому законодавством порядку переробці без застосування до них заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, за умови подальшого реекспорту продуктів переробки;
- 4) іноземні або українські товари зберігаються під митним контролем із умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

19. Митний режим переробки на митній території завершується шляхом:

- 1) реекспорту готової продукції, яка була виготовлена з давальницької сировини нерезидента чи поміщення її в інший митний режим;
- 2) реімпорту готової продукції, яка була виготовлена з давальницької сировини нерезидента чи поміщення її в інший митний режим;
- 3) імпорту готової продукції, яка була виготовлена з давальницької сировини нерезидента чи поміщення її в інший митний режим;
- 4) експорту готової продукції, яка була виготовлена з давальницької сировини нерезидента чи поміщення її в інший митний режим.

Правильно/неправильно

1. Фінансова ціль податкової політики передбачає досягнення економічного розвитку країни, регіонів, податкоплатників завдяки використанню певних податкових режимів, встановленню співвідношення прямих та непрямих податків, визначенню максимальних меж оподаткування для окремих галузей:

правильно / неправильно.

2. Третім етапом з оподаткування податками від зовнішньоекономічної діяльності експортно-імпортних операцій є визначення об'єкта оподаткування митом, податком на додану вартість та акцизним податком:

правильно / неправильно.

3. Базою оподаткування з податку на додану вартість є договірна (контрактна) вартість таких товарів, але не нижча від митної вартості з урахуванням акцизного податку та ввізного мита, за винятком податку на додану вартість, що включаються в ціну товарів/послуг:

правильно / неправильно.

4. Базою оподаткування з акцизного податку із застосуванням специфічних ставок є вартість товарів (продукції), що ввозяться на митну територію України, за встановленими імпортером максимальними роздрібними цінами на товари (продукцію), які він імпортує, без податку на додану вартість та з урахуванням акцизного податку:

правильно / неправильно.

5. Платежі, пов'язані з нарахуванням митного тарифу– це види нетарифного регулювання:

правильно / неправильно.

6. Датою виникнення права на податковий кредит, відповідно до п. 198.2 ПКУ, для операцій з постачання послуг нерезидентом на митній території України, є дата сплати (нарахування) податку за податковими зобов'язаннями, включеними отримувачем таких послуг до податкової декларації з ПДВ попереднього періоду:

правильно / неправильно.

7. Реімпорт – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари після сплати всіх митних платежів, установлених законами України на імпорт цих товарів, та виконання усіх необхідних митних формальностей випускаються для вільного обігу на митній території України:

правильно / неправильно.

8. Відповідно нормативної бази податкової адміністрації України бюджетне відшкодування – сума, що підлягає поверненню платнику ПДВ з бюджету у зв'язку з надмірною сплатою податку у випадках, визначених законодавством України:

правильно / неправильно.

9. Якщо платник податків завищив суми бюджетного відшкодування, заявленого у податковій декларації, то орган державної податкової служби за результатами перевірки не застосовує до нього фінансову санкцію:

правильно / неправильно.

5.4. Вправи та задачі

1. Назвіть елементи системи митних платежів за класифікаційними ознаками.

Таблиця 5.1 – Класифікаційні ознаки системи митних платежів

Класифікаційні ознаки	Елементи
Види податків	
Спосіб стягнення	
Суб'єкт податку	
Рівень влади	
Призначення	
Порядок зарахування до Держбюджету	
Порядок введення	
Джерело сплати податкових сум	
Об'єкт оподаткування	
Тривалість	
Метод нарахування	
Форма розрахунків	

2. Заповнить можливі ставки податків і зборів щодо оподаткування суб'єктів ЗЕД.

Таблиця 5.2 – Ставки податків і зборів при оподаткуванні суб'єктів ЗЕД

Суб'єкти-імпортери	Суб'єкти-експортери	Суб'єкти ЗЕД в Україні (дистриб'ютори, СП тощо)
1	2	3
1. Податок на прибуток (...%)	1. Податок на прибуток (...%)	1. Податок на прибуток (...%) у ВСЕЗ ...%

Продовження табл. 5.2

1	2	3
2. ПДВ (...%)	2. ПДВ (...%), бартерні операції (...%), інші (...%)	2. ПДВ (...%) у ВСЕЗ ...%
3. Акцизні збори (...%)	3. Акцизні збори (...-...%)	3. Акцизні збори (...-...%)
4. Митні податки (...%)	4. Митні податки (...-...% і більше)	4. Митні податки (...-...-...%)
5. Митні збори (...%) від вартості контракту	5. Митні збори (...%) від вартості контракту	5. Митні збори (...%) від вартості контракту

3. Визначити суму податку на прибуток, яку перераховано до бюджету за звітний квартал на основі таких даних:

- виручка від реалізації продукції 840 тис грн, в т.ч. акцизний збір – 12 тис грн.;

- дохід від продажу облігацій 12 тис грн.;

- прибуток від лізингу 15 тис грн.;

- перераховано постачальнику кошти за сировину для виробництва – 564 тис грн., але оприбутковано тільки 80% оплаченої сировини;

- на початок періоду балансова вартість запасів сировини складала 123 тис грн, на кінець періоду 100 тис. грн.;

- нараховано заробітну плату та відрахування до соціальних фондів – 150 тис грн.;

- нараховано амортизацію основних засобів 55 тис. грн.;

- сплачено податки: з власників транспортних засобів 3 тис грн.;

- плата за землю 1,5 тис. грн; комунальний податок 0,5 тис грн.;

- сплачено дивіденди резидентам 12 тис грн.

4. Визначити суму податкового кредиту з податку на додану вартість, якщо протягом звітного періоду підприємством:

- отримано від постачальника сировину для виробництва на суму 456 тис. грн (з ПДВ), поставку оплачено на 40%;

- придбано основні засоби загальною вартістю 324 тис грн. (з ПДВ), зокрема ті, що підлягають амортизації на суму 204 тис грн. (з ПДВ);

- сплачено аванс постачальнику за матеріали для виробництва – 10 тис грн. (без ПДВ).

5. Підприємство виготовляє та реалізує підакцизні товари і жодних пільг з оподаткування не має.

Визначити суми акцизного збору та ПДВ, які перераховано до бюджету на основі даних:

- собівартість одиниці продукції 150 грн.;
- рентабельність виробництва 20%;
- ставка акцизного збору 15%;
- за звітний період виготовлено та реалізовано 15 тис одиниць продукції;
- для виробництва за звітний період було закуплено сировину на суму 1770 тис грн.

5.5. Ситуаційне завдання

Підприємство виробляє та продає на території України бензин. Визначте суму акцизного збору належного до сплати в бюджет, якщо в звітному кварталі обсяги реалізації бензину склали 500 000 кг. Дані щодо реалізації наведено в таблиці 5.3.

Таблиця 5.3 – Обсяг реалізації палива та ставки акцизного збору

Опис товару (продукції) згідно з УКТ ЗЕД	Обсяг реалізації, кг	Ставки акцизного збору в відсотках до обороту	Ставки акцизного збору в твердих одиницях	Виручка від реалізації (без ПДВ), тис. грн
Дизельне пальне	100 000	20	45 євро за 1 000 кг	340 000
Бензин моторний А-98 ЕК	400 000	20	60 євро за 1 000 кг	1 400 000

5.6. Завдання для індивідуальної роботи

1. Особливості оподаткування ЗЕД суб'єктів господарювання країн Європи.

2. Шляхи вдосконалення оподаткування зовнішньоторговельних операцій в Україні.

3. Податкове законодавство в регулюванні ЗЕД в Україні.

4. Особливості оподаткування нерезидентів, які здійснюють ЗЕД на території України.

5. Подвійне оподаткування при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, його ознаки, шляхи уникнення.
6. Обмін інформацією між податковими службами різних країн щодо забезпечення дотримання податкового законодавства у сфері ЗЕД.

Література

1. Закон України «Про державну податкову службу в Україні» від 04.12.90 № 509-ХІІ в ред. Закону від 24.12. 93 № 3813-ХІІ із змін. та допов.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 № 959ХІІ із змін. та допов.
3. Закон України «Про систему оподаткування» від 25.06.91 № 1251-ХІІ в ред. Закону від 18.02. 97 № 77/97-ВР із змін. та допов.
4. Закон України «Про Єдиний митний тариф» від 05.02.92 № 2097-ХІІ із змін. та допов.
5. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.94 № 334/94-ВР в ред. Закону від 22.05.97 № 283/97-ВР із змін. та допов.
6. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97 № 168/97-ВР із змін. та допов.
7. Закон України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» від 17.02.2000р. № 1457-Ш(із змінами та доповненнями)// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2000, N 12, ст.97 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
8. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-УІ (із змінами та доповненнями) //Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, N 13-14, № 15-16, № 17, ст.112 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
9. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 696 с.
10. Оподаткування суб'єктів господарювання : Навч. посіб. / [В.П. Хомутенко, І.С. Луценко, А.В. Хомутенко, О.Г. Волкова]; за заг. ред. В.П. Хомутенко. – Одеса : «ВМВ», 2014. – 418 с.
11. Рум'янець А. П., Рум'янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність. Навч. посіб. / 2-ге вид. перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 296 с.

12. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.

ТЕМА 6. НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Навчальні цілі:

- ❖ охарактеризувати систему нетарифних засобів регулювання, їх класифікацію і характеристики;
- ❖ визначити інструменти нетарифного регулювання;
- ❖ надати порівняльний аналіз ефективності застосування імпортного та експортного тарифу та імпортної квоти;
- ❖ розглянути види, способи розподілу ліцензій та механізм оформлення документів для отримання ліцензій;
- ❖ розкрити фінансові засоби нетарифного регулювання.

6.1. Ключові терміни та поняття

Антидемпінгові мита – це мита, які застосовуються в рамках антидемпінгових заходів на тимчасових засадах і з дотриманням відповідних правил та процедур, і які спрямовані на усунення економічних наслідків демпінгу.

Валютні обмеження являють собою регламентацію операцій резидентів і нерезидентів з валютою і іншими валютними цінностями і являються часткою валютного контролю держави.

Вимоги про вміст місцевих компонентів – метод прихованої торгової політики держави, що припускає законодавче встановлення частки кінцевого продукту, яка повинна вироблятися місцевими виробниками, у випадку призначення товару для продажу на внутрішньому ринку.

Демпінг – це експорт товарів за цінами, нижчими від цін на внутрішньому.

Державні закупки – прихований метод торговельної політики, який вимагає від державних органів та підприємств придбати певні товари лише у національних фірм, незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожчі за імпортні.

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

Ембарго – накладання державою заборони (арешту) на ввезення іншими державами золота, чужоземної валюти, окремих товарів чи на їх вивезення з метою здійснення економічного тиску на країну-

імпортера чи країну-експортера; сприяння розвитку певної галузі вітчизняного виробництва; захисту певних монопольних інтересів; усунення воєнної, кологічної та іншої загрози; введення міжнародно-правових санкцій.

Квота – це кількісний нетарифний захід обмеження експорту чи імпорту товару певною кількістю або сумою на певний проміжок часу.

Ліцензія — документ, що дозволяє експорт або імпорт певних товарів або певних партій товарів у визначені ліцензією терміни.

Національний режим означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків, не менший ніж суб'єкти господарської діяльності України.

Нетарифне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності – комплекс заходів обмежувально-заборонного характеру, що перешкоджають проникненню іноземних товарів на внутрішній ринок країни.

Неформальні нетарифні методи вводяться як результати дії уряду чи похідні від політики і практики органів державного управління і включають бар'єри, які виникли через адміністративні процедури та неопубліковані нормативно-розпорядчі документи, ринкову структуру, політику і практику органів державного регулювання, соціальних і культурних установ.

Попередні імпортні депозити – внесення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на безвідсоткові рахунки у банках, які обслуговують їх на території України, на період від моменту набрання договорами (контрактами), що ними укладаються, юридичної сили до моменту проходження товарами, що поставляються згідно із зазначеними договорами (контрактами), через митний кордон України або передачі товарів іноземними суб'єктами господарської діяльності на території України, грошових коштів у валюті договору (контракту) в сумі, визначеній у встановлених відсотках до вартості відповідного договору (контракту).

Постійний демпінг – це довгостроковий продаж товару на світовому ринку за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку.

Режим найбільшого сприяння означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків та зборів, якими користується та/або буде користуватися іноземний суб'єкт господарської діяльності будь-якої іншої держави, щодо якої діє згаданий режим, за винятком випадків, коли зазначені мита, податки, збори та пільги по них встановлюються в рамках спеціального режиму, визначеного нижче.

Сертифікація – це один найважливіших та діючих засобів нетарифного регулювання імпорту, який широко використовується в Україні для припинення та зменшення імпорту неякісних та шкідливих товарів.

Спеціальний режим застосовується на територіях спеціальних економічних зон, а також на територіях митних союзів, до яких входить Україна, і в разі запровадження будь-якого спеціального режиму згідно з міжнародними договорами за участю України.

Субсидія – фінансова чи інша економічна підтримка у будь-якій формі, яка здійснюється урядом країн-учасниць зовнішньоторговельних операцій, і яка може надаватись індивідуально, окремій галузі, окремому регіону або невизначеній групі осіб (фізичних чи юридичних) автоматично на основі об'єктивних критеріїв.

Технічні бар'єри – це усі державні заходи контролю та обмежень, що пов'язані з вимогами до технічних параметрів товару, які можуть бути використані як засіб обмеження доступу тих чи інших товарів на внутрішній ринок країни.

Формальні нетарифні методи зафіксовані у законодавчих актах і нормативно-розпорядчих документах і включають кількісні та подібні специфічні обмеження, пов'язані з ними політику, державну участь у торгівлі, обмежувальну ділову практику, митні процедури і практику їх застосування, інші технічні бар'єри.

Хижацький (навмисний) демпінг – це тимчасове навмисне зниження експортних цін з метою витиснення конкурентів з ринку і наступного встановлення монопольних цін.

6.2. Питання для самоконтролю

1. Що розуміють під нетарифним регулюванням?
2. Які інструменти нетарифного регулювання Ви знаєте?
3. У яких випадках доцільно використовувати нетарифне регулювання?
4. Які основні переваги застосування нетарифних методів?
5. Визначте, які нетарифні обмеження відносять до економічної групи і чому?
6. Які завдання вирішуються па державному рівні з використанням кількісних обмежень?
7. У яких випадках доцільно застосовувати ліцензування експорту товарів?
8. У разі різкого погіршення стану платіжного балансу країни доцільно застосовувати ліцензування імпорту чи експорту?

9. Додаткові надходження до державного бюджету дає застосування імпорتنих тарифів чи імпорتنих квот?

10. Який спосіб розподілу ліцензій передбачає розподіл пропорційно обсягам поставок?

11. Яке основне завдання та причини використання експортних субсидій?

12. Які субсидії передбачають приховане датування експортерів за рахунок надання їм пільгового кредитування?

13. Які експортні субсидії відносяться до заборонених відповідно до Угоди СКЗ?

14. У яких випадках можуть бути застосовані антидемпінгові заходи?

15. З якою метою та у яких випадках країни застосовують вимоги про вміст місцевих компонентів?

16. Сформулюйте основну мету сертифікації імпоротної продукції в Україні.

17. Що дає державі застосування політики державних закупівель?

6.3. Тестові завдання для самоперевірки

1. Який з інструментів торгової політики не створює суттєвих перешкод для вільної торгівлі:

- 1) ліцензії на ввіз та вивіз товару;
- 2) мито на імпорт;
- 3) «добровільні» обмеження експорту;
- 4) усі відповіді правильні;
- 5) усі відповіді неправильні.

2. Коли застосовуються нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності?

- 1) у випадках порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності правових та регулюючих норм;
- 2) у випадках, коли відсутня валютна заборгованість країни;
- 3) за існування вільної торгівлі.

3. Назвіть найбільш популярний метод нетарифного регулювання:

- 1) імпорتنі квоти;
- 2) експортні ліцензії;
- 3) система «вимоги змішування»;
- 4) система міжнародних стандартів.

4. Квота – це...

- 1) індекс, який показує частку тарифних позицій, покритих нетарифними обмеженнями;
- 2) адміністративна форма нетарифного державного регулювання;
- 3) кількісний захід обмеження експорту або імпорту товарів, який визначається кількістю або сумою на певний проміжок часу.

5. Квоти бувають:

- 1) індивідуальні, глобальні, експортні, імпортні;
- 2) експортні, імпортні, спеціальні, специфічні;
- 3) експортні, імпортні, комбіновані, специфічні.

6. Дане визначення, кількісне обмеження обсягів іноземної продукції характеризується як поняття:

- 1) імпортна квота;
- 2) імпортна ліцензія;
- 3) система «вимоги змішування»;
- 4) експортна квота.

7. Ліцензії бувають:

- 1) індивідуальні, глобальні, експортні, імпортні;
- 2) разові, генеральні, глобальні, автоматичні;
- 3) автоматичні, комбіновані, конвенційні, номінальні.

8. «Добровільне» обмеження експорту передбачає:

- 1) введення експортного мита експортером;
- 2) квотування експорту експортером;
- 3) квотування експорту імпортером.

9. Що входить до специфікації, яка є додатком до контракту?

- 1) технічні папери, що характеризують товар;
- 2) описання матеріалів, з яких виготовлено товар;
- 3) вимоги до наступальної маси товару;
- 4) вимоги до вмісту шкідливих речовин.

10. У світовій торгівлі політика нетарифного регулювання досягла свого апогею:

- 1) 70-ті роки XX ст.;
- 2) кінець 40 – початок 50-х років XX ст.;
- 3) 30-ті роки XX ст.
- 4) 20-ті роки XIX ст.

11. До фінансових методів торгової політики належать:

- 1) демпінг, експортне кредитування, субсидії;
- 2) субсидії, кредитування, ліцензування;
- 3) субсидії, валютно-фінансові угоди, митні пільги.

12 Які пункти не належать до нетарифного регулювання ЗЕД?

- 1) стягнення мита;
- 2) оплата акцизного збору;
- 3) ліцензування;
- 4) експортне кредитування.

13. Компенсаційні заходи обмежень імпорту пов'язані:

- 1) із штучним зниженням цін саме експортером;
- 2) з аргументованим звинуваченням експортера в отриманні державних субсидій;
- 3) з грошовою компенсацією іноземним постачальникам;
- 4) з компенсацією морального збитку.

14. Які обмеження імпорту відносять до нетарифних:

- 1) встановлення національних технічних стандартів;
- 2) введення ввізних сплат;
- 3) розміщення державних заказів лише на вітчизняних підприємствах;
- 4) введення імпортних ліцензій;
- 5) розробка угод про добровільні обмеження імпорту;
- 6) введення імпортних квот?

15. У чому полягає відмінність між економічними та адміністративними методами регулювання ЗЕД:

- 1) економічні методи стимулюють ЗЕД, а адміністративні - обмежують;
- 2) економічні методи діють непрямо, адміністративні - опосередковано;
- 3) економічні методи підвищують ефективність ЗЕД, адміністративні - знижують;
- 4) економічні методи застосовуються до експорту, адміністративні - до імпорту.

16. Ліцензування як метод регулювання ЗЕД - це:

- 1) надання дозволу користування винаходом;
- 2) надання дозволу на експортно-імпортні операції;
- 3) укладання угоди про передачу прав на використання ліцензії, ноу-хау, товарних знаків та ін.;
- 4) обмеження імпорту.

17. Технічні бар'єри - це:

- 1) перевірка імпортної техніки на комплектність;
- 2) перевірка експортної техніки на відповідність вимогам стандартів;
- 3) перевірка відповідності імпортної продукції вимогам міжнародних та національних стандартів;
- 4) митний огляд товарів.

18. Домовленість у міжнародних договорах та угодах, за якої одна держава надає іншій такі ж сприятливі умови, якими користуються або буде користуватися у подальшому будь-яка третя держава на території першої, - це режим:

- 1) найбільшого сприяння;
- 2) спеціальний;
- 3) міжнародний;
- 4) винятковий.

19. Дозвіл на експорт (імпорт) товару впродовж певного часу з визначенням його загального обсягу – це:

- 1) відкрита ліцензія;
- 2) індивідуальна квота;
- 3) генеральна ліцензія;
- 4) разова ліцензія.

20. Заборона окремих видів експорту, імпорту – це елемент обмежень:

- 1) кількісних;
- 2) тарифних;
- 3) валютних;
- 4) нетарифних.

Правильно/неправильно

1. Належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого строку певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій та кредитування характеризує ліцензію:

правильно / неправильно.

2. У випадках порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності правових та регулюючих норм застосовуються нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

правильно / неправильно.

3. Квоти — це позитивне регулювання міжнародної торгівлі, тоді як впровадження тарифів не є такими. Оскільки країна повинна знати, куди вона рухається, використанню квот надається перевага:

правильно / неправильно.

4. Багато нетарифних заходів є швидше протекціоністськими за своїми наслідками, ніж за намірами:

правильно / неправильно.

5. Міністерство економіки України видає ліцензії на здійснення експортно-імпортних операцій:

правильно / неправильно.

6. Державна субсидія є більш ефективною при регулюванні національного ринку споживання в порівнянні з експортним та імпорнтним митом:

правильно / неправильно.

7. При застосуванні імпорнтної квоти ефект доходу полягає у перерозподілі доходу від споживачів до фірм, що імпорнтують товари:

правильно / неправильно.

6.4. Вправи та задачі

1. Заповнити блок схему класифікації нетарифних методів регулювання залежно від інструменту застосування (рис. 6.1):

1. Економічні.
2. Адміністративні.
3. Правові.
4. Реєстрація експортних (імпорнтних) товарів.
5. Внутрішні податки і збори.
6. Правові режими.
7. Міжнародні конвенції.
8. Субсидії при експорті.
9. Технічні бар'єри.
10. Вимоги про зміст кінцевих компонентів.
11. Демпінг.
12. Експортні кредити.
13. Кількість обмеження.
14. Дострокові угоди.
15. Надання пільг.
16. Внутрішні податки і збори.
17. Субсидії.

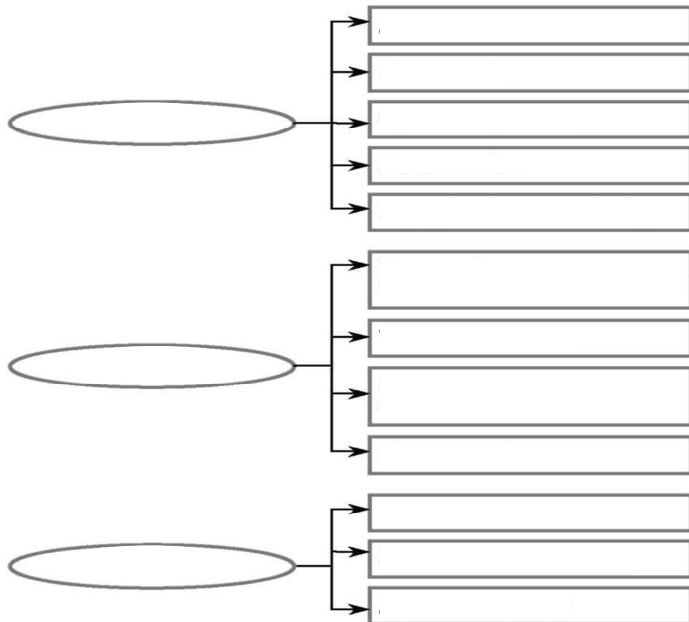


Рис. 6.1. Класифікація нетарифних методів регулювання залежно від інструменту застосування

2. Заповнити таблицю 6.1., вказати основні види субсидій за класифікаційними ознаками:

1. Субсидування затрат. 2. Прямі субсидії. 3. Експортні субсидії. 4. Субсидування окремих регіонів. 5. Внутрішні субсидії. 6. Субсидії, «які не дають підстав для вживання заходів. 7. Субсидування товару (продукту). 8. Непрямі субсидії. 9. Субсидування перебудови структурного виробництва. 10. «Заборонені» субсидії». 11. Перехресні субсидії. 12. Субсидування споживання. 13. Субсидії, «які дають підстави для вживання заходів».

Таблиця 6.1 – Класифікація основних видів субсидій

Класифікаційна ознака	Види субсидій
З погляду механізмів здійснення підтримки	
З погляду утримувачів субсидій	
З погляду об'єкта субсидування	
З погляду законності застосування згідно з Угодою СКЗ	

3. Ви виступаєте в ролі менеджера-експерта, який досліджує конкурентне середовище на внутрішньому ринку та факти демпінгу при імпорті конкретного товару. В процесі дослідження отримана комерційна інформація, яка представлена в таблиці 6.2. Визначити демпінгову маржу, шкоду від демпінгу. Що таке демпінг та які інструменти захисту національних товаровиробників від демпінгового імпорту передбачені діючим законодавством України?

Таблиця 6.2 - Вихідні дані

Назва показника	Ум. позначення	Значення
1	2	3
Середня ціна продажу в країні експорту, включаючи доставку	C'	180 грн. за 1 шт.
Середні витрати на доставку товару на території країни експорту	$B'_{дост.}$	6 грн. за 1 шт.
Середня ціна, що декларується при імпорті товару в Україну, включаючи доставку	C	180 грн. за 1 шт.
Середні витрати на доставку товару в Україну	$B_{дост.}$	12 грн. за 1 шт.
Мінімальна ціна продажу товару на ринку України без заподіяння шкоди	$C_{мін.}$	240 грн. за 1 шт.
Ставка ввізного мита	C_m	17 %

6.5. Ситуаційне завдання

Використовуючи графік (рис. 6.2), який ілюструє внутрішній попит і пропозицію на радіоприймачі в країні, дайте відповідь на такі запитання:

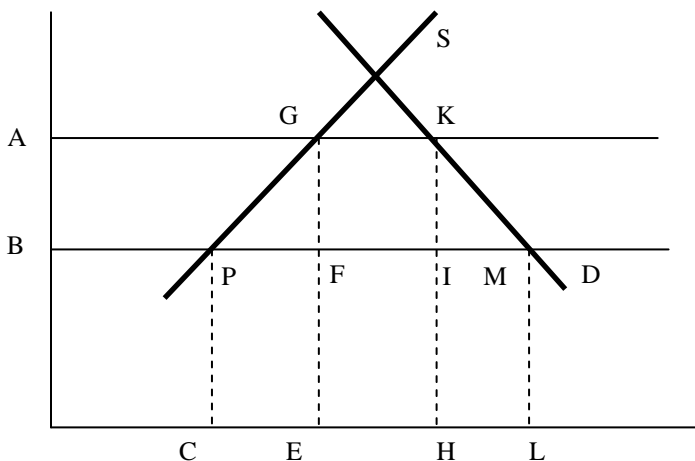


Рис. 6.2. Встановлення імпортової квоти

- а) яким буде імпорт телевізорів в країну при відсутності торговельних обмежень;
- б) яка ціна на телевізори встановлена на внутрішньому ринку після введення імпортової квоти;
- в) як зміниться національне виробництво і споживання телевізорів;
- г) що показує площина прямокутника FGKJ;
- д) які чисті втрати суспільства від встановлення імпортової квоти;
- е) зробіть порівняльний аналіз використання квоти і тарифу в умовах вільної конкуренції і в умовах монополії.

6.6. Завдання для індивідуальної роботи

1. Особливості практики застосування нетарифних інструментів членами СОТ для забезпечення інтересів на зовнішньому ринку.
2. Заохочення конкуренції та ліквідація монополізму у ЗЕД.
3. Антимонопольні заходи у сфері ЗЕД.
4. Доцільність застосування ліцензування експорту товарів.
5. Причини використання експортних субсидій.
6. Особливості сертифікації імпортової продукції в Україні.
7. Сутність політики державних закупівель.
8. Основні переваги застосування нетарифних методів регулювання ЗЕД.
9. Вимоги про вміст місцевих компонентів в Україні.
10. Експортне кредитування як одна із форм прихованого субсидування.

Література

1. Закон України «Про Антимонопольний комітет України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk>>.
2. Закон України «Про захист економічної конкуренції» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <[http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article %3fart_id=52885](http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article%3fart_id=52885)>.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. 5-е изд. перераб. и доп. / Под ред. Стровского Л.Е. – М. : Юнити, 2010. – 503 с.

4. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності. 3-тє видання перероблене та доповнене: Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
5. Дідківський М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. - К. : Знання, 2009. - 462 с.
6. Дроздова Г. М., Олейнікова С.С. Документація в зовнішньоекономічній діяльності: Навч. посібник / Донецький держ. ун-т управління. — Донецьк: ДонДУУ, 2010. — 256с.
7. Єрмакова О. А. Зовнішньоекономічна діяльність регіону: навчальний посібник/ О.А. Єрмакова, Ю.Г. Козак – Одеса, 2013. – 332 с.
8. Загородній А. Зовнішньоекономічна діяльність: Термінологічний словник/ Анатолій Загородній, Геннадій Вознюк., - К.: Кондор, 2010. - 166 с.
9. Запша Г.М. Методичні вказівки для виконання контрольних робіт з дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» для студентів заочної форми навчання галузі знань 0306 Менеджмент і адміністрування», напряму 6.030601 «Менеджмент»./ Г.М. Запша. – Одеса: ОДАУ, 2014. – 35 с.
10. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навч. посіб. / За ред. О. В. Шкурупій. – К: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
11. Матвєєв М. Е., Дідович І.І. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. - К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. - 192 с.
12. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник. - 7-е изд, испр. и доп, М. : Издательство: Дашков и К, 2010. – 500 с.
13. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності : Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Дахно І.І., Барановська В.М., Бовтрук Ю.А. та ін.; За ред. І. І. Дахна – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
14. Рум'янцев А. П., Рум'янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність : Навч. посіб. / 2-ге вид. перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 296 с.
15. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.
16. Шершун А.А. Митне оформлення товарів та транспортних засобів. Навчально-методичний посібник. - Київ, 2011. - 330 с.

ТЕМА 7. ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Навчальні цілі:

- ❖ розкрити сутність, основні принципи та інструменти валютного регулювання;
- ❖ з'ясувати поняття валютної політики та її складових;
- ❖ визначити порядок придбання і використання валюти, здійснення розрахунків в іноземній валюті;
- ❖ охарактеризувати систему валютного контролю;
- ❖ розглянути сутність та види валютних операцій;
- ❖ проаналізувати механізм проведення торгів іноземною валютою.

7.1. Ключові терміни та поняття

Адміністративні інструменти валютного регулювання – це законодавче закріплені та обов'язкові для виконання норми й нормативи.

Валютна блокада – це сукупність примусових валютних заходів, які використовуються одними державами по відношенню до інших з метою добитися виконання тих чи інших вимог.

Валютна інтервенція – це пряме втручанням центрального банку країни у функціонування валютного ринку шляхом купівлі-продажу іноземної валюти з метою впливу на курс національної грошової одиниці.

Валютна політика – сукупність заходів, які здійснюються державою у сфері міжнародних валютних та інших економічних відносин відповідно до поточних і стратегічних цілей країни.

Валютне законодавство – сукупністю правових норм, які регулюють порядок здійснення операцій з валютними цінностями в країні і за її межами

Валютне регулювання – це сукупність нормативних документів, установлених органами валютного регулювання у законодавчому чи адміністративному порядку, що спрямовані на регулювання потоків капіталу в країну та за її межі, а також валютних операцій, що здійснюються в межах держави, з метою підтримання стабільності курсу національної грошової одиниці, достатнього рівня валютних резервів і збалансованості міжнародних платежів.

Валютний курс – «ціна» грошової одиниці однієї країни, виражена в іноземних грошових одиницях чи міжнародних валютних одиницях (СДР, ЕКЮ, замінені ЄВРО з 1999р.), коефіцієнт перерахунку однієї валюти в іншу, що визначається співвідношенням попиту та пропозиції на валютному ринку.

Валютний опціон – двостороння угода про передачу прав (для покупця) і зобов'язань (для продавця) купити чи продати визначену суму іноземної валюти за фіксованим курсом в узгоджену дату або термін.

Валютні обмеження – це система нормативних правил, встановлених законодавчим або адміністративним чином і спрямованих на обмеження валютних операцій.

Валютні ринки – це офіційні центри, де відбувається купівля-продаж валют на основі попиту і пропозиції.

Девальвація – це офіційне зниження курсу національної грошової одиниці відносно іноземних валют або міжнародних розрахункових одиниць.

Диверсифікація валютних резервів – політика держав, банків, монополій, яка направлена на регулювання структури валютних резервів шляхом включення до їх складу різних валют з метою забезпечення міжнародних розрахунків, проведення валютної інтервенції і захисту від валютних втрат.

Дисконтна (облікова) політика – одна із форм грошово-кредитної політики національних банків, яка спрямована на регулювання економіки країни, шляхом збільшення або зменшення процентних (дисконтних) ставок з метою впливу на попит і пропозицію позичкового капіталу, темпи інфляції, а також на стан платіжного балансу країни і валютного курсу.

Довгострокова валютна політика – це заходи, спрямовані на забезпечення макроекономічної стабільності та створення умов довіри внутрішньої економіки й іноземного бізнесу до національної валюти, стимулювання розвитку експорту, повернення в країну заробленої іноземної валюти тощо.

Економічні інструменти валютного регулювання – використовують ринкові закони та закономірності розвитку міжнародних взаємозв'язків.

Керований плаваючий валютний курс – це курс, що встановлюється центральним банком, а не валютним ринком, але з частою його зміною.

Конверсійні операції – це угоди агентів валютного ринку з купівлі-продажу обумовлених сум готівкової та безготівкової валюти однієї країни на валюту іншої країни за узгодженим курсом на визначену дату.

Корегований валютний курс – це курс автоматично змінний відповідно до зміни певного набору економічних показників.

Механізм регулювання платіжного балансу – це застосування експортних субсидій, митних тарифів, страхування від втрат викликаних коливаннями валютних співвідношень.

Національна валютна система – це частина грошової системи, форма організації валютних відносин країни, що визначається національним законодавством.

Незалежно плаваючий валютний курс – це курс, що визначається на основі співвідношення попиту і пропозиції па валюту па валютному ринку при невтручанні держави в цей процес.

Номінальний валютний курс – курс між двома валютами, тобто відносна ціна двох валют (пропозиція їх обміну однієї на іншу).

Обмежено гнучкий валютний курс – це офіційно встановлене співвідношення між національними валютами, що допускає невеликі коливання валютного курсу відповідно до встановлених правил.

Опційні угоди – двостороння угода про передачу прав (для покупця) і зобов'язань (для продавця) купити чи продати визначений актив за фіксованим курсом в узгоджену дату або термін.

Плаваючий валютний курс – це курс, що вільно змінюється під впливом попиту і пропозиції валют.

Поточна валютна політика (короткострокова) – сукупність регулятивних заходів центрального банку щодо оперативного повсякденного впливу на динаміку обмінного курсу, кон'юнктуру валютного ринку, обсяги валютних операцій у країні.

Реальний валютний курс – номінальний валютний курс, скоригований на відносний рівень цін у даній країні і в країні, до валюти якої котирується національна валюта.

Ревальвація – це підвищення офіційного курсу національної валюти по відношенню до інших валют.

Світова валютна система – це форма організації міжнародних валютних відносин, обумовлених розвитком світового господарства і зафіксованих у міждержавних угодах.

Своп – це валютна операція, яка поєднує купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на відповідний термін з тими самими валютами.

Термінові угоди – конверсійні угоди, з поставкою обумовленої суми іноземної валюти у визначений угодою строк після її укладання за курсом, зафіксованим на момент її укладення.

Угоди spot – конверсійна операція з датою валютування на другий робочий банківський день з дня укладання угоди.

Угоди today – конверсійна операція з датою валютування в день укладання угоди.

Угоди tomorrow – конверсійна операція з датою валютування на наступний робочий банківський день з дня укладання угоди.

Угоди з негайною поставкою – купівля-продаж валюти на умовах її поставки банками-контрагентами не пізніше ніж на другий банківський день з дня укладання угоди за курсом, що зафіксований на момент її укладання.

Ф'ючерсна угода – це стандартний документ, який засвідчує зобов'язання придбати (продати) кошти у визначений час і на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін на момент виконання зобов'язань сторонами контракту.

Фіксований валютний курс – це офіційно встановлене співвідношення між валютами, котре допускає тимчасове відхилення від нього в одну або іншу сторону не більш ніж на 2,25%.

Форвардна валютна угода – негайний нерозривний та обов'язковий контракт між банком і його клієнтом (або іншим банком) на купівлю або продаж визначеної кількості зазначеної іноземної валюти за курсом обміну, зафіксованим під час укладання угоди, для виконання (тобто поставка валюти та її оплати) в майбутньому.

7.2. Питання для самоконтролю

1. Що являє собою система регулювання валютних відносин?
2. У чому полягає сутність валютного регулювання?
3. Охарактеризуйте об'єкти валютного регулювання.
4. Які Ви знаєте інструменти валютного регулювання?
5. Які існують форми валютного регулювання?
6. Охарактеризуйте складові валютної політики.
7. Визначте порядок придбання і використання валюти в Україні.
8. Які функції виконують державні органи України встановлюючи порядок придбання і використання валюти?
9. Чому саме на біржовому ринку фіксується курс валют, який стає орієнтиром для всього валютного ринку, якщо переважна частина

операцій з валютою здійснюється на позабіржовому міжбанківському валютному ринку?

10. Охарактеризуйте вплив державного регулювання на стан валютного ринку в Україні.

11. Охарактеризуйте види валютних операцій банків.

12. Які особливості валютних операцій на умовах «спот»?

13. Визначте особливості конверсійних операцій комерційного банку.

14. У чому полягає особливість та мета термінових угод?

15. Дайте характеристику валютним форвардним контрактам, поясніть порядок проведення операцій з валютним форвардним контрактом на конкретному прикладі.

16. Дайте характеристику опціонним контрактам та поясніть порядок проведення операції з опціонними контрактами на конкретному прикладі.

17. Який максимальний ризик можливий при купівлі ф'ючерсного контракту?

18. Доведіть, що саме операції «своп» поєднують готівкову операцію з терміною.

7.3. Тестові завдання для самоперевірки

1. Яка із перелічених категорій входить до світової валютної системи?

- 1) форми міжнародних розрахунків;
- 2) форми зовнішніх розрахунків у країні;
- 3) склад офіціальних золотовалютних резервів;
- 4) національна валютна одиниця.

2. Форма організації грошових відносин (розрахунків та платежів) на міжнародному, міждержавному рівні це:

- 1) валютні операції;
- 2) валютні відносини;
- 3) валютні цінності.

3. До учасників валютного регулювання належать:

- 1) НБУ, уповноважені банки, уповноважені фінансові установи;
- 2) НБУ, уповноважені банки, уповноважені фінансові установи, Державну податкову адміністрацію;
- 3) НБУ, уповноважені банки, Державна податкова адміністрація, Міністерство фінансів.

4. Під валютним регулюванням слід розуміти:

- 1) регламентацію державного режиму здійснення міжнародних розрахунків, порядку проведення валютних операцій;
- 2) діяльність держави та уповноважених нею органів, спрямована на регламентацію міжнародних розрахунків;
- 3) діяльність держави та уповноважених нею органів, спрямована на регламентацію міжнародних розрахунків, порядку здійснення операцій з валютними та бартерними операціями.

5. В основі валютного регулювання України лежить:

- 1) принцип обмеження використання іноземної валюти в господарському обігу держави;
- 2) принцип валютного обігу іноземної валюти на території України;
- 3) принцип невторчання держави у регулювання валютних відносин.

6. 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.

7. Які з перелічених заходів належать до валютної політики:

- 1) девальвація;
- 2) валютна блокада;
- 3) ревальвація;
- 4) валютні обмеження;
- 5) тезаврація;
- 6) демонетизація;
- 7) валютна інтервенція;
- 8) концесії;
- 9) демпінг.

8. Валютний кліринг – це:

- 1) залік взаємних міжнародних вимог і зобов'язань між двома і більше країнами;
- 2) регулювання валютних відносин між двома і більше країнами;
- 3) продаж товарів за офіційно встановленим курсом.

9. Управління обліковою ставкою – це інструмент:

- 1) дисконтної політики;
- 2) девізної політики;
- 3) диверсифікації валютних резервів;
- 4) адміністративних заходів.

10. Що таке «валютна інтервенція»:

- 1) виключне право держави на операції з іноземною валютою;
- 2) порушення правил здійснення валютних операцій, спекуляція валютними цінностями;
- 3) пряме втручання держави в операції на валютному ринку шляхом продажу або купівлі іноземної валюти з метою підвищення або пониження курсу національної або іноземної валюти;
- 4) продаж державою національної валюти на світовому (міжнародному) валютному ринку.

11. Валютні операції – це...

- 1) операції між резидентами у валюті України;
- 2) операції пересилання за кордон валютних цінностей;
- 3) використання валютних цінностей як засобу міжнародного обігу;
- 4) операції з переходом права власності на валютні цінності.

12. Валютні цінності – це...

- 1) валюта України;
- 2) цінні папери, виражені у валюті України;
- 3) іноземна валюта;
- 4) платіжні документи, виражені в монетарних металах;
- 5) монетарні метали;
- 6) цінні папери, виражені в іноземній валюті.

13. Угоди агентів валютного ринку щодо обміну обумовлених сум грошової одиниці однієї країни на валюту іншої країни за узгодженим курсом на певну дату – це:

- 1) конверсійні операції;
- 2) операції «спот»;
- 3) валютні операції;
- 4) опціон.

14. Валютна операція «спот» – це:

- 1) купівля-продаж валюти на умовах її поставки протягом трьох робочих днів від дня укладання угоди за курсом, зафіксованим в угоді;
- 2) купівля-продаж валюти на умовах її поставки протягом двох робочих днів від дня укладання угоди за курсом, зафіксованим в угоді;
- 3) купівля-продаж валюти на умовах її поставки протягом п'яти робочих днів.

15. Форвардні валютні операції – це контракти з обміну валют, які відбуваються у майбутньому, але за курсом, зафіксованим:

- 1) на поточну дату при укладанні угоди;
- 2) на день поставки валюти;
- 3) на день за домовленістю сторін.

16. *За допомогою яких теорем пояснюється взаємозв'язок між форвардним і спотовим курсом валюти?*

- 1) теорема про паритет процентних ставок і валютних курсів;
- 2) теорема про паритет купівельної спроможності національної грошової одиниці і валютних курсів країн-партнерів;
- 3) теорема про паритет купівельної спроможності грошей і валютних курсів;
- 4) теорема про паритет купівельної спроможності національної грошової одиниці і процентних ставок.

17. *Валютний опціон – це договірне зобов'язання:*

- 1) для покупця і продавця купити або продати певну кількість однієї валюти в обмін на іншу;
- 2) що дає право (для покупця) і зобов'язання (для продавця) купити або продати певну кількість однієї валюти в обмін на іншу за фіксованим у момент укладання угоди курсом на узгоджену дату;
- 3) договір про купівлю-продаж валюти на узгоджену дату за курсом, зафіксованим у момент укладання угоди.

18. *Торгівлю валютними опціонними контрактами здійснює:*

- 1) Чиказька біржа опціонів;
- 2) Австралійська біржа термінових опціонів;
- 3) Європейський центральний банк;
- 4) Бреттон-Вудська опціонна біржа.

19. *У світовій практиці ф'ючерсні контракти використовуються для:*

- 1) полегшення валютообмінних операцій та управління валютними ризиками;
- 2) спекулятивних ігор та хеджування;
- 3) управління валютним ризиком;
- 4) хеджування та пришвидшення товарообміну.

20. *В Україні операції з ф'ючерсними контрактами регулюються:*

- 1) Положенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про порядок реєстрації змін до правил фондової біржі щодо запровадження обігу на фондовій біржі деривативів»;
- 2) Положенням Національного банку України «Про порядок здійснення операцій з ф'ючерсними контрактами»;
- 3) Законом України «Про деривативи»;
- 4) Правилами Української біржі щодо торгівлі ф'ючерсними та опціонними контрактами.

21. Валютний «своп» – це:

- 1) обмін плаваючої процентної ставки по боргу, розрахованої на одній основі на плаваючу процентну ставку, обчислену на іншій основі;
- 2) обмін боргового зобов'язання з фіксованою відсотковою ставкою на зобов'язання з плаваючою ставкою;
- 3) обмін номіналу і фіксованих відсотків в одній валюті на номінал і фіксований відсоток в іншій валюті;
- 4) обмін боргового зобов'язання з плаваючою відсотковою ставкою на зобов'язання фіксованою з ставкою.

22. Операція, яка поєднує купівлю або продаж валюти на умовах «спот» із одночасним продажем (або купівлею) тієї ж валюти на певний термін на умовах «форвард»:

- 1) спред «метелик»;
- 2) операція «аутрайт»;
- 3) опціонна стратегія;
- 4) «своп».

Правильно/неправильно

1. За незначної девальвації курсу національної валюти відбувається зростання конкурентоспроможності експорту за ціною характеристикою:

правильно / неправильно.

2. Підвищення норми обов'язкових резервів за депозитами комерційних банків у іноземній валюті призводить до знецінення національної валюти:

правильно / неправильно.

3. Форвардний курс термінової валютної операції завжди вищий від рівня спот-курсу:

правильно / неправильно.

4. Валютна операція – угоди між урядами двох або більше країн про проведення заліку взаємних вимог і зобов'язань:

правильно / неправильно.

5. Конвертованість за поточними операціями – це брак обмежень на платежі і трансферти за міжнародними операціями, пов'язаними з рухом капіталу:

правильно / неправильно.

6. Вартість спеціальних прав запозичень визначається на основі валютного кошика, що включає такі валюти: євро, долар США, британський фунт стерлінгів, японська єна:

правильно / неправильно.

7. Повна конвертованість валюти означає, що уряд держави дозволяє своїм резидентам продавати і купувати необмежену кількість даної валюти:

правильно / неправильно.

8. Створення європейської валютної системи у 1979 р. було викликано потребою забезпечення стабільності європейських валют:

правильно / неправильно.

9. Вартість спеціальних прав запозичень прив'язана до золота:

правильно / неправильно.

10. Найважливішим аргументом на користь плаваючого валютного курсу є те, що він забезпечує більш гнучкий механізм пристосування до змін економічної кон'юнктури порівняно з фіксованим курсом:

правильно / неправильно.

11. Група Світового банку була створена з метою реструктуризації світової валютної системи:

правильно / неправильно.

12. Поточна валютна політика являє собою щоденне оперативне регулювання діяльності валютного ринку і має дві форми – дисконтну і девізну:

правильно / неправильно.

7.4. Вправи та задачі

1. Надати характеристику структурних та кон'юнктурних факторів впливу на розмір валютного курсу.

Структурні чинники	Кон'юнктурні чинники

Рис. 7.1. Характеристика структурних та кон'юнктурних факторів впливу на валютний курс

2. Заповнити схему класифікації видів валютних операцій.



Рис. 7.2. Класифікація видів валютних операцій

3. Заповнити блок-схему класифікації видів конверсійних операцій.

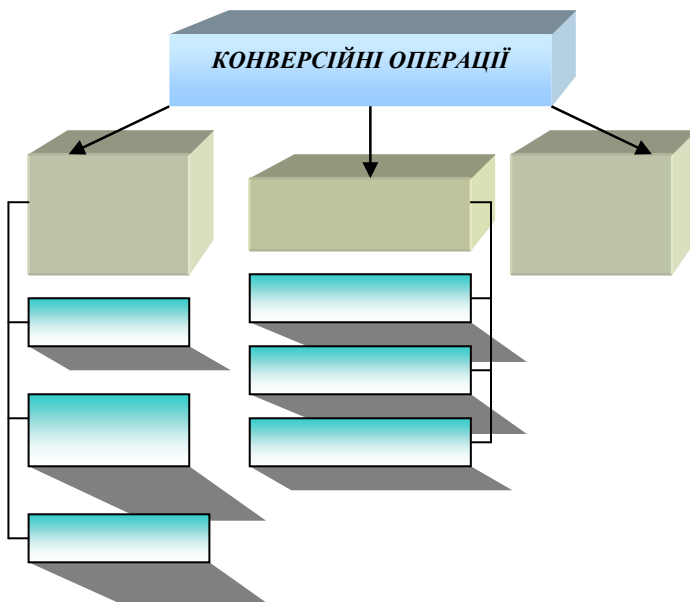


Рис. 7.3. Класифікація видів конверсійних операцій

4. 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, – 27,24 грн/дол США. Курс міжбанківського валютного ринку – 27,12 грн/дол США. Курс НБУ – 27,18 грн/дол США. Розмір комісійних банку – 1,5%.

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

5. ТОВ «Сигма» експортує товар вартістю 400 тис. дол. до Японії. Умовами контракту передбачено, що валюта платежу – долари США. Надалі вносяться зміни до контракту, згідно з якими замінюється валюта платежу: 60 % контракту оплачується в євро, а 40 % – у гривнях через партнера японській фірми в Україні за курсом НБУ на день здійснення платежу (27,2 грн за дол.).

Чи були порушення чинного законодавства України з боку партнерів за договором, якщо вони не зверталися до відповідних органів щодо одержання будь-яких ліцензій на здійснення розрахунків? Якщо такі порушення були, то розрахувати суму санкцій, яку слід сплатити в бюджет за порушення чинного законодавства.

6. Вам необхідно купити англійські фунти в обмін на один мільйон японських ієн. Банк пропонує зробити це за крос-курсом. При цьому відомо, що $GBP/USD = 1,3341 - 1,3444$ та $USD/JPY = 0,9793 - 0,9900$.

Визначити валютний курс, за яким ви будете проводити цю операцію, та суму англійських фунтів, яку ви одержите.

7. Інвестор купує ф'ючерсний контракт на 27500 дол. США за ф'ючерсним курсом 0,93 євро з оплатою за спотовим курсом євро в гривнях. Припустимо, що в момент виконання ф'ючерсного контракту курс 1 євро дорівнює 28,6000 гривень.

Визначити суму в гривнях за яку буде поставлено інвестору 27500 дол. США.

8. Спот-курс $USD/AUD = 1,3240 - 1,3256$, своп-ставки на 4 місяці 150-110, а на 5 місяців 190-120.

Необхідно визначити форвардний валютний курс через 4 місяці 18 днів.

7.5. Ситуаційні завдання

1. Білоруське зовнішньоторговельне підприємство придбало європейський опціон на 750 тисяч євро за ціною виконання 2,1300 білоруських рублів за 1 євро з датою закінчення 25 вересня 2016р.

Визначте прибуток (збиток) підприємства, якщо на 25 вересня 2016р. курс білоруського рубля склав 2,1300 білоруських рублів за 1 євро. Зробіть висновки про доцільність придбання опціону.

Інвестор займає строкову позицію гри на підвищення 2 січня за одним березневим ф'ючерсним контрактом на японські єни (стандартна партія 12500000 ієн) за ціною 0,0096 дол. США за одну ієну. Гарантійний внесок 2700 дол. США, додаткове забезпечення – 2000 дол. США.

Скільки в інвестора залишиться на рахунку 4 січня вранці, якщо останній ієновий контракт відбувся 2 січня за ціною 0,0120 дол. США за ієну, а 3 січня – 0,0125 дол. США за ієну.

2. 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.

Визначити:

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

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 2016 р.;

в) який максимальний розмір пені може сплатити фірма за порушення законодавчо встановлених термінів розрахунків по експортних операціях резидентів.

7.6. Завдання для індивідуальної роботи

1. Основні етапи становлення валютної системи України.
2. Проблеми формування офіційного валютного резерву в Україні.
3. Аналіз сучасних обсягів купівлі-продажу та тенденції розвитку світового валютного ринку.
4. Державні методи регулювання валютного курсу в Україні.
5. Особливості термінових валютних операцій на світових ринках.
6. Досвід діяльності Лондонської ф'ючерсної біржі.
7. Можливості проведення валютного арбітражу комерційними банками України.

Література

1. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 17.12.2000р. №2121-111 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23 вересня 1994р. № 185/94-ВР(із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1994, N 40, ст. 364 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Декрет Кабінету міністрів України «Про систему валютного регулювання й валютного контролю» (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1993, N 17, ст. 184 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Правила використання готівкової іноземної валюти на території України: Затв. постановою Правління НБУ №300 від 30.05.2000р. зі змінами та доповненнями від 12.08.2008р. №241.
5. Положення «Про відкриття та функціонування в уповноважених банках України рахунків банків-кореспондентів в іноземній валюті та в гривнях»: Затв. постановою Правління НБУ від 26.03.98р. №118 зі змінами та доповненнями від 14.07.2011р. №233.
6. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Правил здійснення за межі України та в Україні переказів фізичних осіб за поточними валютними неторговельними

операціями та їх виплати в Україні та внесення змін до деяких нормативно-правових актів» від 29.12.2007р. № 496 // Офіційний вісник України 2008 р., № 9, стор. 18, стаття 223 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

7. Інструкція «Про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах»: Затв. постановою Правління НБУ від 11.12.2003р. №492 зі змінами та доповненнями від 09.11.2011р. №389.

8. Інструкція «Про порядок організації та здійснення валютно-обмінних операцій на території України»: Затв. постановою Правління НБУ від 12.12.2002р. №502 зі змінами та доповненнями від 11.10.2011р. №364.

9. Бурковська А.В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції в сучасних умовах : Навч. посіб. / А.В. Бурковська, Т.І. Лункіна. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 208 с.

10. Віднійчук-Вірван Л.А. Міжнародні розрахунки і валютні операції : Навч. посіб. / Л.А. Віднійчук-Вірван. – «Магнолія 2006», 2013. – 216 с.

11. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : кредитно-модульний курс : Навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. та доп. / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, К.І. Ржепішевського. – К. : Центр учбової літератури, 2010. — 288 с.

12. Ковальчук К.Ф. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції в сучасних умовах: навч. посіб. / К.Ф. Ковальчук – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 150 с.

13. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності : Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Дахно І.І., Барановська В.М., Бовтрук Ю.А. та ін.; За ред. І. І. Дахна – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

14. Рум'янцев А. П., Рум'янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність : Навч. посіб. / 2-ге вид. перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 296 с.

15. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навч. посіб. / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.

16. Ющенко В.А., Міщенко В.І. Валютне регулювання : Навч. посіб. – К. : Т-во «Знання», КОО, 1999. – 359 с.

РОЗДІЛ 2

ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ТЕМА 8. ФОРМИ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

Навчальні цілі:

- ❖ визначити методи дослідження ринку при здійсненні зовнішньоторговельної діяльності підприємства;
- ❖ розглянути класифікацію і характеристику форм виходу на зовнішні ринки;
- ❖ з'ясувати критерії вибору форм виходу підприємств на зовнішні ринки;
- ❖ дослідити потенційні можливості фірм при виході на зовнішні ринки.

8.1. Ключові терміни та поняття

Виробництво за контрактом – укладання контракту з місцевими виробниками на випуск товару.

Закордонна виробнича філія може заощадити кошти інвестору за рахунок більш дешевої робочої сили або сировини, за рахунок пільг, наданих іноземними урядами закордонним інвесторам, за рахунок скорочення транспортних витрат тощо.

Іноземні інвестиції - всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються іноземними суб'єктами господарської діяльності в Україні, в результаті чого утворюється прибуток(доход) або досягається соціальний фект.

Керування за контрактом (Management Contracting) – фірма експортує не товар, а управлінські послуги, частіше за все це здійснюється у формі консультацій для іноземних компаній.

Кон'юнктура світового ринку – кономічна ситуація на світовому ринку на певний період часу.

Ліцензування базується на тому, що ліцензіар (продавець) передає ліцензіату (покупцеві) право на використання виробничого процесу, патенту, товарного знака в обмін на гонорар або ліцензійний платіж.

Міжнародна стратегія фірми – поведінка фірми, що забезпечує досягнення певної мети при встановлених можливостях в означений термін часу.

Міжнародний маркетинг – діяльність суб'єктів ЗЕД, що спрямована на вивчення ринку, вплив на споживчий попит з метою задоволення взаємних потреб шляхом обміну, розширення збуту товарів, що виробляються ними.

Непрямий експорт передбачає організацію: торгівлі через посередників (торговельні компанії та інші посередницькі фірми); торгівлі через організовані товарні ринки, тобто через міжнародні товарні біржі, тендери (торги), аукціони та виставки/ярмарки.

Підприємства спільного володіння – форма спільного підприємництва, за якої об'єднуються зусилля зарубіжних та місцевих інвесторів з метою створення місцевого комерційного підприємства, котрим вони володіють та керують спільно. Цей вид підприємств створюється і управляється спільно з іноземними і місцевими інвесторами, як правило, приватними фірмами, але іноді державними підприємствами чи навіть урядовими органами. Спільні підприємства також можуть утворюватись у третій країні декількома іноземними компаніями.

Портфельна інвестиція – господарська операція, яка передбачає придбання цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку(за винятком операцій із скупівлі акцій як безпосередньо платником податку, так і пов'язаними з ним особами, в обсягах, що перевищують 50 відсотків загальної суми акцій, мітованих іншою юридичною особою, які належать до прямих інвестицій).

Правовий режим іноземного інвестування – система правових умов і правил здійснення інвестиційної діяльності іноземними суб'єктами господарювання, що включає правила щодо доступу на ринок, правовий статус суб'єктів інвестування та юридичних осіб, створених за їх участю, норми, що регулюють майнові відносини, види та форми здійснення іноземних інвестицій, а також норми митного, податкового та іншого законодавства.

Пряма інвестиція – господарська операція, яка передбачає внесення коштів або майна до статутного фонду юридичної особи в обмін на корпоративні права, мітовані такою юридичною особою.

Прямий експорт передбачає, що виробник продає свої товари та послуги самостійно.

8.2. Питання для самоконтролю

1. Експортеру, який вперше виходить на світовий ринок, у якій формі, на Вашу думку, краще організувати міжнародну діяльність і чому?
2. Проаналізуйте форми виходу підприємств на зовнішні ринки. Визначить, які фактори впливають на вибір кожної?
3. Визначить, у яких напрямках необхідно провести дослідження зовнішнього ринку перед початком організації міжнародної діяльності?
4. Порівняйте основні способи виходу підприємства на зовнішні ринки.
5. Чи виходити на міжнародний ринок взагалі? Які цілі ставити при цьому?
6. Які перспективи можуть відкритись перед підприємством і які ризики можуть виникнути?
7. Визначте місце і значення спільного підприємництва як форми виходу на зовнішні ринки.
8. Назвіть законодавчі форми створення ПІІ в Україні.
9. Визначте особливості, значення і задачі маркетингу в ЗЕД.
10. Що виступає інформаційною базою маркетингових досліджень зовнішнього ринку?

8.3. Тестові завдання для самоперевірки

1. Які методи найбільш активно використовуються при вивченні зовнішнього ринку:

- 1) кабінетні;
- 2) позакабінетні;
- 3) громадські організації;
- 4) органи місцевої влади.

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

- 1) користувачі, споживачі;
- 2) платники;
- 3) ініціатори;
- 4) критики;
- 5) ті, що впливають на формування.

3. До переваг прямих експортних операцій відноситься:

- 1) налагодження більш тісних зв'язків між постачальниками і споживачами;

- 2) забезпечення економії на витратах у тих випадках, коли оплата послуг посередників є комерційно вигіднішою;
- 3) забезпечення економії на оплаті послуг посередників.

4. *Діяльність, що базується на співробітництві між суб'єктами господарської діяльності даної країни та іноземними суб'єктами господарської діяльності і на спільному розподілі результатів та ризиків від її здійснення – це:*

- 1) спільне підприємство;
- 2) спільне підприємництво;
- 3) обидва варіанти вірні.

5. *Для учасників СП-експортера капіталу для створення такої господарської організації типовими є такі мотиви:*

- 1) освоєння нових ринків збуту і, відповідно, збільшення прибутку через зростання продажу новим покупцям;
- 2) вплив на економіку країни інвестицій;
- 3) жоден з варіантів не є вірним.

6. *Найбільш типовою для України моделлю спільного підприємництва є:*

- 1) координація виробничого процесу, відповідно до якого відбувається обмін вузлами та деталями з наступним складанням готової продукції на підприємстві одного або двох партнерів;
- 2) об'єднання виробничих потужностей обох сторін і налагодження виробництва у одній країні;
- 3) виробнича кооперація у сфері послуг.

7. *Господарські підприємницькі структури, які утворюються різнонаціональними засновниками та характеризуються наявністю спільного майна, спільним управлінням та спільним розподілом прибутку й ризику – це:*

- 1) спільне підприємство;
- 2) спільне підприємництво;
- 3) обидва варіанти невірні.

8. *Які з перерахованих типів не є типом спільного підприємництва?*

- 1) холдинг;
- 2) командитне товариство;
- 3) приватне підприємство.

9. *Який з перерахованих типів є типом спільного підприємництва?*

- 1) товариство з обмеженою відповідальністю;
- 2) приватне підприємство;
- 3) споживча спілка.

10. На масштабність динаміку, результативність СП не впливають наступні фактори:

- 1) політичні;
- 2) глобально-економічні;
- 3) демографічні.

11. Для сторони, що імпортує капітал через створення СП, важливими є такі мотиви:

- 1) отримання капіталу для подальшого розвитку;
- 2) підвищення ефективності господарювання внаслідок кращого забезпечення наявних, відносно надлишкових факторів виробництва, капіталом та технологіями;
- 3) всі варіанти вірні.

12. Спільне підприємництво в Україні – це діяльність підприємства, заснована на:

- 1) базі об'єднання майна різних власників;
- 2) загальнодержавній (республіканській) власності;
- 3) власності та праці громадян-членів однієї родини.

13. Які з перелічених особливостей притаманні транснаціональним корпораціям як головним суб'єктам міжнародного інвестиційного процесу:

- 1) продаж товарів у зарубіжних країнах;
- 2) налагодження виробництва товарів у зарубіжних країнах;
- 3) проведення маркетингових досліджень у зарубіжних країнах;
- 4) залучення інтернаціональних трудових колективів до трудової діяльності?

14. Від діяльності ТНК, що створює зарубіжні філії, країна базування здобуває переваги від:

- 1) появи нових додаткових робочих місць;
- 2) більш ефективного використання національного капіталу за кордоном;
- 3) надходжень усіх податків на прибуток ТНК до державного бюджету;
- 4) можливості залучення кредитних ресурсів у євровалютах;
- 5) диверсифікації форм міжнародних розрахунків суб'єктів господарювання.

15. Які з названих підрозділів ТНК мають найбільшу автономію та економічні права:

- 1) асоційоване підприємство;
- 2) філії;
- 3) дочірні підприємства;
- 4) підприємства, що працюють за договором франшизи;

5) фірми, що входять до стратегічних альянсів?

16. Як називається передача однією фірмою іншій засобів і методів ведення бізнесу під своїм товарним знаком:

- 1) спільне підприємництво;
- 2) контракт на управління;
- 3) ліцензування;
- 4) форфейтинг;
- 5) франчайзинг;
- 6) «відкруткове» виробництво?

17. В якій формі здійснюється рух підприємницького капіталу у сфері МЕВ:

- 1) міжнародного кредиту;
- 2) міжнародної технічної допомоги;
- 3) прямих інвестицій;
- 4) позик міжнародних фінансових організацій;
- 5) пільгових позик;
- 6) грантів;
- 7) портфельних інвестицій?

18. Які форми інвестицій на сьогодні найбільш поширені в міжнародній практиці:

- 1) часткова участь у підприємствах;
- 2) технічна документація;
- 3) валютний вклад;
- 4) передача технологій;
- 5) права інтелектуальної власності;
- 6) послуги;
- 7) земельні ресурси?

19. Назвіть форми виходу фірми на зарубіжний ринок:

- 1) експорт;
- 2) франчайзинг;
- 3) імпорт;
- 4) ТНК;
- 5) спільне підприємництво.

Правильно/неправильно

1. Концепція технологічного нагромадження розглядає міжнародний рух капіталу як результат розвитку технології та інноваційного процесу, коли мотивом фірми є створення нових

технологій з метою закріплення контролю і власності на основі своїх специфічних технологічних переваг:

правильно / неправильно.

2. Значну мотивацію до створення спільних підприємств мають фірми, що перебувають на ранній стадії своєї діяльності:

правильно / неправильно.

3. Значну мотивацію до створення спільних підприємств мають фірми, що перебувають на етапі зрілості:

правильно / неправильно.

4. Галузям високих технологій здебільшого доцільно створювати спільні підприємства:

правильно / неправильно.

5. Підвищення ефективності збутової діяльності шляхом посилення ринкових позицій на основі створення відділень, філій, дочірніх підприємств, розширення мережі сервісних пунктів є одним із мотивів підприємства виходу на зарубіжний ринок:

правильно / неправильно.

6. Прямий експорт передбачає, що виробник продає свої товари та послуги самостійно:

правильно / неправильно.

7. Недоліком ліцензійного виробництва є те, що крім ноу-хау закордон не вивозиться ніяких матеріальних цінностей:

правильно / неправильно.

8. В останні роки найбільш розповсюдженою формою господарчої інтеграції крупного та малого виробництва, особливо в сфері послуг та торгівлі, стала система договірних відносин типу франчайзинг:

правильно / неправильно.

9. Дефіцит власних потужностей не є причиною, що зумовлює використання виробництва за контрактом:

правильно / неправильно.

10. Застосовуючи толлінгові операції, підприємство менше контролює процес виробництва, що може призвести до втрати частини потенційних прибутків:

правильно / неправильно.

8.4. Вправи та задачі

1. Вибрати контрагента з країн-партнерів для здійснення експортної угоди.

Таблиця 8.1- Вихідні дані

№ з/п	Оціночні критерії	Коефіцієнт значущості	Країни партнери		
			А	В	С
1	2	3	4	5	6
1	Торгово-політичні відносини з країною контрагента	0,1	Торгові зв'язку мінімальні	Хороший торговий контракт	Стійкі торговельні зв'язку
2	Конкуренція за даним товаром	0,1	Повна відсутність конкуренції	Низька рекламна активність	Цінова війна
3	Комерційний ризик, пов'язаний з реалізацією контракту	0,2	Мінімальний	Ризик, пов'язаний з вивезенням прибутку	Ризик з доставками
4	Передбачувана рентабельність комерційної угоди	0,1	20%	10%	7%
5	Фінансовий стан фірми контрагента	0,2	Стабільний	На межі банкрутства	Стабільний
6	Ділова репутація фірми контрагента	0,3	Сумлінно виконує зобов'язання	Немає відомостей	Мали місце несвоєчасні платежі

2. За даними інформаційної служби, інформації торгових радників представництв, даними довідників (галузевих, загальнофірмових, тематичних, адресних), а також за анкетними опитуваннями складена табл. 8.2.

Таблиця 8.2 – Вихідні дані

Оціночні критерії країни-імпортера	Країна А	Країна В	Країна С
1	2	3	4
Політична стабільність в країні	Стабільне положення	Можливі державні перевороти	Стабільне положення
Інфляція, % в рік	2-3	25-30	5-8
Конверто-ваність валюти	Вільно конвертована валюта	Неконвертована валюта	Частково конвертована валюта
Торгово-економічні зв'язки з підприємствами країни-експортера	Стійкі зв'язку з низкою підприємств протягом тривалого часу	Торговельні відносини незначні	Епізодичні зв'язки

Продовження табл. 8.2

1	2	3	4
Вид конкуренції з даної групи товарів	Цінова війна	Повна відсутність конкуренції	Ринок монополізований транснаціональними компаніями

Користуючись показниками даної таблиці, бальним методом оцінки, визначити, якій країні необхідно віддати перевагу при експорті товарів (офісних меблів).

3. Вибрати торгового партнера при експорті товарів (з однієї країни), використовуючи бальний метод (метод ранжирування).

Таблиця. 8.3 – Вихідні дані

Оціночні критерії	Фірма А	Фірма В	Фірма С
Передбачувана рентабельність комерційної угоди, %	5-7	15-20	7-10
Фінансовий стан фірми	Кредитоспроможна, платоспроможна	Немає відомостей	Стабільний
Виконання зобов'язань за контрактом	Сумлінне	Не завжди сумлінне	Несумлінне
Форма платежу	Інкасо	Будь-яка форма	Чек, акредитив
Зацікавленість у роботі з фірмою	Не особливо зацікавлена	Дуже зацікавлена	Не зацікавлена
Відстоювання названих цін	Твердо відстоює	Легко йде на поступки	Помірно відстоює
Ділова репутація фірми	Високий імідж фірми в діловому світі	Фірма невідома у діловому світі	Мали місце випадки несвоєчасних платежів

8.5. Ситуаційне завдання

Перед прийняттям рішення про те, в якій зарубіжній країні розмістити автомобільне виробництво, власники компанії та менеджери повинні зібрати повну інформацію щодо різних країн, де могло б бути розміщене виробництво. У даному матеріалі наводиться

інформація стосовно чотирьох країн, що їх ТНК розглядає як потенційні приймаючі країни. Кожна команда повинна прийняти обґрунтоване рішення, в якій країні розмістити автомобільний завод.

США

Протягом останнього десятиріччя безробіття у США становить близько 5-6%. Серед працюючих значна частка належить висококваліфікованій робочій силі. Рівень заробітної плати кваліфікованих працівників у США є одним з найвищих у світі. Середня погодинна оплата праці персоналу на виробництві – близько 17,5 дол., крім того, більшість працівників автомобільної промисловості є членами Об'єднаної профспілки автопрацівників (UAW), в якій між працівниками та менеджерами встановилися досить непрості відносини. Зіткнувшись із потужною конкуренцією з боку японських та інших автокомпаній, деякі американські фірми спробували встановити більш прийнятні відносини.

Деякі іноземні автомобільні компанії (такі як Ніссан, Тойота, Хонда) розмістили у США виробничі потужності, найнявши працівників, які не є членами профспілок.

Політична структура США є винятково стабільною і має стійкі демократичні традиції. Останній великий внутрішній конфлікт – Громадянська війна 1860-х рр. Зміна лідерів країни відбувається спокійно і мирно. Імовірність зміни уряду США революційним способом мізерна. Проте в минулому державне регулювання завдало збитків автомобільній галузі. Через суворе антитрестовське законодавство кооперація між фірмами-конкурентами майже не відбувалася. На заводах також діє безліч правил щодо безпеки праці, контролю за забрудненням середовища та практики наймання працівників.

Варто також зазначити, що для США характерний низький рівень корупції. Так, 2004 р. серед 91 країн світу вони посіли 17 місце (рівень корупції нижчий, ніж у Німеччині та Японії, але вищий, ніж у Швеції).

Ринок автомобілів США – один з найбільших у світі. Виробництво в США для обслуговування американського ринку останніми десятиліттями набуло популярності – особливо в періоди зниження курсу долара. Це зниження робить виробництво всередині країни більш дешевим, ніж виробництво в іншій країні, та стимулює дальший експорт на американський ринок. Утім слід зауважити, що така «традиційно американська» галузь, як автомобілебудування, вже

не є пріоритетною за темпами розвитку, значно поступаючись японському автомобілебудуванню.

США мають добре розвинуту інфраструктуру транспорту та зв'язку, що полегшує розвиток торгівлі не тільки всередині країни, а й з їхніми сусідами.

Німеччина

Німеччина – це суспільство з високим рівнем освіти і великою кількістю кваліфікованих працівників. Рівень безробіття становить у середньому в Німеччині близько 10 %, більш драматичною є ситуація у нових федеральних землях, у деяких з них безробіття сягає 20 %. (Для порівняння: у 1997 р. – 11% у західних землях і 15% у східних.) Незважаючи на досить значний рівень безробіття, вартість праці у Німеччині дуже висока. Так, погодинна оплата праці персоналу на виробництві становить близько 32 дол. за годину. Одним із факторів економічного розвитку є іноземна робоча сила, чисельність якої становить нині понад 8 млн чол., або 9% від чисельності населення.

Політична ситуація в Німеччині стабільна, проте існують певні труднощі щодо диференціації рівнів життя населення у Східних та Західних землях. На програми вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку німецьких регіонів уряд Німеччини протягом останнього десятиріччя витратив кілька мільярдів доларів США, при цьому найпоширенішим заходом стало звільнення від податків фірм, розташованих у Східних землях.

Німеччина має кордони з багатьма країнами Європи. Вона зручно розташована з погляду експорту товарів до постсоціалістичних країн. Німеччина є членом ЄС, що знижує витрати, пов'язані з торгівлею всередині інтеграційного блоку. Проте існують інші країни ЄС, де можна побудувати завод, і де праця буде вдвічі дешевшою, ніж у Німеччині, хоч і менш продуктивною.

Найконкурентнішими галузями промисловості Німеччини є: автомобілебудування, літакобудування, виробництво локомотивів і вагонів, верстатобудування, приладобудування, електротехнічна промисловість, точна механіка, оптика, хімічна та фармацевтична промисловість, чорна металургія. Найбільша кількість зайнятих у промисловості припадає на сектор загального машинобудування та верстатобудування, далі йде автомобілебудування, хімічна, харчова, електротехнічна промисловість.

Найбільшими і найвідомішими корпораціями ФРН є виробники автомобілів: «Фольксваген», «БМВ» та «Дамлер-Бенц».

Китай

Китай має найбільшу чисельність населення у світі – понад 1,3 млрд людей. Істотною проблемою є письменність населення. В Китаї існує великий сільськогосподарський сектор, в якому близько 100 млн осіб працює на умовах часткової зайнятості. Відносини між фірмами та працівниками, як правило, добрі.

Атмосфера для бізнесу в Китаї відрізняється від більшості сучасних країн. По-перше, необхідно рахуватися з великим державним сектором. Так, хоч у власності держави перебуває близько 15,7 тис. великих та середніх підприємств, що становить менше 0,2% всіх підприємств у промисловості, державні підприємства володіють 44,5% власності і формують близько 43% прибутку всіх промислових підприємств. На державний сектор промисловості припадає 60% фінансових доходів держави. У ньому зайнято близько 2/3 міських працівників і службовців. Наприкінці 1990-х років центр тяжіння індустріального розвитку країни зосередився на таких галузях промисловості, як машинобудування, електроніка, автомобілебудування, нафтохімія, будівництво.

Ті ТНК, які бажають закріпитися на східних ринках, не можуть ігнорувати факт існування певної напруженості відносин між Китаєм і Кореєю, Китаєм і Тайванем, Китаєм і Австралією. Проте звідси відкривається зручний доступ до всього Азіатського регіону. Китай може торгувати з Далеким Сходом, його зв'язки поширюються й на Росію, країни колишнього СРСР та Південно-Східну Азію.

У механізмі економічного розвитку КНР зовнішній фактор відіграє неабияку роль. Він розглядається урядом як важливий важіль модернізації економіки, переводу її на ринкові засади, інтеграції зі світовим господарством. У сфері зовнішньоекономічних зв'язків була проголошена і послідовно здійснювалася політика відкритості зовнішньому світу. Важливим напрямом реалізації даної політики стало створення вільних економічних зон (ВЕЗ) різної спрямованості. Наприкінці 1990-х років у КНР функціонувало 120 ВЕЗ. Ринок КНР і досі перебуває у стадії інтенсивного розвитку. Можливо, попит на автомобілі сьогодні не дуже високий, утім, зважаючи на розміри країни та чисельність населення, можна стверджувати, що як тільки ринок у Китаї сформується остаточно, він буде винятково містким, і ситуація з попитом зміниться на краще.

Бразилія

Бразилія – найбільша країна Південної Америки і за чисельністю населення, і за розміром території. У середині 1990-х

років кількість населення становила 160 млн людей. Бразилія межує майже з усіма країнами Латинської Америки. Крім того, ця держава входить до регіонального інтеграційного угруповання МЕР-КОСУР – митного союзу, що його створили Аргентина, Бразилія, Парагвай та Уругвай. Це має особливе значення, оскільки нещодавні дослідження засвідчили виникнення в регіоні митного союзу – місткого споживчого ринку автомобілів.

Уряд Бразилії намагається стимулювати прямі іноземні інвестиції. Для залучення іноземних інвесторів він лібералізував торговельну політику. Крім того, Бразилія володіє великою базою технологій, а уряд планує здійснити зміцнення інфраструктури транспорту і зв'язку.

Останнім часом уряду країни вдалося стабілізувати споживчі ціни і зменшити темпи інфляції, хоч їх високий рівень протягом 1990-х років створив проблему зовнішньої заборгованості. Крім того, серед значних проблем країни варто відзначити низький рівень письменності та бідність населення.

8.6. Завдання для індивідуальної роботи

1. Чинники, що впливають на вибір форми виходу підприємства на зовнішній ринок.
2. Переваги та недоліки прямого та непрямого експорту.
3. Основні види спільної підприємницької діяльності.
4. Напрями прямого інвестування за кордон.
5. Напрями аналізу зовнішнього ринку підприємства.
6. Передумови і мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки.
7. Критерії вибору форм виходу підприємств на зовнішні ринки.
8. Потенційні можливості фірми при виході на зовнішні ринки.
9. Способи встановлення контактів з потенційним партнером.
10. Спільне підприємництво та пряме іноземне інвестування як форми виходу підприємства на зовнішні ринки.
11. Умови функціонування підприємств на зовнішніх ринках.
12. Структура маркетингових досліджень на зовнішньому ринку.

Література

1. Закон України «Про захист економічної конкуренції» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article%3fart_id=52885>.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>>.
3. Васильківський Д. М. Конкуренція в міжнародному бізнесі: конспект лекцій / Д. М. Васильківський, О. Ф. Яременко. – Хмельницький: ХНУ, 2007. – 83 с.
4. Дідківський М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. - К. : Знання, 2009. - 462 с.
5. Дроздова Г. М., Олейнікова С.С. Документація в зовнішньоекономічній діяльності: Навч. посібник / Донецький держ. ун-т управління. – Донецьк: ДонДУУ, 2010. – 256 с.
6. Єрмакова О. А. Зовнішньоекономічна діяльність регіону: навчальний посібник/ О.А. Єрмакова, Ю.Г. Козак – Одеса, 2013. – 332 с.
7. Жудро М. К. Внешнеэкономическая деятельность: практикум. – Минск: Издательство Гревцова, 2010. – 164 с.
8. Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Столярчук Я. М. Практикум з міжнародного економічного аналізу: тести, вправи та задачі, проблемні ситуації, ділові ігри: Навч. посіб. - К.: КНЕУ, 2006. - 292 с.
9. Рум'янцев А. П., Рум'янцева Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посібник / А. П. Рум'янцев, Н. С. Рум'янцева – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 384 с.
10. Саллі В. І., Трифонова О. В., Швець В. Я. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник/ Саллі В. І., Трифонова О. В., Швець В. Я. – К.: ВД «Професіонал», 2009. – 176 с.
11. Чичкина В. Д. Внешнеэкономическая деятельность промышленного предприятия: учебн. пособие / В. Д. Чичкина – Самара: Самар. гос. техн. ун-т, 2012.

ТЕМА 9. ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

Навчальні цілі:

- ❖ розкрити доцільність використання посередників на зовнішньому ринку;
- ❖ дослідити обсяг прав та особливості вибору посередників на ринках;
- ❖ систематизувати види посередницької діяльності;
- ❖ визначити правову базу зовнішньоторговельної посередницької діяльності.

9.1. Ключові терміни та поняття

Агенти із правом «першої руки» – агенти з переважним правом продажу.

Агенти-повірники – суб'єкти, що працюють із довірительом (принципалом) на підставі договору доручення, згідно з яким повірник одержує право укладати угоди й ухвалювати інші зобов'язання від імені й за рахунок довірителя.

Агенти-представники – суб'єкти, що організують ділові контакти довірительів (принципалів) з імпортерами товарів, з урядовими й іншими організаціями, від яких залежать рішення про розміщення замовлень.

Агентські операції (за агентською угодою) – операції за яких одна сторона доручає іншій (агенту) виконувати дії, пов'язані з продажем чи купівлею товарів, а також з пошуком замовників і виконавців для надання тих чи інших послуг на обумовленій території в погоджений термін за рахунок та від імені виробника (принципала) (посередники – агенти-повірені, торговельні агенти);

Брокери, або прості посередники – це торговельні фірми, організації, окремі особи, які підшукують взаємозацікавлених продавців і покупців, зводять їх, але самі безпосередньо в угодах не беруть участі.

Брокерські операції – операції за яких посередник (спеціалізований професійний агент) працює на одному сегменті і здійснює контракт між продавцем і покупцем за винагороду до 2-3%. Підписувати угоду при цьому не має права (посередники – агент-представник, брокер, маклер).

Виняткове (монополне) право продажу – право, що позбавляє експортера можливості продавати на визначеній території самостійно або через інших посередників товари, аналогічні внесеним в угоду.

Делькредере (del credere) – порука комісіонера перед комітентом за виконання договору, укладеного комісіонером із третьою особою.

Дистриб'ютори (від англ. distributor – розподільник) – суб'єкти, що займаються розпродажем товарів, вказаних у дилерських угодах і здійснюють основні імпортні операції й виступають в якості торговців за договором на основі угоди про надання права на продаж і одержують виключне право на закупівлю й продаж від свого імені та за свій рахунок певного переліку товарів або послуг на певних ринках.

Дистриб'юторські послуги – комплекс маркетингових і посередницьких послуг, надаваних при покупці устаткування й ноу-хау у т.ч. програмного забезпечення), а також послуг з установки й налагодження устаткування, навчання й консультування користувачів.

Доручення – документ, в якому фіксуються повноваження представника угоди або інші правомірні дії від імені іншої особи (довірителя) і який служить засобом реалізації договору представника: дії представника на підставі доручення створюють права й обов'язки безпосередньо для довірителя.

Комісійні операції (за договором комісії, договором консигнації) – операції за яких посередник не викупує товар у виробника, а підписує угоди від свого імені, але за рахунок виробника і за це отримує винагороду (до 10% від суми угоди) (посередники – комісіонер, консигнатор).

Комісіонер – торговельний посередник, який продає й купує товари від свого імені, але за рахунок і за дорученням поручителя (комітента) за визначену винагороду (комісію).

Комітент – сторона в договорі торговельної комісії, від якої виходить доручення на здійснення угод комісіонером.

Конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів – документ, що є основним по широкій уніфікації національних законодавств, що регламентує питання купівлі-продажу, коли комерційні підприємства сторін договору перебувають у різних країнах, який було прийнято в 1980 р. (набув чинності 1 січня 1988 р.).

Консигнант (експортер) – суб'єкти, що поставляє товари на склад консигнатора (посередника) для реалізації на ринку протягом певного строку.

Консигнатор – суб'єкти, що переводить платежі консигнанту в міру реалізації товару зі складу.

Монопольні агенти – агенти з виключним правом продажу.

Невиняткове право продажу – право, що дозволяє посередникам за згодою з експортерами протягом встановленого часу збувати на визначеній території певну номенклатуру товарів і одержувати від продавців (експортерів) заздалегідь обумовлену винагороду.

Операції з перепродажу, дилерські операції (за договором купівлі-продажу) – коли посередник викуповує товар у виробника і підписує угоди від свого імені і за свій рахунок (посередники – купці, дистриб'ютори, дилери).

Переважає право продажу, або право «першої руки» – це угода, по якій експортер зобов'язаний спочатку запропонувати товар посередникові й тільки після його відмови може продати товар на договірній території самостійно або через інших посередників без виплати винагороди посередникові з переважним правом продажу.

Посередники – це особи, які зв'язують сторони, що бажають укласти угоду і діють у сферах перевезення, зберігання, страхування, збуту товарів й ін. В якості посередників можуть виступати як окремі особи, так і установи.

Посередницька фірма – це комерційне підприємство або організація, яка стоїть між виробниками й споживачами товарів і сприяє реалізації останніх. У юриспруденції до посередницьких фірм часто відносять тільки ті фірми й організації, які сприяють продавцям і покупцям в укладанні контрактів і виконанні на їхній основі посередницьких операцій.

Посередницькі операції – операції, що здійснюються за дорученням експортера або імпортера незалежними фірмами-посередниками на основі окремих доручень або спеціальних угод і включають пошук іноземних партнерів, підготовку документації для здійснення угод, транспортно-експедиторські операції, кредитно-фінансове обслуговування, страхування товарів, рекламування товарів, післяпродажне обслуговування, вивчення й аналіз ринків збуту, виконання митних формальностей та ін.

Продаж товарів на умовах консигнації – розповсюджена форма договору комісії.

Прості агенти – агенти з невинятковим правом продажу.

Стокісти (від англ. stock(s) – запас(и)) – дилерські фірми, що здійснюють експортно-імпортні операції на основі спеціального договору про консигнаційний склад, який укладається на додаток до

основного дилерського договору про надання виключного права на продаж.

Торговельні агенти – фірми, організації й окремих осіб, які на підставі договорів із продавцями (експортерами) і покупцями (імпортерами) мають право укладати угоди від свого імені або від імені експортерів чи імпортерів.

Торговельні фірми – фірми, які здійснюють дилерські операції по перепродажу товарів і здійснюються посередниками від свого імені й за свій рахунок, юридично це оформляється договорами купівлі-продажу.

Торговельно-посередницька діяльність – операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів і виконувани за дорученням тієї або іншої юридичної особи незалежним від неї торговельним посередником на основі угоди, що укладається між ними, або окремого доручення.

Торгові дома – це багатопрофільні, багатофункціональні компанії або асоціації, що займаються торговельно-посередницькою і комерційною діяльністю, а також нерідко й виробничою діяльністю, пов'язаною в основному з обробкою реалізованих товарів.

9.2. Питання для самоконтролю

1. Що розуміється під торгово-посередницькими операціями?
2. Чим зумовлюється доцільність використання посередників в зовнішньоекономічній діяльності?
3. Які види посередницьких операцій вам відомі? Дайте коротку характеристику кожного з них.
4. В чому особливості операцій по перепродажу товарів?
5. Які переваги консигнаційного договору?
6. Що являє собою виняткове, невиняткове і переважаюче (монопольне) право продажу?
7. Які умови обговорюються в агентському договорі відносно винагороди агента?
8. Дайте порівняльну характеристику договорів із зовнішньоторговими посередниками, відзначте їх специфіку.

9.3. Тестові завдання для самоперевірки

1. Визначить суттєві недоліки використання торговельних посередників у зовнішній торгівлі:

1) зростають витрати, що пов'язані з організацією та контролем за діяльністю торговельно-посередницької ланки;

- 2) зменшується прибуток експортера;
- 3) експортер немає безпосереднього контракту із ринком збуту.

2. Які посередницькі операції здійснюються від імені торговельного посередника та за його рахунок?

- 1) операції з перепродажу;
- 2) агентські операції;
- 3) комісійні операції.

3. Які посередницькі операції здійснюються від імені торговельного посередника, але за рахунок експортера?

- 1) агентські;
- 2) брокерські;
- 3) комісійні.

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

- 1) операції з перепродажу;
- 2) консигнаційні операції;
- 3) агентські операції.

5. Які посередницькі операції здійснюються зі складу торговельного посередника?

- 1) комісійні операції;
- 2) консигнаційні операції;
- 3) операції з перепродажу.

6. Які з наведених суб'єктів господарювання є торговельними посередниками?

- 1) торговельні представництва за кордоном;
- 2) представницькі фірми;
- 3) суб'єкти, які юридично та економічно незалежні від виробника або споживача продукції;
- 4) філії транснаціональних корпорацій;
- 5) «дочірні» підприємства.

7. Які функції виконують торговельні посередники у міжнародній торгівлі?

- 1) здійснюють довгострокове фінансування експортного виробництва;
- 2) керують торговельними представництвами;
- 3) проводять міжнародні орендні операції;
- 4) надають технічні послуги, здійснюють після продажне обслуговування.

8. Хто з торговельних посередників здійснює операції за угодою?

- 1) дилер;
- 2) стокхолдер;

- 3) дистриб'ютор;
- 4) покупець.

9. *Хто з торговельних посередників має право реалізувати продукцію на будь-якому ринку, та за будь-яку ціну?*

- 1) дистриб'ютор;
- 2) дилер;
- 3) комісіонер;
- 4) торговельний агент.

10. *Яку назву має умова, яка передбачає зобов'язання торговельного посередника відшкодувати збитки експортера у разі неплатоспроможності покупця?*

- 1) оферта;
- 2) індосамент;
- 3) коносамент;
- 4) делькредере.

11. *Яка консигнаційна операція передбачає, що нереалізована частка товару після закінчення дії строку консигнації має бути куплена консигнатором у консигнанта?*

- 1) частково поворотна консигнація
- 2) поворотна консигнація;
- 3) безповоротна консигнація.

12. *Якщо із зростанням обсягу продажу збільшується ставка комісійної винагороди, то така система оплати праці комісіонера має форму:*

- 1) лінійної винагороди;
- 2) прогресивної винагороди;
- 3) регресивної винагороди.

13. *Які фірми здійснюють в країні імпортера посередницькі операції на підставі договору про консигнаційний склад, що укладається як доповнення до договору про продаж?*

- 1) агентські фірми;
- 2) консигнаційні дома;
- 3) фактори;
- 4) стокисти.

14. *Які з угод відповідають формі договору між посередником та експортером, у якому посередник виступає винятково з метою встановлення контактів між сторонами?*

- 1) угода про надання права на продаж;
- 2) брокерська угода;
- 3) агентська угода;
- 4) комісійний договір.

15. Яку назву має разове комісійне доручення імпортера однієї країни комісіонеру іншої країни на купівлю визначеної партії товару?

- 1) делькредере;
- 2) оферта;
- 3) акцепт;
- 4) індент.

16. Які посередницькі угоди передбачають діяльність торговельного посередника на обумовленій території?

- 1) брокерська угода;
- 2) угода про надання права на продаж;
- 3) дилерський контракт купівлі-продажу.

17. Які торговельно-посередницькі фірми за видом діяльності належать до торговельних?

- 1) агентські комісії;
- 2) оптові;
- 3) імпортні комісійні;
- 4) брокерські.

18. Які посередницькі фірми закупають товари у виробників або оптовиків своєї країни та продають на зовнішньому ринку, купують іноземні товари та продають їх місцевим оптовим та роздрібним торговцям?

- 1) експортні;
- 2) імпортні;
- 3) оптові;
- 4) торговельні дома.

19. Визначить основну перевагу використання суб'єктами ЗЕД торговельних посередників?

- 1) полегшується вихід експортера на ринки «третіх» країн;
- 2) зменшуються витрати експортера при просуванні товарів на зовнішньому ринку;
- 3) збільшується контроль за ринком збуту.

20. Які торговельно-посередницькі фірми експортують продукцію, подібну до номенклатурної?

- 1) фірми експортера сільськогосподарської продукції;
- 2) універсальні експортні фірми;
- 3) спеціалізовані експортні фірми.

21. Для яких комісійних фірм є характерним прийняття на себе ризику на повну вартість поставки та всю суму експортного кредиту?

- 1) імпортних комісійних фірм;
- 2) експортних комісійних фірм представників продавця;

- 3) конфірмаційних домів;
- 4) експортних комісійних фірм представників покупця.

22. Що відрізняє агентські фірми від брокерських?

- 1) проведення операцій за рахунок та від імені принципала;
- 2) довгостроковість співробітництва та тісний зв'язок з принципалом;
- 3) юридична та економічна залежність від принципала.

23. Які торговельні агенти виступають за дорученням кількох промислових фірм своєї країни на підставі агента угоди?

- 1) збутові агенти;
- 2) імпортні агенти;
- 3) експортні агенти;
- 4) іноземні закупівельні агенти.

24. Юридична або фізична особа, що здійснює пошук торговельних посередників для експортної компанії та контролює діяльність, має назву:

- 1) фактор;
- 2) стокхолдер;
- 3) оператор;
- 4) представник фірми.

25. В угоді про надання права на продаж діючими сторонами зазначені:

- 1) принципал та агент;
- 2) комісіонер і комітент;
- 3) експортер та дистриб'ютор.

Правильно/неправильно

1. Митний брокер – представник на митниці, посередник – це підприємство, що здійснює декларування товарів або транспортних засобів, що переміщуються через українську митний кордон:

правильно / неправильно.

2. Митний брокер не обов'язково має мати ліцензію на право здійснення митно – брокерської діяльності достатньо дозволу начальника митниці:

правильно / неправильно.

3. Митним брокером за законом може бути тільки підприємство (обов'язково резидент України):

правильно / неправильно.

4. Усі взаємовідносини митного брокера з акредитуючою їм декларантом, визначаються на основі договору консигнації:

правильно / неправильно.

5. Ліцензування діяльності митних брокерів здійснюється на основі Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності»:

правильно / неправильно.

6. Митний брокер має повне право виконувати свої функції по митному декларуванню вантажів і транспортних засобів у будь-якому митному органі країни:

правильно / неправильно.

7. Митний брокер виконує всі свої обов'язки стосовно митного декларування вантажів і транспортних засобів та не несе повної відповідальності:

правильно / неправильно.

8. Крім митних операцій, митний брокер не може брати участь у супутніх діях, наприклад таких як сертифікації, погодження і проводити платежі у відповідні інстанції:

правильно / неправильно.

9. Інформація, отримана підприємством-митним брокером та його працівниками від клієнта (декларанта митних процедур), може бути використана виключно з метою митних процедур:

правильно / неправильно.

10. Спеціально уповноваженим центральним органом у галузі митної справи, ведеться спеціальний реєстр митних брокерів, який періодично публікується:

правильно / неправильно.

9.4. Вправи та задачі

1. Заповнити таблицю класифікації ризиків посередницької діяльності та їх наслідків при здійсненні ЗЕД:

Таблиця 9.1 – Класифікація ризиків посередницької діяльності та їх наслідки для ЗЕД

Види ризику	Наслідки для посередника	
	як експортера	як імпортера
1	2	3
Дебіторський ризик (делькредере)	???	Нездатність або небажання експортера повертати задаток

Продовження табл. 9.1

1	2	3
???	Анулювання або одностороння модифікація замовлення імпортером	Нездатність експортера виконати договір по технічним або фінансовим причинам. Небажання експортера виконувати договір
Валютний ризик	Девальвація валюти договору стосовно валюти експортера	???
???	Відмова або нездатність держав або інших правових організацій здійснювати платежі в погодженій валюті (мораторій)	Перешкоди платежів по гарантіям або поверненню задатку
Політичний ризик	???	Політичні події або заходи, що перешкоджають виконанню договору експортером (війна, революція, ембарго і т.д.)

2. Серед наведених характеристик, визначте різновиди способів нарахування й виплати винагороди посередникам, що обов'язково фіксується в угоді:

1) Спосіб, що широко поширений в міжнародній торгівлі і повністю відповідає інтересам експортерів, якщо вони мають можливість оперативно контролювати фактичний рівень цін реалізації товарів на ринку.

2) Спосіб, що включає в себе систему дій, яка полягає в представленні експортерів (продавцям) посередником документів, що підтверджують понесені видатки, а продавець відшкодовує посередникові видатки, збільшені на погоджені відсотки, які й становлять прибуток посередника.

3) Спосіб, що стимулює посередника до розширення обсягів збуту, однак не створює в нього зацікавленості в збільшенні експортних цін, що привело б до росту ефективності експортних операцій. Спосіб, що широко поширений в міжнародній торгівлі і повністю відповідає інтересам експортерів, якщо вони мають можливість оперативно контролювати фактичний рівень цін реалізації товарів на ринку.

4) Спосіб, що стимулює посередника до збільшення обсягу збуту й до підвищення цін, що в результаті приводить до росту ефективності експорту.

3. Визначте графічно (за допомогою стрілки: →) відповідності у визначеннях при встановленні застережень, які позбавили б експортерів від відповідальності за порушення виключного права продажу.

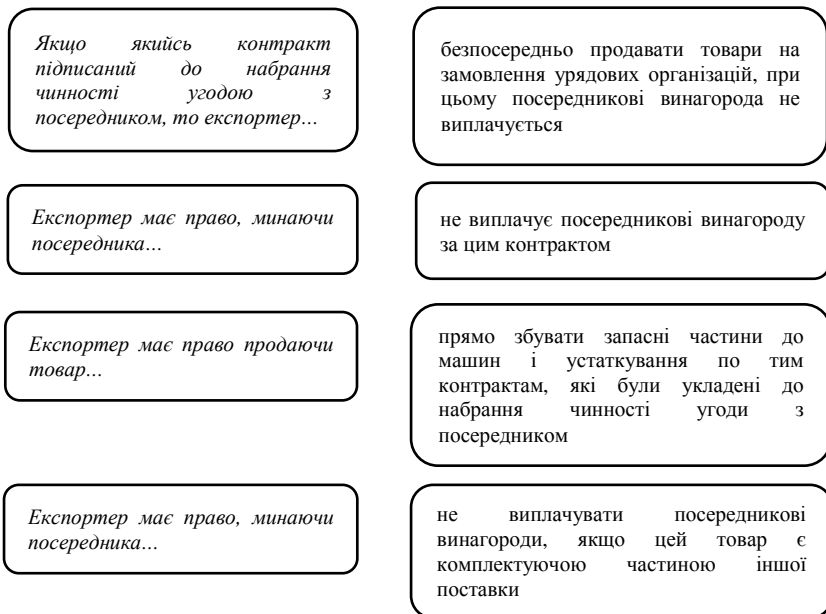


Рис. 9.1. Взаємовідносини експортера та посередника

4. Підприємство-резидент (комітент) уклало договір комісії з нерезидентом (комісіонером) на купівлю матеріалів, вартість яких - 5000 дол. США. Курс НБУ на дату оформлення ВМД (вантажної митної декларації) - 26,19 грн. за 1 дол. США. Сума мита - 2000 грн. митного збору - 50 грн. Винагороду комітент перераховує після виконання комісіонером своїх зобов'язань і підписання документа, що підтверджує факт надання/одержання послуг. Комісійна винагорода становить 10% від вартості матеріалів. Курс НБУ на дату підписання документа про надання послуг - 26,25 грн. за 1 дол. США.

Визначити:

- 1) суму імпортного ПДВ, що нараховується при перерахуванні валюти комісіонеру за куплені матеріали;
- 2) суму комісійної винагороди;
- 3) суму ПДВ за імпортованими послугами комісіонера.

5. Підприємство-резидент (комісіонер) уклало з нерезидентом (комітентом) договір комісії на купівлю товарів, за яким комісійна винагорода визначається як різниця між вартістю товару, зазначеного в договорі, і витратами, понесеними на виконання зобов'язань за договором. Комітент перерахував 5000 грн. комісіонеру, який після цього придбав у постачальника-резидента за 4000 грн. товар для комітента. Сума мита – 400 грн., митного збору – 100 грн. (сплачуються за рахунок комітента). Знайти суму комісійної винагороди.

6. Підприємство-резидент (далі – комітент) уклало договір комісії з нерезидентом (далі – комісіонер) на реалізацію товару за межами України. Згідно з договором комісіонер одержав товари, які потім продав за 10000 дол. США. Комісіонер перерахував комітенту валютну виручку за курсом 26,19 грн. за 1 дол. США за вирахуванням комісійної винагороди, яка складає 10% від суми реалізованих товарів, у тому ж звітному періоді, в якому відбулося відвантаження товару. Комітент оформив ВМД на суму 10000 дол. США. Курс НБУ на дату оформлення ВМД і підписання акта – 26,25 грн. за 1 дол. США. Сума мита – 2000 грн. митного збору – 100 грн. Знайти суму витрат комітента та курсову різницю, яка утворилася при перерахуванні валютної виручки комітента на дату оформлення ВМД.

9.5. Ситуаційне завдання

Український експортер зерна представляє свій товар на ринку Німеччини за ціною 278 євро за тонну. Ціна на внутрішньому ринку складає 3200 грн за тонну. Валютний курс – 29,8 грн./євро. Враховуючи високий попит на зерно, виникає загроза масованого експорту з України і подорожчання зерна на внутрішньому ринку.

Проаналізуйте ситуацію і дайте відповідь на запитання:

1. Чи можна звинуватити фірму з України в демпінгу?
2. Яким може бути термін використання подібних цін на зерно при експорті його до Німеччини?
3. Які захисні заходи може використати Німеччина проти масованого імпорту зерна з України?
4. На яких умовах експорту можуть наполягати німецькі контрагенти з метою впливу на зниження ціни зерна українською фірмою?
5. Допомогою яких посередників може скористатися український експортер зерна та на яких умовах?

9.6. Завдання для індивідуальної роботи

1. Сучасні проблеми становлення та розвитку торговельно-посередницької діяльності в Україні.
2. Аналіз об'єктивної необхідності розвитку торговельно-посередницької діяльності в Україні.
3. Організація збутової політики спільних підприємств.
4. Дослідження переваг та недоліків торговельно-посередницької діяльності при здійсненні ЗЕД.
5. Загальний аналіз торговельних угод про посередництво у міжнародній торгівлі.
6. Функції торговельних посередників у міжнародній торгівлі.

Література

1. Закон України «Про підприємництво» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/698-12>>.
2. Антонюк Я.М. Комерційна діяльність : навч. посібник / Я.М. Антонюк, І. М. Шиндировський. – Львів: Магнолія-2006, 2011. – 332 с.
3. Бланк И.А. Торгово-посредническое предпринимательство: экономические основы биржевой торговли и брокерской деятельности / И.А. Бланк. – К. : Украинская финансовая группа, 1992. – 231 с.
4. Виноградська А.М. Комерційна діяльність торговельного підприємства : Навч. посібник / А. М. Виноградська. – К : КНТЕУ, 2005. – 278 с.
5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. 5-е изд. перераб. и доп. / Под ред. Стровского Л.Е. – М. : Юнити, 2010. – 503 с.
6. Єрмакова О. А. Зовнішньоекономічна діяльність регіону [Текст] : навчальний посібник/ О.А. Єрмакова, Ю.Г. Козак – Одеса, 2013. – 332 с.
7. Загородній А. Зовнішньоекономічна діяльність: Термінологічний словник/ Анатолій Загородній, Геннадій Вознюк., - К.: Кондор, 2010. - 166 с.
8. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навч. посіб. / За ред. О.В. Шкурупій. – К: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
9. Матвеев М. Е., Дідович І.І. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. - К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 192 с.
10. Обрителько Б.А. Менеджмент посередницької та біржової діяльності: навч. посіб. – К.: МАУП, 2003. – 264с.

ТЕМА 10. КОМПЕНСАЦІЙНА ТОРГІВЛЯ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Навчальні цілі:

- ❖ розкрити сутність та особливості компенсаційних угод;
- ❖ надати класифікацію угод зустрічної торгівлі;
- ❖ дослідити особливості здійснення операцій натурального обміну;
- ❖ систематизувати операції, які передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем;
- ❖ визначити операції в рамках промислового співробітництва.

10.1. Ключові терміни та поняття

Авансові закупки – форма комерційно-торговельних операцій, договірних зобов'язань, при якій сторона, яка зацікавлена у продажу своїх товарів, спочатку купує у партнера якісь товари, а потім поставляє йому на цю суму свої товари

Бартерна угода – угода яка є найстарішою формою компенсаційних угод, під якою розуміється обмін певної кількості одного товару на інший у вигляді натурального обміну без застосування механізму валютно-фінансових розрахунків.

Бартерні операції – операції без валютного обміну товарів на еквівалентну за вартістю кількість іншого товару (товарів) без використання фінансового механізму взаємних розрахунків.

Викуп застарілої продукції (викуп техніки, яка була у використанні) – ефективний метод ведення зустрічних операцій, який передбачає для експортера – продати більш досконалу, більш дорогу сучасну продукцію, а для імпортера – можливість купити нову та одночасно звільнитись від морально застарілої техніки шляхом продажу її за залишковою вартістю, що вираховується із вартості придбаної нової техніки.

Виробнича кооперація – форма виробничих, міжвиробничих і міжгалузевих зв'язків, при якій торгівля між партнерами виступає частиною промислового співробітництва.

Виробниче кооперування – це найтриваліші виробничі та торгові зв'язки між іноземними партнерами і виступає в такому трьох основних формах: підрядне кооперування; договірна спеціалізація; спільне виробництво.

Виробничий франчайзинг – це франчайзинг у виробництві товарів, при якому франчайзер поставляє своїм франчайзі основні елементи або комплектуючі, необхідну технологію, навчає співробітників необхідним навичкам, виконує контроль за додержанням технологічної дисципліни, що зберігає відповідний рівень якості.

Діловий (ліцензійний) франчайзинг це франчайзинг, який передбачає, що франчайзер, який зацікавлений в поширенні свого товарного знаку, видає франчайзі ліцензії на право відкриття магазинів, кіосків або інших груп магазинів для продажу покупцям наборів товарів і послуг під іменем франчайзера.

Зустрічна торгівля (англ. trade-in, countertrade) – це достатньо новий спосіб ЗЕД, в основі якого лежить підписання зустрічних угод, що взаємопов'язують експортні й імпорتنі операції, обов'язковою умовою, яких є зобов'язання експортера прийняти у вигляді виплати своєї поставки (на повну вартість чи її частину) певні товари покупця або організувати їх придбання в третій країні.

Зустрічні закупки – це операції, при яких продавець бере зобов'язання зустрічно придбати товари або продукцію у країні покупця, в результаті здійснення яких одночасно підписуються два контракти, де фіксуються суми та терміни поставки.

Комерційна компенсація – це операції, при яких партнери здійснюють поставки (обмінюються) товарної продукцією, що рівна по вартості, а в кінці обумовленого періоду підводиться баланс взаєморозрахунків та виводиться неконвертоване сальдо.

Компенсаційні угоди – угоди, які передбачають, що експортер товару дає згоду на те, що імпортер повністю або частково оплачує його поставки товарами, а угода на закупівлю та угода на продаж поєднані в одному контракті.

Міжнародні компенсаційні угоди - угоди згідно з якими підприємства (фірми) різних країн домовляються про те, що конкретні дії (поставка товарів, надання послуг або технології) однієї із сторін будуть компенсуватись чітко зазначеним у відповідних договірних документах способом та у визначених у них розмірах іншими конкретними діями (поставкою товарів, наданням послуг, технології) іншої сторони.

Операції з давальницькою сировиною (толінг) – вид зустрічної торгівлі, який передбачає поставку однією стороною сировини, напівфабрикатів, комплектуючих виробів для їх подальшої переробки у країні торгового партнера і зворотну поставку готових виробів у країну первісного експорту.

Поставки на комплектацію – поставки, що використовуються при виготовленні на замовлення дорогого комплектного устаткування та передбачає укладання двох зав'язаних контрактів (перший контракт передбачається продаж комплектного устаткування; другий – зустрічна поставка частини обладнання та приладів для комплектації цього устаткування).

Програми пов'язання експорту та імпорту – програми, які передбачають застосування преференційного режиму при видачі ввізної ліцензії тим зарубіжним фірмам, які уклали або сприяли укладанню експортних угод для національних фірм держави-імпортера

Промислова компенсаційна операція – операція, в якій одна сторона здійснює поставку (часто погоджуючи також необхідне фінансування) другій стороні товарів, послуг і/або технології, яка використовується останньою для створення нових виробничих потужностей.

Рамочні угоди – угоди, при яких західна фірма встановлює на договірній основі офіційний, довготерміновий механізм кредитування свої поставок у країну-імпортера.

Співробітництво на комерційній основі – операції пов'язані з виробничою сферою і передбачають поставку іноземним партнерам на умовах кредиту комплектного обладнання та інжинірингових послуг з подальшим його погашенням виручкою від зустрічної поставки виробленої на цьому обладнанні продукції

Спільне виробництво – сукупна організована діяльність людей із перетворення речовин і сил природи з метою створення матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для їх існування та розвитку, яка організовується для здійснення партнерами конкретного економічного проекту щодо вироблення складних видів продукції.

Товарний (торговий) франчайзинг – це франчайзинг, що представляє собою такий засіб організації справи, при якому франчайзі купують у відомої компанії право на продаж її товарів з її товарним знаком.

Торгова компенсація – це одна операція на невелику або помірну суму, включаючи обмін надто різномірними товарами, які звичайно органічно не пов'язані між собою і охоплюють продаж пов'язаних між собою товарів на більш велику суму, звичайно відповідну вартості комплектного промислового обладнання або готових підприємств.

Угоди позитивної зустрічної торгівлі - угоди, при яких західна фірма більше зацікавлена у зустрічних поставках товарів, ніж її партнер.

Угоди про співробітництво на компенсаційній основі – угоди, що включають прості та складні компенсаційні операції.

Угоди типу «офсет» - операції не передбачають юридичного оформлення, тобто це «джентльменська» угода, вона не містить зобов'язань експортера відносно зустрічної закупівлі у імпортера, які використовуються у сфері міжнародних поставок військової техніки та майна.

Угоди типу «свіч» - передача експортером своїх зобов'язань щодо зустрічної торгівлі третій стороні

Франчайзинг – спосіб кооперування, при якому франчайзер (продавець) передає франчайзі (покупцю) право на використання своєї торгової марки, яка є важливою для бізнесу покупця

10.2. Питання для самоконтролю

1. Розкрийте основний зміст зустрічної торгівлі.
2. Надайте характеристику операцій натурального обміну.
3. Визначте основні недоліки бартерних угод.
4. Визначте способи розрахунку замовника з переробником при здійсненні толінгових операцій.
5. Які існують особливості толінгу в Україні?
6. Розкрийте зміст операцій комерційної компенсації.
7. У чому полягає різниця між бартерними та компенсаційними операціями?
8. Визначте особливості авансових закупок.
9. Надайте характеристику співробітництва на компенсаційній основі.

10.3. Тестові завдання для самоперевірки

1. *Чи нараховується імпортне мито на товари, вироблені з давальницької сировини українського замовника?*

- 1) ні, не нараховується, якщо вони ввезені не пізніше 90 календарних днів з моменту оформлення вантажної митної декларації;
- 2) нараховується;
- 3) не нараховується, якщо вони ввезені не пізніше 30 календарних днів з моменту оформлення митної декларації.

2. *Які види операцій відносять до зустрічної торгівлі:*

- 1) реімпорт, реекспорт;
- 2) операції з давальницькою сировиною;
- 3) бартер, компенсаційні угоди;

4) зустрічні закупки, кліринг.

3. *При здійсненні бартерних операцій чи використовуються грошові одиниці?*

- 1) так;
- 2) ні;
- 3) частково.

4. *Розрахунок з переробником в операціях з давальницькою сировиною може здійснюватися:*

- 1) у грошовій формі;
- 2) у товарній формі (частиною готової продукції);
- 3) частиною давальницької сировини;
- 4) всі відповіді вірні;
- 5) всі відповіді не вірні.

5. *Угоди типу «офсет» передбачають:*

- 1) укладання трьох взаємопов'язаних контрактів;
- 2) авансові поставки товару;
- 3) безвалютний обмін товару на товар;
- 4) всі відповіді вірні;
- 5) всі відповіді не вірні.

6. *Зустрічні закупки передбачають:*

- 1) укладання трьох взаємопов'язаних контрактів;
- 2) авансові поставки товару;
- 3) безвалютний обмін товару на товар;
- 4) всі відповіді вірні;
- 5) всі відповіді не вірні.

7. *Бартерні операції передбачають:*

- 1) укладання трьох взаємопов'язаних контрактів;
- 2) авансові поставки товару;
- 3) безвалютний обмін товару на товар;
- 4) всі відповіді вірні;
- 5) всі відповіді не вірні.

8. *Угоди типу «світч» передбачають:*

- 1) укладання трьох взаємопов'язаних контрактів;
- 2) авансові поставки товару;
- 3) безвалютний обмін товару на товар;
- 4) всі відповіді вірні;
- 5) всі відповіді не вірні.

9. *Які переваги має орендатор 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.

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 короткострокову оренду, мають назву:

- 1) «лізинг»;
- 2) «хайринг»;
- 3) «рентинг».

12. 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.

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

- 1) фінансовий лізинг;
- 2) оперативний лізинг;
- 3) «лізбек».

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

- 1) орендодавець (лізингодавець);
- 2) фірма – виробник експортер;
- 3) орендатор (лізингоотримувач).

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

- 1) комерційний ризик;
- 2) строк оренди;
- 3) різні предмети оренди.

16. 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.

17. 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.

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

- 1) додаткові платежі;
- 2) загальна вартість отримання товару є меншою;
- 3) право власності.

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

- 1) «лізинг»;
- 2) «хайринг»;
- 3) «рейтинг».

20. Що є необхідною умовою підтвердження про отримання імпоротної 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.

Правильно/неправильно

1. Зустрічна торгівля обмежується лише сферою міжнародної торгівлі:

правильно / неправильно.

2. Операції зустрічної торгівлі – це операції, за яких закупівля продукції супроводжується зворотними поставками товарів з метою досягнення експортно-імпортного балансу:

правильно / неправильно.

3. За оцінками ГАТТ, частка зустрічної торгівлі складає 8-10% загального обсягу світової торгівлі:

правильно / неправильно.

4. Частка угод зустрічної торгівлі в торгівлі між фірмами Сходу і Заходу перевищує її частку в загальному обсязі світової торгівлі і складає 50%:

правильно / неправильно.

5. Операції натурального обміну відомі під назвою бартерних:

правильно / неправильно.

6. Під бартером розуміють обмін визначеної кількості одного товару на інший у вигляді натурального обміну з використання механізму валютно-фінансових розрахунків:

правильно / неправильно.

7. В бартері винагорода, яка виплачується посередникам, дещо вища, ніж у звичайних комерційних угодах, і складає в практиці західних фірм 1,5-3,0% (супроти 2,0%) вартості контракту:

правильно / неправильно.

8. Для здійснення бартерних угод між суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України та іноземним суб'єктом господарської діяльності оформляється єдиний договір:

правильно / неправильно.

9. У бартерному договорі зазначається загальна вартість товарів, що експортуються та імпортуються, виражена в національній валюті:

правильно / неправильно.

10. Угоди щодо зворотного експорту використовуються для репатріації прибутку із країн з діючими обмеженнями та переведення валюти за кордон:

правильно / неправильно.

10.4. Вправи та задачі

1. Заповніть пропуски у тексті:

1) Метою простих компенсаційних угод може бути:

- створення нових, нової; наприклад, спорудження компенсаційних об'єктів для видобутку та переробки корисних копалин у тих країнах, де є корисні копалини, але немає досвіду, фахівців, підприємств, обладнання, технології тощо з їх переробки;

- реконструкція, модернізація, насичення сучасним та енергоємних галузей промисловості (целюлозно-паперової, металургійної, нафтохімічної, виробництва мінеральних добрив, конверсійного виробництва тощо).

2) Недоліком компенсаційної угоди для первісного експортера (постачальника обладнання, виконавця) є вилучення з обігу на тривалий термін – строк здійснення проекту (.... роки, іноді років). Але найбільш складним у компенсаційній угоді є визначення та фіксація на продукцію, яка буде поставлятися у майбутньому в рахунок погашення, тобто компенсуючу продукцію.

3) Складність компенсаційної угоди полягає у виборі цієї угоди та у їх взаємодії. Особлива увага має приділятися вибору сторони, яка реалізує компенсуючу продукцію. Зазвичай при підготовці та реалізації складної компенсаційної угоди слід використовувати механізм міжнародних (тендерів).

4) Прості угоди про співробітництво на компенсаційній основі передбачають поставку експортером на умовах комплектного обладнання, ліцензій на використання винаходів та ноу-хау, а також надання ним послуг та подальше погашення імпортером вартості,, послуг та вартості зустрічними поставками продукції, виробленої на цьому обладнанні.

5) Складні компенсаційні угоди, або глобальні чи угоди – це особливий вид довгострокових (..... – років) великомасштабних (100 млн. дол. США і більше) компенсаційних операцій.

3. Згідно з укладеним бартерним контрактом, українське підприємство відважило на адресу німецької фірми хутрові вироби, а отримало від іноземного партнера апарат радіотелефонного зв'язку.

На основі наведених нижче умов визначте ефективність бартерного контракту:

Таблиця 10.1 – Вихідні дані

Експортна частина контракту		Імпортна частина контракту	
Контрактна вартість товару	40000 дол. США	Контрактна вартість товару	40000 дол. США
Курс НБУ на дату відвантаження	22,1900 грн./ дол. США	Курс НБУ на дату відвантаження	7,2536 грн./ дол. США
Сума обов'язкового збору на митниці приймається	586 грн.	Сума обов'язкового збору на митниці приймається	596,28 грн.
Акцизний збір	30%	Акцизний збір	10%
Позавиробничі витрати	600 грн.	Мито 10%	10%
ПДВ	20%	ПДВ	20%

4. Замовник іноземна фірма уклала контракт з українською швейною фабрикою. Згідно з контрактом іноземний партнер поставляє 20000 м тканини для пошиття чоловічих сорочок в оцінці по митній вартості 10000 дол. США. Відповідно до норм виготовлення однієї сорочки передбачені витрати тканини у розмірі 2 м, а середня митна вартість 1 м тканини складає 1,50 дол. США (10000:20000). Згідно з умовами договору замовник сплачує вартість пошиття сорочок у

розмірі 30% від кількості тканини, що імпортується. У відповідності із 39 законодавством України, при ввезенні на територію країни тканини, з неї стягується мито у розмірі 10%. Курс НБУ на дату митного контролю становить 22,25 грн/дол. США.

Завдання:

1) Визначити суму простого векселя, що буде оформлений при ввезенні давальницької сировини

2) Обчислити суму платежів, сплачених українським переробником при ввезенні сировини на територію України, що є розрахунком за надані послуги

3) Визначити ефективність переробки сировини замовника, якщо відомо, що собівартість виробництва 1 сорочки обходиться підприємству у 20,6 грн.

4) Визначити ефективність переробки сировини, що залишена на підприємстві, як плата за переробку, якщо відомо, що поза виробничі витрати становлять 634 грн., а ціна реалізації 1 сорочки на внутрішньому ринку – 60,7 грн.

10.5. Ситуаційне завдання

Контрагент з Болгарії замовляє в українського суднобудівного заводу виготовлення морського транспортного судна. На переговорах після узгодження ціни судна болгарський замовник ставить неодмінною умовою контракту покупку виробником у замовника частини устаткування і приладів для комплектації судна і передає йому заздалегідь складений список таких деталей. Замовник мотивує цю умову тим, що його вітчизняне устаткування зручніше для експлуатації, ніж іноземне, хоча насправді це може бути викликано і іншими причинами. Предметом контрактів постачань на комплектацію може бути будь-яке складне комплектне устаткування й установки, а комплектуючі прилади і деталі – це в основному стандартні двигуни, насоси, акумулятори і т. д.

Проаналізуйте ситуацію і дайте відповіді на запитання:

1. Якими причинами може бути викликано бажання замовника неодмінно закупити виробником у замовника частини устаткування і приладів для комплектації судна?

2. Які переваги буде мати замовник і виробник від проведення зовнішньоекономічної операції на виготовлення українським суднобудівним заводом морського транспортного судна

3. Схематично окресліть етапи проведення зазначеної вище операції.

10.6. Завдання для індивідуальної роботи

1. Сучасні світові тенденції розвитку компенсаційної торгівлі.
2. Необхідність розвитку компенсаційної торгівлі в Україні.
3. Розвиток ринку франчайзингу в Україні.
4. Основні принципи, особливості та необхідність розвитку у міжнародній практиці угод типу «офсет».
5. Місце інвестиційних проектів в укладенні компенсаційних угод.
6. Принципи та техніка здійснення великомасштабної операції на компенсаційній основі.

Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>>.
2. Закон України Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах від 15.09.1995 р. № 327/95-ВР <<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/327/95-вр>>.
3. Постанова КМУ Про деякі питання регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в сфері зовнішньоекономічної діяльності від 29.04.99 р. № 756 <<http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/756-99-%D0%BF>>.
4. Антонюк Я.М. Комерційна діяльність : навч. посібник / Я.М. Антонюк, І. М. Шиндировський. – Львів: Магнолія-2006, 2011. – 332 с.
5. Виноградська А.М. Комерційна діяльність торговельного підприємства : Навч. посібник / А. М. Виноградська. – К : КНТЕУ, 2005. – 278с.
6. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. 5-е изд. перераб. и доп. / Под ред. Стровского Л.Е. – М. : Юнити, 2010. – 503 с.
7. Загородній А. Зовнішньоекономічна діяльність: Термінологічний словник/ Анатолій Загородній, Геннадій Вознюк,. - К.: Кондор, 2010. - 166 с.
8. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навч. посіб. / За ред. О.В. Шкурупій. – К: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
9. Матвеев М. Е., Дідович І.І. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. - К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 192 с.
10. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : підручник. / за ред. О. А. Кириченка. – К., 2008. – 518 с.

ТЕМА 11. СТРУКТУРА І ЗМІСТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ

Навчальні цілі:

- ❖ представити процедуру здійснення зовнішньоекономічної операції;
- ❖ розкрити сутність та зміст зовнішньоекономічного контракту;
- ❖ дослідити структуру зовнішньоекономічного контракту;
- ❖ визначити поняття, різновиди та порядок укладання зовнішньоекономічних контрактів;

11.1. Ключові терміни та поняття

Акредитивна форма розрахунків – форма, яка являє собою зобов'язання банку протягом певного періоду провести за вказівкою та за рахунок покупця платіж продавцеві на суму вартості товару, що поставлений проти наданих продавцем обумовлених угодою документів.

Арбітражне застереження – порядок розв'язання суперечок, що можуть виникнути між сторонами і не можуть бути розв'язані шляхом переговорів, і передаються в арбітражний суд.

Базис поставки – це базисні умови, які, як правило, визначають такі обов'язки і встановлюють основу (базис) ціни залежно від того, чи включається в ціну витрати з доставки товару, та визначаються положеннями ІНКОТЕРМС.

Базис ціни – фіксатор ціни, що встановлює, чи входять в ціну товару транспортні, страхові, складські та інші витрати на його доставку. При встановленні базису ціни використовують базисні умови поставки ІНКОТЕРМС.

Банківський переказ – це наказ банку, адресований своєму банку-кореспонденту, про виплату певної суми отримувачу чи пред'явнику платіжних документів.

Валюта платежу – валюта країни-імпортера, країни-експортера або валюта третьої країни, розрахункові одиниці (СДР, Євро).

Валюта ціни – це валюта, в якій виражено ціну товару. Це може бути валюта країни покупця, продавця, або валюта третьої країни.

Валютне застереження – умова, що передбачає зміну ціни товару в тій же пропорції, у якій відбудеться зміни курсу погодженої сторонами валюти платежу стосовно валюти контракту (валюти ціни).

Вступна частина контракту – це частина структури контракту, яка передує тексту контракту і має звичайно такий зміст: найменування і номер контракту, дата і місце укладання, визначаються сторони (фірмове найменування, під яким вони зареєстровані, правове положення, місце перебування).

Дата постачання – дата, яка залежить від способу постачання і визначається датою документа, що підтверджує передачу права власності на предмет купівлі-продажу.

Експортно-імпортні ліцензії та інші умови – умови контракту, що обумовлюють: хто і в які терміни зобов'язаний отримати ліцензії та повідомити про це іншу сторону (за випадку змінення ліцензійного узгодження та неможливості отримати ліцензію сторони звільнюються від відповідальності). Зазвичай, **експортна ліцензія** – обов'язок продавця; **імпортна** – покупця.

Заключна частина контракту – це юридичні адреси сторін; найменування осіб, які підписали контракт, коли входить у силу, після чого ставляться підписи та печатки сторін.

Здача та прийомка товару – передача товару продавцем у володіння покупця відповідно до умов контракту купівлі-продажу.

Зміст контракту – це його умови, про які сторони домовилися в процесі укладання угоди, які відображають специфіку взаємин між сторонами і їх особливі вимоги до предмету і порядку виконання контракту.

Зовнішньоторговельний договір купівлі-продажу – це угода українських підприємців з іноземними фірмами і громадянами, що має предметом зовнішньоекономічні операції, зв'язані з обміном товарів.

Інкасова форма розрахунків – форма, що передбачає передачу експортером доручення своєму банку на отримання від імпортера певної суми платежів проти надання йому товарних документів, перелік яких додається в контракті.

Інструкції системи SWIFT (міжнародні експрес-перекази) – це особливий вид переказів, що дозволяють істотно скоротити час передачі інструкцій між банками-кореспондентами, що є членами системи.

Інфляційне застереження – застереження в контрактах, угодах, договорах, яке передбачає перегляд, зміну суми оплати у разі інфляційного зростання цін.

Контракт – це письмовий документ, що містить домовленість сторін про поставку товару: зобов'язання продавця передати визначений товар (послугу) у власність покупця і зобов'язання

покупця прийняти цей товар (послуги) і сплатити за нього грошову суму чи зобов'язання сторін виконати умови торгової операції.

Контрактна ціна – ціна, зафіксована в контракті на момент його укладання, чи впродовж чинності контракту, чи до моменту виконання контракту.

Момент здійснення експортного (імпортного) контракту – момент, на який здійснено всі обов'язки за зазначеним контрактом, включаючи оформлення векселів(тратт) або укладення кредитних угод.

Оферта – письмова пропозиція продавця покупцю про продаж товарів на визначених умовах.

Порядок відвантаження – це вказівка у контракті на строк (в днях) до початку строку поставки, протягом якого продавець зобов'язаний попередити покупця про готовність товару до відвантаження, а покупець сповістити про отримання повідомлення (при цьому обов'язково вказується технічний засіб зв'язку).

Поштовий переказ – це письмове платіжне доручення, що висилається одним банком іншому і являє собою вказівку цьому банку виплатити визначену суму грошей зазначеному одержувачу.

Преамбула – це частина структури контракту, яка передуює тексту договору і має зазвичай такий зміст: найменування та номер контракту; місце і дату укладення контракту; визначення сторін угоди.

Предмет контракту – дія або сукупність дій, які визначають тип і характер умов угоди, що укладається в якій описується товар, який є предметом купівлі-продажу.

Прийманням товару – перевірка відповідності якості, кількості і комплектності товару його характеристиці і технічним умовам, зазначеним у договорі.

Процедура здійснення зовнішньоекономічних операцій – комерційна діяльність, спрямована на відшукування контрагента, установлення з ним контакту, підготовку і проведення переговорів про укладання угоди, її оформлення і передачу контрагенту для виконання.

Рекламації – претензії, спрямовані покупцем до продавця в зв'язку з невідповідністю якості або кількості поставленого товару умовам контракту, які можуть пред'являтися покупцем тільки з тих питань, що не були предметом прийняття товару, зробленого відповідно до умов контракту, а також у тих випадках, коли виявлено, що представлені продавцем документи не відповідають фактичним даним, що характеризують виконання постачання товару.

Строк здачі-приймання – це період, протягом якого покупець зобов'язаний провести перевірку кількості товару відразу ж після отримання товару, а якості – лише протягом тривалого терміну.

Текст контракту – це частина структури контракту, яка починається з вступної частини або преамбули, у якій дається повне юридичне найменування сторін, що приймають участь у його укладанні.

Термін постачання – момент, коли продавець зобов'язаний передати товар у власність покупцю або з його доручення особі, що діє від його імені. Іноді встановлюється термін одноразового постачання, а іноді проміжні терміни при постачанні вроздріб.

Типовий контракт – це зразковий договір або ряд уніфікованих статей, викладених у письмовій формі, які сформульовані заздалегідь з урахуванням торгової практики чи звичаїв (узансів), та прийнятих договірними сторонами після того, як вони були погоджені з вимогами угоди.

Транспортні умови – умови, що включають: вказівку про термін відвантаження товару; порядок здачі товару продавцем покупцю; найменування пунктів перевантаження та здавання товару; відомості щодо того, ким оплачуються витрати із завантаження та розвантаження; транзитні перевезення; порядок розрахунків демереджу, диспачу; призначення стивідорів і агентів у разі морського транспортування.

Форс-мажор – застереження про обставини непереборної сили, що передбачають відстрочку по виконанню або повне звільнення сторін від зобов'язань по ньому в зв'язку з настанням подій, що не залежать від сторін контракту, які роблять його виконання неможливим.

Ціна товару – це кількість грошових одиниць, які повинний заплатити покупець продавцю в зазначеній у контракті валюті за погоджену одиницю виміру товару і прийняті базисні умови постачань.

Цінове застереження – зафіксоване в контракті перенесення на покупця ризику від збільшення витрат на виробництво товару або зростання ринкової ціни на товар, що постачається.

Чек – вид цінного паперу, грошовий документ строго встановленої форми, що містить наказ власника рахунку (чекодавця) банку про виплату власнику чека зазначеної в ньому суми по пред'явленні чи протягом встановленого законодавством терміну.

Якість – це сукупність властивостей (техніко-економічних, естетичних), що обумовлюють здатність задовольнити певні потреби,

пов'язані з призначенням товару, речі або продукції. Визначення якості товару в контракті полягає у встановленні якісних характеристик.

11.2. Питання для самоконтролю

1. В чому полягає відмінність зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу?

2. Поняття, різновиди та порядок укладання зовнішньоекономічних контрактів.

3. Дати характеристику змісту зовнішньоекономічного контракту.

4. Охарактеризувати вступну частину зовнішньоекономічного контракту.

5. Охарактеризувати основну частину зовнішньоекономічного контракту.

6. Охарактеризувати заключну частину зовнішньоекономічного контракту та правила оформлення доповнень та додатків до контракту.

11.3. Тестові завдання для самоперевірки

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

- 1) назва товару та його характеристика;
- 2) кількість товару;
- 3) якість товару;
- 4) ціна товару.

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

- 1) порядок укладання, зміни та припинення контракту та обов'язки, термін позивної 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 при укладанні МДКП:

- 1) страхування;
- 2) якість та кількість;
- 3) кількісна одиниця товару;
- 4) умови платежу;
- 5) ціна.

6. Яка умова МДКП є індивідуальною:

- 1) якість товару;
- 2) приваблення товару;
- 3) базисні умови поставки;
- 4) умови платежу

7. Під терміном поставки товару розуміють:

- 1) момент передачі товару покупцеві або уповноваженій особі;
- 2) дострокова поставка товару покупцеві;
- 3) поставка товару пізніше дати, ніж зазначено у контракті.

8. Які з перелічених „форс-мажорних” обставин належать до обставин тривалої дії?

- 1) введення валютних обмежень;
- 2) повінь;
- 3) пожежа;
- 4) закриття морських проток.

9. Які з перелічених „форс-мажорних” обставин належать до короточасних?

- 1) замерзання моря;
- 2) заборона експорту;
- 3) війна;
- 4) блокада.

10. Що входить до специфікації, яка 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 вісту шкідливих речовин.

11. Яке з перелічених нижче визначень найбільш повно розкриває зміст зовнішньоторговельного контракту?

- 1) угода, згідно з якою продавець зобов'язаний передати майно у власність покупця, а покупець зобов'язаний прийняти майно та сплатити за нього ціну;
- 2) матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язки у ЗЕД;
- 3) угода, яка містить умови про предмет контракту, його об'єкт, ціну товару, строки його постачання, засіб упакування, умови платежу, порядок здачі-приймання, права та обов'язки сторін, санкції за невиконання або неналежне виконання зобов'язань, умови звільнення від відповідальності, порядок розв'язання суперечок, мову контракту, інше;
- 4) всі відповіді належним чином розкривають зміст контракту.

12. Які з перерахованих характеристик не входять в обов'язкове маркування лікарських засобів:

- 1) реєстраційний номер;
- 2) найменування лікарського засобу;
- 3) фармакотерапевтична група;
- 4) спосіб застосування;
- 5) умови зберігання.

13. Які умови зовнішньоторговельної угоди відносять до суттєвих, згідно обмовок України?

- 1) ціна товару в контракті;
- 2) мова контракту;
- 3) кількість і якість товарів;
- 4) рекламація;
- 5) форма контракту є обов'язково письмовою.

14. В якій статті зовнішньоторговельної угоди купівлі-продажу товарів визначається "демередж"?

- 1) форс-мажор;
- 2) транспортні умови;
- 3) арбітраж.

15. До кредитних засобів платежу, що застосовуються в міжнародній торгівлі, належать:

- 1) акредитив;
- 2) тратта (переказний вексель);
- 3) інкасо.

16. Оферта – це:

- 1) пропозиція почати переговори;
- 2) пропозиція укласти контракт;
- 3) інформація про можливість укладення відповідного контракту.

17. Оферта набуває чинності в момент:

- 1) ведення переговорів;
- 2) її складання і підписання оферентом;
- 3) її отримання адресатом оферти.

18. Акцепт – це:

- 1) незгода або мовчання адресата оферти;
- 2) часткова згода з офертою;
- 3) повна згода з офертою.

19. Умова зовнішньоекономічного контракту, яка припускає його відстрочення або розірвання при настанні обставин, що не залежать від сторін, називається:

- 1) форс-мажор;
- 2) факторинг;
- 3) франшиза.

20. Право підпису зовнішньоекономічного контракту від імені суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності визначається:

- 1) усним розпорядженням власника підприємства;
- 2) статутом підприємства та іншими засновницькими документами;
- 3) наказом по підприємству.

21. При укладенні зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу, великого асортименту лікарських засобів, що припускає постачання, ціна на них вказується:

- 1) у тексті контракту;
- 2) у специфікації до контракту;
- 3) у товарно-транспортній накладній.

22. При укладенні зовнішньоекономічного контракту на умовах правил групи «Е» Інкотермс 2010 продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання, з моменту:

- 1) передачі товару перевізникові без сплати основного транспортування;
- 2) надання товару на своєму підприємстві у розпорядження покупця;
- 3) організації і оплати транспортування перевізником без прийняття на себе ризиків, пов'язаних з цим;
- 4) надання товару у розпорядження покупця в обумовленому місці.

23. При укладенні зовнішньоекономічного контракту на умовах правил групи «F» Інкотермс 2010 продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання, з моменту:

- 1) передачі товару перевізникові без сплати основного транспортування;

- 2) надання товару на своєму підприємстві у розпорядження покупця;
- 3) організації і оплати транспортування перевізником без прийняття на себе ризиків, пов'язаних з цим;
- 4) надання товару у розпорядження покупця в обумовленому місці.

24. При укладенні зовнішньоекономічного контракту на умовах правил групи «С» Інкотермс-2010 продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання, з моменту:

- 1) передачі товару перевізникові без сплати основного транспортування;
- 2) надання товару на своєму підприємстві у розпорядження покупця;
- 3) організації і оплати транспортування перевізником без прийняття на себе ризиків, пов'язаних з цим;
- 4) надання товару у розпорядження покупця в обумовленому місці.

25. При укладенні зовнішньоекономічного контракту на умовах правил групи «D» Інкотермс-2010 продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання, з моменту:

- 1) передачі товару перевзникові без сплати основного транспортування;
- 2) надання товару на своєму підприємстві у розпорядження покупця;
- 3) організації і оплати транспортування перевізником без прийняття на себе ризиків, пов'язаних з цим;
- 4) надання товару у розпорядження покупця в обумовленому місці.

Правильно/неправильно

1. Зовнішньоекономічний контракт відрізняється значно вищою мірою складності в порівнянні з договором внутрішнього характеру, бо його виконання вимагає цілого комплексу додаткових заходів (отримання різних типів ліцензій, оплати митних зборів та ін.):
 правильно / неправильно.

2. Зовнішньоекономічний контракт укладається відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (№ 959-ХІІ від 16.04.1991 р.) та інших законів України з урахуванням її міжнародних угод.:
 правильно / неправильно.

3. Зовнішньоекономічний контракт в Україні укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій усній або письмовій формах:
 правильно / неправильно.

4. Зовнішньоекономічний контракт може бути визнано недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам однієї зі сторін контракту:
 правильно / неправильно.

5. Якщо товар потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів досить велика, то все це вказують у додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною контракту, про що робиться відповідна відмітка в тексті контракту:

правильно / неправильно.

6. Структура предмета договору не може бути представлена як матеріальним об'єктом (майном в широкому значенні слова), а лише як юридичним об'єктом (діями, які мусить виконати зобов'язана за контрактом сторона відносно вже існуючого матеріального об'єкта або для його отримання):

правильно / неправильно.

7. За відсутності в контракті умов про якість товарів останні визначаються відповідними стандартами:

правильно / неправильно.

8. Зобов'язок використовувати Інкотермс при укладенні суб'єктами господарювання України усіх форм власності договорів постачання товарів, зокрема зовнішньоекономічних, міститься в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність»:

правильно / неправильно.

9. Сторонами операції з акредитиву є довіритель; банк-ремітент; банк, що інкасує; платник:

правильно / неправильно.

10. Строк дії форс-мажорних обставин у зовнішньоекономічному контракті підтверджується торгово-промисловою палатою відповідної країни:

правильно / неправильно.

11.4. Вправи та задачі

1. Заповніть пропуски у тексті:

1) Для встановлення ціни товару в контракті купівлі-продажу визначаються: одиниця виміру, за якого встановлюється ціна, ціни, ціни, спосіб фіксації цін і їхній рівень, а також

2) Після узгодження договірної ціна вказується в договорі та у

3) Контрактна ціна товару не дорівнює внутрішній ціні товару. Для перерахування останньої в ціну контракту використовуються різні і (метод уторговування ціни).

4) Після узгодження контрактної ціни й обсягу продукції, що поставляється, розраховується загальна сума контракту. При встановленні ціни у контракті вказують:,,

.....,

5) У практиці міжнародної торгівлі застосовуються такі засоби платежу, як,, і перекази, інструкції системи

2. Ціна товару з заводу-постачальника на умовах EXW-F становить 4 280 євро. Перевезення до залізничної станції V з пункту A обійдеться в 89 євро. Експедиторські витрати при цьому складуть 38 євро. вартість навантаження в залізничний вагон становить 17 євро. Розрахуйте витрати для продавця при реалізації товару, якщо базисні умови поставки –FCA-V.

3. Продавець відповідно до умов контракту (базисні умови FCA-L) виконав митне очищення товару, передав його перевізнику в умовленому пункті L, а також документи (комерційний рахунок-інвойс, загальноприйняті документи, що підтверджують передачу товару перевізнику, експортну ліцензію і інші документи, необхідні для вивезення товару через третю країну і для виконання митних формальностей ввезення).

Вкажіть, з якого моменту переходить з продавця на покупця ризик можливої загибелі або пошкодження товару в процесі транспортування (при заданих базисних умовах).

4. Продавець відповідно до умов контракту (базисні умови CIP-R) оплатив фрахт за основну перевезення товару до погодженого місця призначення, виконав митні формальності, необхідні для вивезення товару до пункту R, передав необхідні документи покупцеві (комерційний рахунок-інвойс, транспортний документ). Вкажіть, за чий рахунок здійснюється страхування товару до пункту R?

11.5. Ситуаційне завдання

Українське підприємство «Родос» здійснює постачання готової текстильної продукції німецькій фірмі «Бадер». Відповідно до зовнішньоекономічного контракту (базисні умови поставки DAF-S) український продавець (експортер) доставив товар залізничним транспортом в узгоджений пункт на кордоні країни покупця. Товар пройшов митне очищення для вивезення (за рахунок продавця), продавець сплатив всі витрати з доставки товару до кордону країни покупця (крім оплати податків і зборів, що стягуються при ввезенні в країну), передав покупцеві всі необхідні документи.

Проаналізуйте:

1. Чи можна вважати, що продавець виконав контрактні умови?
2. За чий рахунок здійснюється митне очищення при ввезенні товару в країну покупця (базисні умови поставки - група D)?
3. Яка група базисних умов поставки передбачає обов'язки продавця нести всі витрати і ризики, які можуть виникнути при доставці товару до кордону країни призначення в даній ситуації?

11.6. Завдання для індивідуальної роботи

1. Проаналізувати базисні умови постачання товару згідно з правилами Інкотермс у редакції 2010 р., а саме: умови постачання згідно з видом транспорту, який використовується при перевезенні; місце переходу ризиків, пов'язаних з товаром; сторону, на яку лягають експортні та імпорتنі формальності та ін..
2. Користуючись теоретичною частиною теми курсу, а саме – вимогами до форми зовнішньоекономічного контракту, необхідно скласти його текст.

Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>>.
2. Господарський процесуальний кодекс України № 1798-ХП dsl06/01/91 (зі змінами і доповненнями від 07.07.10). – Режим доступу до кодексу: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.03 р. (зі змінами і доповненнями від 06.07.10). – Режим доступу до кодексу: <http://www/rada.gov.ua>.
4. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. 5-е изд. перераб. и доп. / Под ред. Стровского Л.Е. – М. : Юнити, 2010. – 503 с.
5. Дашков Л. П., Брызгалин А. В. Коммерческий договор: от заключения до исполнения / Л. П. Дашков, А. В. Брызгалин. – М. : ИВЦ «Маркетинг», 1997. – 324 с.
6. Єрмакова О. А. Зовнішньоекономічна діяльність регіону : навчальний посібник/ О.А. Єрмакова, Ю.Г. Козак – Одеса, 2013. – 332 с.
7. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навч. посіб. / За ред. О.В. Шкурупій. – К: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.

8. ИНКОТЕРМС–2010. Режим доступу:
<http://ract.com.ua/incoterms.html>.

9. Матвеев М. Е., Дідович І.І. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. - К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 192 с.

10. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : підручник. / за ред. О. А. Кириченка. – К., 2008. – 518 с.

11. Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів. Указ Президента України від 04.10.1994 р. № 567/94.

12. Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів). Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 р. № 201 із змінами та доповненнями.

ТЕМА 12. ЦІНОУТВОРЕННЯ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Навчальні цілі:

- ❖ розглянути сутність, поняття, функції, класифікацію зовнішньоторговельної ціни;
- ❖ визначити поняття цінової політики підприємства;
- ❖ проаналізувати основні фактори ціноутворення в ЗЕД та принципи визначення світових цін;
- ❖ з'ясувати специфіку формування цін на сировинні товари, готові вироби.

12.1. Ключові терміни та поняття

Аукціонні ціни – ціни товарів, що являються об'єктом аукціонної торгівлі і відображають реальні угоди.

Біржові котирування – ціни товарів, що являються об'єктом біржової торгівлі.

Валюта ціни – це валюта, у якій зафіксована ціна товару у контракті.

Довідкові ціни – ціни товарів у внутрішній оптовій чи зовнішній торгівлі розвинутих країн, що публікуються в різних виданнях та являються відправним пунктом, з якого починається процес узгодження ціни при укладанні угоди.

Експортна ціна – ціна за якою товар реалізується зарубіжному контрагенту.

Змінна («ковзання») ціна – ціна, що встановлюється в момент виконання контракту шляхом перегляду договірної ціни в період виконання довгострокового контракту (на промислове обладнання, будівельні об'єкти, суднобудування, тощо).

Знижка готівкою – це знижка, що встановлюється в період ускладнення збуту, пропонується споживачам у визначений відрізок часу при купівлі за готівку.

Імпортна ціна – ціна по якій товар купується у зарубіжного контрагента.

Індикативні ціни – ціни, які відповідають цінам, що склалися чи складаються па відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпортної) операції з урахуванням умов поставки та умов здійснення розрахунків, визначених згідно з законодавством України.

Контрактна ціна – ціна, яка встановлюється в контракті.

Оптова ціна – ціна товару при продажу його партіями.

Опубліковані ціни – ціни, які повідомляється в спеціальних та фірмових джерелах інформації та відображають рівень світових цін.

Приховані знижки – це знижки у вигляді безкоштовних послуг або великої кількості безкоштовних зразків.

Прогресивна знижка – знижка за кількість, обсяг або серійність покупки.

Роздрібна ціна – ціна товару при продажу його індивідуальному споживачу.

Рухома ціна – фіксується в момент укладання угоди і може бути переглянута в подальшому, якщо ринкова ціна даного товару до моменту його поставки зміниться.

Світові ціни – це ціни найбільш впливових ринкових агентів, великих експортно-імпортних операцій, що здійснюються в основних центрах світової торгівлі.

Сезонна знижка – знижка, що надається за покупку товарів не під час активного сезону продажів.

Спеціальні знижки – це знижки, що надаються постійним покупцям, а також тим, у кому продавці найбільш зацікавлені.

Статистичні ціни – середні експортні ціни за даними зовнішньоторговельної статистики.

Стратегія гнучких цін – це стратегія, що припускає встановлення різного рівня цін залежно від можливості покупця оплатити товар і уміння фірми торгувати.

Стратегія дискримінаційних цін – це стратегія, що припускає встановлення найвищих цін і сегментацію ринку.

Стратегія диференціації – це стратегія, що використовується в тих випадках, коли потреби і переваги покупців занадто різноманітні, щоб них могла задовольняти стандартизована продукція.

Стратегія диференційованих цін – це стратегія, що передбачає встановлення знижок або надбавок до середнього рівня цін для різних ринків і їх сегментів.

Стратегія єдиних цін – це стратегія, що припускає встановлення єдиних цін для всіх споживачів.

Стратегія конкурентних цін – це цінова війна з конкурентами через установаження найбільш низьких цін.

Стратегія неокруглених цін – це стратегія, що припускає встановлення цін нижче округлених значень.

Стратегія нестабільних цін – це стратегія, що припускає встановлення різних цін для різних ринків залежно від ситуації на ринку і попиту на товар.

Стратегія низьких цін – це стратегія, що припускає встановлення низьких цін на товари, щоб витиснути конкурентів, завоювати масового покупця і значну частку ринку.

Стратегія престижних цін – це стратегія, що припускає продаж товарів за високими цінами тим сегментам ринку, які приділяють особливу увагу якості товару і товарній марці, чутливо реагують на фактор престижності і мають низьку еластичність попиту.

Стратегія стабільних (стандартних) цін – це стратегія, що припускає продаж товарів за стабільними цінами протягом визначеного періоду часу.

Стратегія цін масових закупівель – це стратегія, що припускає знижки при продажі товарів у більшій, ніж звичайно кількості і застосовується, коли необхідно збільшити споживання даних товарів, привернути увагу покупців або звільнити склад від цих товарів.

Стратегія цінового лідера – це стратегія, що припускає встановлення ціни залежно від цінової стратегії конкурентів стосовно даного товару.

Тверда ціна – встановлюється в момент підписання контракту та не підлягає коригуванню впродовж терміну його дії.

Трансфертна ціна – ціна, яка встановлюється на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон.

Ціна з наступною фіксацією – ціна, за якою в контракті обговорюються умови фіксації та принципи визначення її рівня.

Ціна клірингових розрахунків – ціна товару, в якій враховані умови і особливості клірингу (взаємозаліку).

Ціна комерційних угод – відображає інтернаціональну ціну виробництва при звичайному порядку здійснення угоди купівлі-продажу.

Ціна нетто – чиста ціна товару на місці його купівлі-продажу;

Ціна програм допомоги – ціна товару, в якій враховані умови і особливості реалізації програм допомоги.

Ціна споживання – сума витрат покупця, включаючи витрати на придбання та використання товару в нормативний строк.

Ціни пропозицій великих фірм – початковий рівень цін

товарів, запропонованих продавцем.

Ціни фактичних угод – ціни, що відображають фактичні комерційні операції.

Цінова політика – це визначення рівня цін і можливих варіантів їх зміни залежно від цілей та завдань, що стоять перед підприємством в короткостроковому плані та в перспективі.

12.2. Питання для самоконтролю

1. Визначте принципи, на основі яких формується світова ціна та поясніть їх.

2. Охарактеризуйте особливості світових цін.

3. Які глобальні тенденції характерні для світових цін?

4. Назвіть основні класифікації світових цін та дайте їм характеристику.

5. Назвіть основні теорії ціноутворення та дайте їм характеристику.

6. Як визначаються середні експортні та імпортні ціни?

7. Чи впливають і які умови контрактів на формування ціни пропозицій?

8. У яких випадках застосовуються розрахункові ціни?

9. Чи впливають і як цілі та завдання підприємства на його цінову політику?

10. Поясніть, у яких випадках експортні ціни є ефективними?

11. У яких випадках використовуються трансфертні ціни?

12. На основі яких принципів формується трансфертна ціна?

13. Які основні відмінності ціноутворення в мережі Інтернет від ціноутворення на традиційних ринках?

14. Сформулюйте та поясніть види цін, які передбачає спосіб фіксації їх у контракті.

15. За умови використання яких цін у контрактах встановлюються базисна ціна і що вона передбачає?

16. Для чого у зовнішніх контрактах використовують цінові знижки та надбавки?

17. Назвіть основні методи ціноутворення та зробіть їх порівняльний аналіз. Визначить переваги та недоліки цих методів, сфери їх застосування.

18. На досягнення яких цілей підприємства впливає вибір стратегії ціноутворення?

12.3. Тестові завдання для самоперевірки

1. Визначення вихідної ціни товару починається із:

- 1) визначення попиту;
- 2) аналізу цін конкурентів;
- 3) вибору методу ціноутворення;
- 4) постановки завдань із ціноутворення.

2. За способом фіксації ціни бувають такими:

- 1) м'які, незмінні, ковзаючі;
- 2) тверді, ковзаючі, з наступною фіксацією;
- 3) незмінні, з наступною фіксацією, м'які.

3. Які ціни використовуються у довгострокових контрактах:

- 1) тверді та ковзаючі;
- 2) ковзаючі;
- 3) ціни з наступною фіксацією та ковзаючі;
- 4) тверді.

4. Ціна, яка розраховується в процесі виконання контракту шляхом перерахунку базисної ціни з урахуванням змін у витратах виробництва, називається:

- 1) ковзаюча;
- 2) базисна;
- 3) тверда;
- 4) з наступною фіксацією.

5. При поставках комплектного устаткування ціна фіксується:

- 1) окремо за кожну комплектуючу деталь;
- 2) за кожний окремий комплектуючий виріб, апарат;
- 3) будь-яким з вищевказаних способів.

6. При бартерних угодах ціни встановлюються:

- 1) в цінах світового рівня;
- 2) на основі оцінки торгівельно-промислової палати країни кожного з контрагентів;
- 3) за домовленістю;
- 4) будь-яким з вищевказаних способів.

7. Базис ціни – це:

- 1) собівартість експортованого товару;
- 2) вартість товару з упаковкою і транспортуванням;
- 3) фактор у визначенні кінцевої ціни товару, який показує чи входять витрати з доставки товару до її ціни.

8. Чи збігається валюта ціни з валютою розрахунку:

- 1) так;
- 2) ні;
- 3) залежить від домовленості між контрагентами.

9. Ціни на масові товари, сировину та енергоносії зазвичай визначають:

- 1) ціни аукціонів;
- 2) біржові котирування;
- 3) довідкові ціни;
- 4) статистичні ціни.

10. Який вид цінових поправок використовується при визначенні ціни на товар, що поставляється нефіксованими партіями:

- 1) на уторгування;
- 2) на термін поставки;
- 3) на кількість.

11. Який цінових поправок використовується в умовах економічної нестабільності в країні одного з контрагентів:

- 1) на умови платежу;
- 2) на інфляцію;
- 3) на термін поставки.

12. Який вид знижки з цін використовується при розпродажу специфічного товару:

- 1) сконто;
- 2) на уторгування;
- 3) привілейована;
- 4) сезонна.

13. Якої цінової поправки не існує:

- 1) на сезонність;
- 2) на інфляцію;
- 3) на погодні умови;
- 4) на кількість.

14. При поставках товарів різної якості та асортименту по одному контракту ціна встановлюється у такий спосіб:

- 1) окремо за одиницю товару кожного виду, сорту, марки;
- 2) за кожний комплектний виріб;
- 3) у будь-який з вищенаведених способів.

15. Якщо протягом терміну дії контракту ціна на товар змінилася, то джерелом інформації про середньосвітову ціну, на яке будуть орієнтуватися контрагенти є:

- 1) статистичні ціни;

- 2) довідкові ціни;
- 3) те джерело інформації, яке було обумовлене в контракті.

16. Державні фіксовані ціни встановлюються на:

- 1) усі товари;
- 2) усі ресурси;
- 3) продукцію монопольних підприємств;
- 4) усі промислові товари.

17. Що не належить до методів державного регулювання цін?

- 1) стимулювання збуту;
- 2) заморожування цін;
- 3) декларування зміни цін;
- 4) установлення граничних рівнів торговельних надбавок.

18. В якому випадку контрагенти використовують ціни «ковзаня»?

- 1) у випадку укладання угоди на продаж машин і устаткування;
- 2) у випадку укладання угоди при торгівлі сировиною;
- 3) у випадку укладання угоди на бартерні операції;
- 4) у випадку укладання угоди на продаж продовольчих товарів.

19. Особливістю цін на міжнародних торгах (тендерах) є:

- 1) співвідношення попиту і пропозиції;
- 2) наявність багатьох продавців (постачальників) та один покупець (замовник);
- 3) наявність багатьох замовників та один продавець;
- 4) рівна кількість продавців і замовників.

20. Якщо при укладанні зовнішньоторговельної угоди визначається «тверда ціна», то можна її змінити на момент платежу?

- 1) так;
- 2) ні;
- 3) під гарантії банку експортера;
- 4) під гарантії банку імпортера.

21. Залежно від способу фіксації розрізняють види цін:

- 1) рухливу, тверду, повзучу, з наступною фіксацією;
- 2) тверду, м'яку, рухливу, з наступною фіксацією;
- 3) тверду, комбіновану, рухливу, повзучу, з наступною фіксацією.

22. Які ціни називають базисними, з яких починається уторгування цін зовнішньоторговельних контрактів?

- 1) довідкові;
- 2) біржові котирування;
- 3) ціни аукціонів;
- 4) ціни тендерів.

23. *Світова ціна плюс митні збори – це:*

- 1) експортна ціна;
- 2) комерційна ціна;
- 3) індивідуальна ціна;
- 4) внутрішня ціна.

24. *Першим етапом розробки цінової політики підприємства*

є:

- 1) вибір виду цінової політики;
- 2) вибір методу ціноутворення;
- 3) аналіз змісту ціни товару;
- 4) розрахунок мінімальної ціни товару.

25. *Засобом досягнення цінової політики «Управління»*

служить:

- 1) унікальність товару;
- 2) низька ціна товару;
- 3) висока ціна товару;
- 4) величезний економічний потенціал підприємства.

Правильно/неправильно

1. Ціноутворення на світових товарних ринках відрізняється від національного ціноутворення:

правильно / неправильно.

2. Показовість для світового товарообігу означає, що як світові розглядаються ціни звичайних торговельних операцій (угод), що характеризуються взаємною не пов'язаністю імпортерів і експортерів поставачань, регулярністю їх здійснення, платежами у вільно конвертованій валюті, умовами вільного (недискримінаційного) торгово-політичного режиму:

правильно / неправильно.

3. Умови перерахунку базисної ціни в кінцеву, за якою замовник розрахується з поставачальником – це умови ковзання:

правильно / неправильно.

4. Основа світової ціни – внутрішня ціна країни головного імпортера товару:

правильно / неправильно.

5. Ціни продукції обробної промисловості визначаються як імпортерські ціни великих компаній виробників і експортерів цієї продукції:

правильно / неправильно.

6. Ціни на сировину визначаються як експортні ціни основних постачальників конкретного товару й імпортні ціни в найважливіших центрах імпорту цього товару:

правильно / неправильно.

7. Індикативні ціни запроваджуються на товари, щодо експорту яких застосовуються антидемпінгові заходи, встановлено режим квотування, ліцензування, спеціальні режими:

правильно / неправильно.

8. Складна знижка – це різниця простих знижок:

правильно / неправильно.

9. Основним критерієм демпінгу є порівняння фактичних імпортних цін і внутрішніх цін у країні-експортері:

правильно / неправильно.

10. Стратегія відшкодування повних витрат ґрунтується на встановленні низьких цін для швидкого проникнення на нові для підприємства ринки:

правильно / неправильно.

12.4. Вправи та задачі

1. Визначте основні чинники, що впливають на формування світової ціни.

	Чинники, що впливають на формування світової ціни	

Рис. 12.1. Чинники формування світової ціни

2. Заповніть схему способів встановлення і фіксації цін у міжнародній торгівлі.

За напрямими товарних потоків		За умовами розрахунків		За повнотою урахування витрат
ЦІНИ				
За характером реалізації		За мірою фіксації (контракти)		За рівнем інформованості

Рис. 12.1. Класифікація цін у міжнародній торгівлі

3. У контракті зазначена ціна на умовах CIF.

Визначте ціну на умовах FOB, якщо відомі такі дані:

- ціна на умовах CIF – 25\$;
- вартість вантажу – 13\$;
- вартість транспортування – 10\$;
- страхування вантажу – 0,5\$;
- інші витрати – 1,5\$.

4. Визначити, яку з фірм можна звинуватити в демпінгу?

Дані подані в таблиці 12.1:

Таблиця 12.1 – **Вихідні дані**

Показники	Фірми				
	1	2	3	4	5
Середні питомі витрати	10	11	10	11	10
Ціна товару на внутрішньому ринку експортера	10	10	12	13	9
Експортна ціна	11	11	11	13	9
Ціна товару в країні-імпортері	12	12	13	13	10

5. Фірма уклала контракт на постачання товару на таких умовах:

- вартість 1 одиниці товару – 200 \$;
- транспортування до станції відправлення 100 \$;
- вартість навантаження у вагон – 20 \$;
- вартість перевезення ж/д – 100 \$;
- вартість вивантаження з вагона – 15 \$;
- страхування вантажу – 5% від вартості товару;
- вартість доставки товару до складу покупця – 50 \$;
- обсяг постачання – 1000 од.

Визначите ціну:

- франко-вагон станція відправлення;
- франко-вагон станція призначення;
- франко-склад покупця.

12.5. Ситуаційні завдання

1. Побудуйте графік та дайте прогноз руху цін на товари А та В на зовнішньому ринку (ЗР) на наступний рік за даними (ціна у дол. США за одиницю товару) табл. 12.2:

Таблиця 12.2 – Вихідні дані

Рік	Товар А	Товар В
2010	200	160
2011	230	155
2012	220	160
2013	200	170
2014	220	165
2015	?	?

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.

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

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

2. Український гірничо-збагачувальний комбінат укладає угоду з німецьким експортером на постачання обладнання з великим терміном його виготовлення. За час виготовлення обладнання ціни на електроенергію можуть суттєво зрости.

Як буде діяти німецький експортер?

12.6. Завдання для індивідуальної роботи

1. Основні види знижок як компроміс цінових пропозицій та преференцій продавців і покупців.
2. Особливості ціноутворення при укладанні зовнішніх контрактів.
3. Технічні і комерційні поправки до ціни.

Література

1. Закон України від 3 груд. 1990р. «Про ціни та ціноутворення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?find=18textl=18uzer>
2. Закон України від 3 квіт. 1997р. «Про податок на додану вартість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z970168.html
3. Закон України від 11 лип. 1996р. «Про ставки акцизного збору і ввізного мита на окремі товари (продукцію)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.
5. Закон України від 05.02.92р. № 2097-XII «Про Єдиний митний тариф» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
6. Положення про Державну інспекцію з контролю за цінами: Постанова Кабінету Міністрів України від 13 груд. 2000р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1819-2000>.
7. Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів): Постанова Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1548-96>.
8. Про удосконалення порядку формування цін: Постанова Кабінету Міністрів України від 18 груд. 1998р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1998-98-%EF>.
9. Верхоглядова Н.І., Ільїна С.Б., Іваннікова Н.А., Слабко Я.Я., Лисенко Ю.В. Основи ціноутворення : Навч. посіб. – К. : Кондор, 2006. – 252 с.

10. Рум'янцев А. П., Рум'янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність : Навч. посіб. / 2-ге вид. перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 296 с.

ТЕМА 13. МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ ТА БАНКІВСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Навчальні цілі:

- ❖ дослідити сутність та особливості міжнародних розрахунків;
- ❖ охарактеризувати способи міжнародних розрахунків;
- ❖ розкрити особливості використання форм міжнародних розрахунків;
- ❖ визначити засоби платежу при виконанні валютно-фінансових операцій у ЗЕД;
- ❖ виявити специфіку кредитних відносин у ЗЕД.

13.1. Ключові терміни та поняття

Авансовий платіж передбачає виплату покупцем постачальнику обумовлених у контракті сум як частки платежів за договором до початку виконання замовлення.

Акцептний кредит – один із різновидів короткотермінового банківського кредиту, що широко використовується для розрахунків у зовнішньоторговельних операціях.

Акцептно-рамбурсний кредит – особлива форма акцептного кредиту в розрахунках за експортно-імпорتنі операції, що надається експортеру банком-акцептантом проти виставлених документів при наявності гарантії банку-імпортера.

Банківський акцепт – обіцянка банку сплатити у майбутньому кошти за траттою, шляхом її акцептування.

Банківський кредит зовнішньоекономічної діяльності – це сукупність міжнародних економічних відносин між банками та суб'єктами господарської діяльності різних країн з приводу передачі в тимчасове користування позикового капіталу для використання його на засадах добровільності, платності з метою одержання економічних вигод.

Банківський переказ – доручення одного банку іншому (банкові-кореспонденту) виплатити бенефіціару певну суму валюти.

Банківський чек – чек, виписаний банком на інший банк-кореспондент.

Банк-ремітент – банк, якому доручається інкасування тратти.

Вексель – цінний папір, що засвідчує безумовне абстрактне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання терміну

визначену суму валюти власнику векселя.

Вексельний кредит – передбачає, що експортер, уклавши угоду про продаж товару, виставляє переказний вексель (тратту) на імпортера, який, отримавши комерційні документи, акцептує його, тобто дає згоду на оплату в зазначений на ньому термін.

Відновлювальний (ролловерний) лізинг – договір оренди, котрий відновлюється після закінчення його першого строку.

Готівковий платіж – повна або часткова оплата товару до чи проти передачі експортером товару або товаросупровідних документів у розпорядження покупця.

Дорожній чек – це платіжне доручення виплатити зазначену у чеку суму власнику, підпис якого є на дорожньому чеку у момент його продажу.

Експортний кредит – надається банком країни-експортера безпосередньо імпортеру (чи банку країни-імпортера) для фінансування товарних поставок, машин, устаткування тощо.

Єврочеки – стандартизовані чеки, що випускають банки – члени Європейської банківської системи «Єврочеки» разом із спеціальною гарантійною картою.

Іменний чек – це письмове розпорядження власника рахунку видати певну суму, зазначену в чеку, фізичній або юридичній особі.

Індосамент – передача векселя у власність (як і чека).

Індосант – особа, яка передає вексель іншій.

Індосат – особа, до якої переходить вексель.

Інкасуючий банк – банк, що пред'являє векселі імпортеру для оплати.

Кредит по відкритому рахунку – надається шляхом угоди між експортером та імпортером, за яким постачальник записує на рахунок покупця, в якості його боргу, вартість проданих і відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погасити кредит у встановлений термін.

Лізинг – це кредитування у формі оренди дорогавартісного майна терміном від трьох до 15 років.

Міжнародний кредит – це форма руху позичкового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин між країнами на умовах обов'язкової зворотності через конкретний обумовлений термін та з відсотками.

Міжнародні розрахунки – це система механізмів реалізації грошових вимог і зобов'язань, що виникають між різними суб'єктами у сфері міжнародних економічних відносин.

Операційний лізинг – передбачає тимчасове використання майна без наступного придбання його у власність.

Платіж у кредит – передбачає розрахунки на основі наданого експортером імпортеріві комерційного (фірмового) кредиту.

Ремітент (векселедержатель, бенефіціар) – особа, на користь якої видано вексель і яка одержує гроші за вексель.

Трасант (векселедавець) – особа, яка виставляє вексель (тратту) з наказом здійснити платіж.

Трасат (боржник) – особа на ім'я якої виписано переказний вексель і яка повинна заплатити за вексель.

Факторинг – це покупка спеціалізованою фінансовою компанією (факторинговим відділом банку) грошових вимог експортера до імпортера та їх інкасація, тобто збирання боргу з покупця.

Фінансовий кредит – це кошти, що надаються в позику юридичній або фізичній особі на певний строк, для цільового використання та під процент.

Фінансовий лізинг – поєднує оренду з наступним викупом об'єкта за залишковою вартістю.

Фірмовий (комерційний) кредит – позичка, що надається фірмою, зазвичай експортером, однієї країни імпортеру іншої країни у вигляді відстрочки платежу.

Фірмовий (комерційний) чек – документ, виписаний в національній чи іноземній валюті на пред'явника (одержувача), і виставляється фірмою (чекодавцем) на свій банк.

Форми розрахунків – це урегульовані законодавством країн-учасниць розрахунків способи виконання через банк грошових зобов'язань підприємств.

Форфейтинг – це купівля банком-форфейтором на повний строк і за заздалегідь встановленими умовами векселів, інших боргових і платіжних документів, акцептованих імпортером.

Чек – грошовий документ, що містить наказ власника рахунку (чекодавця) банку про виплату вказаної в ньому суми грошей певній особі або пред'явникові (чекодержателіві).

13.2. Питання для самоконтролю

1. Які переваги та недоліки основних міжнародних розрахунків?

2. У чому значення міжнародних правових документів, що регламентують форми розрахунків?

3. Які форми розрахунків є найменш та найбільш з позиції експортера та імпортера?

4. Розкрийте процедуру здійснення акредитивної операції згідно з Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів, розробленими МТП?

5. Яка процедура здійснення інкасової операції згідно з Уніфікованими правилами по інкасо, розробленими МТП?

6. Які міжнародні правові документи регламентують недокументарні форми розрахунків?

7. Які інструменти платежів є найпоширенішими у зовнішній торгівлі? Охарактеризуйте їх суть.

8. В чому особливості використання чекових розрахунків в міжнародних операціях?

9. Які види чеків Ви можете назвати? Охарактеризуйте їх суть.

4. В чому суть індосаменту в чекових розрахунках? Які види чекових індосаментів Ви можете назвати?

10. Які види міжнародних платіжних карток Ви знаєте?

11. В чому переваги та недоліки використання вексельних розрахунків в міжнародних операціях?

12. Назвіть відмінності чека і переказного векселя.

13.3. Тестові завдання для самоперевірки

1. Міжнародні розрахунки – це:

- 1) це система механізмів реалізації грошових вимог і зобов'язань, які виникають між різними суб'єктами у сфері міжнародних економічних відносин;
- 2) це ціла система різноманітних способів, засобів і форм платежу;
- 3) відповіді а та б є вірними;
- 4) немає вірної відповіді.

2. Яка форма міжнародних розрахунків найбільш дорога?

- 1) банківський переказ;
- 2) вексельний переказ;
- 3) акредитив;
- 4) інкасо.

3. Яка форма міжнародних розрахунків найбільш дешева?

- 1) банківський переказ;
- 2) чековий переказ;
- 3) акредитив;
- 4) інкасо.

4. Основними суб'єктами міжнародних розрахунків є:

- 1) експортери;
- 2) імпортери;
- 3) банки;
- 4) всі вище вказані.

5. Назвіть основний недолік платежу за міжнародними торговельними операціями «передплата»:

- 1) експортер отримує гроші негайно і не несе ризиків;
- 2) імпортер несе ризик, оскільки одержує товар лише після оплати;
- 3) імпортер платить без огляду товару;
- 4) немає вірної відповіді.

6. Основними способами платежу є:

- 1) готівкою, з авансом;
- 2) в кредит;
- 3) вірні відповіді а, б;
- 4) немає вірної відповіді.

7. Які із наведених нижче форм розрахунків належать до недокументарних?

- 1) акредитив;
- 2) чек;
- 3) платіжна картка;
- 4) платіжна картка та електронні гроші.

8. При здійсненні розрахунків за угодою купівлі-продажу, що виставляє експортер на свій банк?

- 1) банківський переказ;
- 2) акредитивне доручення;
- 3) інкасове доручення;
- 4) поштовий переказ.

9. Які види акредитиву відносяться до підтверджених:

- 1) підтвержені імпортером;
- 2) підтвержені експортером;
- 3) підтвержені банком експортера;
- 4) підтвержені банком експортера та імпортера.

10. При якій формі міжнародних розрахунків товаророзпорядчі документи направляються безпосередньо від експортера до імпортера без участі банків?

- 1) банківський переказ;
- 2) платіж на відкритий рахунок;
- 3) авансовий платіж;
- 4) акредитивна форма розрахунків.

11. Для векселя характерно:

- 1) може існувати як в документарній так і в електронній формах;
- 2) доручення платника своєму банку перерахувати кошти з його рахунку на рахунок одержувача;
- 3) може виступати як засобом платежу так і товаром;
- 4) всі відповіді вірні.

12. Трасант – це:

- 1) банк, якому доручається інкасування тратти;
- 2) особа, на користь якої видано вексель і яка одержує гроші за вексель;
- 3) особа на ім'я якої виписано переказний вексель і яка повинна заплатити за вексель;
- 4) особа, яка виставляє вексель (тратту) з наказом здійснити платіж.

13. Шляхом проставлення на зворотній стороні векселя передавального надпису разом з векселем третій особі передається право на отримання платежу – це:

- 1) акцепт;
- 2) індосамент;
- 3) інкасо;
- 4) аваль.

14. Який тип банківського забезпечення векселів є чистою гарантією?

- 1) аваль;
- 2) акцепт;
- 3) індосамент;
- 4) коносамент.

15. Що не належить до переваг векселя для його власника?

- 1) погашення боргу за векселем є беззаперечним і не вимагає підтвердження боргу в суді;
- 2) інструмент дозволяє стягнути заборгованість у судовому порядку;
- 3) у векселетримача немає гарантії отримання грошей від емітента паперу;
- 4) погашення боргу за векселем можна витребувати з будь-якої компанії-власника папера.

16. Національні чеки некомерційного міжнародного обігу, які також можливо використовувати і за кордоном:

- 1) дорожній чек;
- 2) єврочек;
- 3) клієнтський чек;
- 4) банківський чек.

17. При якому виді індосаменту індосант ставить тільки дату і підпис?

- 1) іменний;
- 2) зворотний;
- 3) бланковий;
- 4) ордерний.

18. Вкажіть, у якому випадку найбільш повно наведено визначення міжнародного кредиту:

- 1) рух позичкового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин;
- 2) форма руху позичкового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин, пов'язана з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості і платності;
- 3) форма руху капіталу, пов'язана з наданням валютних ресурсів;
- 4) позичковий капітал, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості і платності.

19. Фірмовий кредит – це:

- 1) позичка, надана фірмою, звичайно експортером, однієї країни імпортеру іншої країни у вигляді відстрочки платежу; комерційний кредит у зовнішній торгівлі поєднується з розрахунками за товарними операціями;
- 2) кредит, що дає змогу здійснювати купівлю товарів на будь-якому ринку, через що виникають умови для вибору варіантів комерційних угод;
- 3) форма руху позичкового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин, пов'язана з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості і платності;
- 4) кредит, що надається банком країни-експортера безпосередньо імпортеру (чи банку країни-імпортера) для фінансування товарних поставок, машин, устаткування тощо.

20. Вексельний кредит – це:

- 1) кредит, що надається шляхом угоди між експортером та імпортером, по якому постачальник записує на рахунок покупця в якості його боргу вартість проданих і відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погасити кредит у встановлений термін;
- 2) кредит, який передбачає, що експортер, уклавши угоду про продаж товару, виставляє перекладний вексель (тратту) на імпортера, який, отримавши комерційні документи, акцептує його, тобто дає згоду на оплату в зазначений на ньому термін;
- 3) кредит, що дозволяє закуповувати товари на будь-якому ринку, отже, на максимально вигідних умовах, не пов'язаний з товарними

поставками і назначається, наприклад, для погашення зовнішньої заборгованості, підтримки валютного курсу, поповнення авуарів (рахунків) в іноземній валюті;

4) немає вірної відповіді.

21. Акцептно-рамбурсний кредит являє собою:

1) один із різновидів короткотермінового банківського кредиту, який широко використовується для розрахунків у зовнішньоторговельних операціях, особливістю є те, що продавець (експортер) висуває вимоги щодо оплати товару не безпосередньо до покупця (імпортера), а до іноземного банку, клієнтом якого є імпортер і який за заявою імпортера бере на себе зобов'язання щодо оплати;

2) особлива форма акцептного кредиту в розрахунках за експортноімпортні операції, який надається експортеру банком-акцептантом проти виставлених документів при наявності гарантії банку-імпортера;

3) кредит, що надається шляхом угоди між експортером та імпортером, по якому постачальник записує на рахунок покупця в якості його боргу вартість проданих і відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погасити кредит у встановлений термін;

4) немає вірної відповіді.

22. До факторингових операцій відносять:

1) кредитування експортера у вигляді попередньої оплати боргових вимог;

2) інкасування дебіторської заборгованості експортера;

3) страхування експортера від можливих ризиків;

4) всі відповіді вірні.

23. Вкажіть, у якому випадку наведено вірне визначення форфейтингу:

1) операція, яка поєднує у собі низку посередницько-комісійних послуг з кредитуванням оборотного капіталу суб'єкта господарювання, основою яких є перевідступлення першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору;

2) фінансування зовнішньоекономічної діяльності експортерів шляхом надання їм пільгових кредитів на умовах дисконту (без права регресу) векселів або інших боргових вимог;

3) операція кредитування у формі оренди устаткування, строком на 3-15 років, оренда виступає як форма отримання кредиту і водночас як форма міжнародної торгівлі, що створює умови для прискореного розвитку новітніх технологій;

4) немає вірної відповіді.

24. Витрати по форфейтуванню складаються з:

- 1) витрат по одержанню банківської гарантії або авалю по векселю;
- 2) премії за політичний ризик;
- 3) витрат на мобілізацію грошових коштів, які залежать від ставок відсотків на євrorинку;
- 4) управлінських витрат;
- 5) усі відповіді правильні.

25. Вкажіть, у якому випадку найбільш повно наведено класифікацію видів лізингу:

- 1) строковий, стандартний, зворотний, відновлювальний, лізинг постачальникові;
- 2) чистий, мокрий, відновлювальний;
- 3) вендор-лізинг, лізинг постачальникові;
- 4) всі відповіді вірні.

Правильно/неправильно

1. До міжнародних розрахунків, що мають документарний характер, належать акредитив, банківський переказ, вексель, чеки:

правильно / неправильно.

2. Під час здійснення розрахунку за документарним інкасо експортер відвантажує товар на підставі контракту і доручає своєму банку виставити інкасове доручення:

правильно / неправильно.

3. При розрахунках за відкритим рахунком існує ризик сплати коштів за непоставлений товар:

правильно / неправильно.

4. При простому векселі векседавець і платник – це різні особи:

правильно / неправильно.

5. Простий вексель потребує акцепту:

правильно / неправильно.

6. Картки для банкоматів – це різновиди дебетових пластикових карток:

правильно / неправильно.

7. Надання та одержання кредитів в іноземній валюті потребує індивідуальної ліцензії НБУ на проведення валютних операцій:

правильно / неправильно.

8. Принцип забезпеченості кредиту означає наявність у банку права захисту своїх інтересів, недопущення збитків від неповернення боргу через неплатоспроможність позичальника:

правильно / неправильно.

9. У форфейтерних операціях форфейтер бере на себе фактично всі види ризику:

правильно / неправильно.

10. Фінансовий лізинг – це контракт, що укладається на строк, не менший за той, за яким амортизується 60% вартості об'єкта лізингу, а по закінченню строку договору об'єкт лізингу переходить у власність лізингоотримувача або викуповується за залишковою вартістю:

правильно / неправильно.

11. Сума платежів за лізинговим контрактом залежить від коливань валютного курсу, змін відсотка для довгострокового кредитування:

правильно / неправильно.

12. Розмір процента, що сплачується за лізингові послуги, нижчий за процент, що сплачується за кредитом:

правильно / неправильно.

13.4. Вправи та задачі

1. Назвіть способи платежів, засоби платежів, форми розрахунків, що використовуються в міжнародній торгівлі.

Таблиця 13.1 – Способи, засоби платежів, форми розрахунків

Способи платежів	Засоби платежів	Форми розрахунків

2. Надайте характеристику недокументарних форм міжнародних розрахунків.

Таблиця 13.2 – Недокументарні форми міжнародних розрахунків

Інструменти	Характеристика
Чеки	
Прямі перекази	
Кредитові перекази	
Дебетові перекази	
Платіжні картки	
Кредитна картка	
Дебетна картка	
Наперед оплачена картка	
Інші методи оплати	
Телефонний банкінг	
Мобільний банкінг	
Internet банкінг	

3. Опишіть всі етапи здійснення інкасової форми розрахунків.

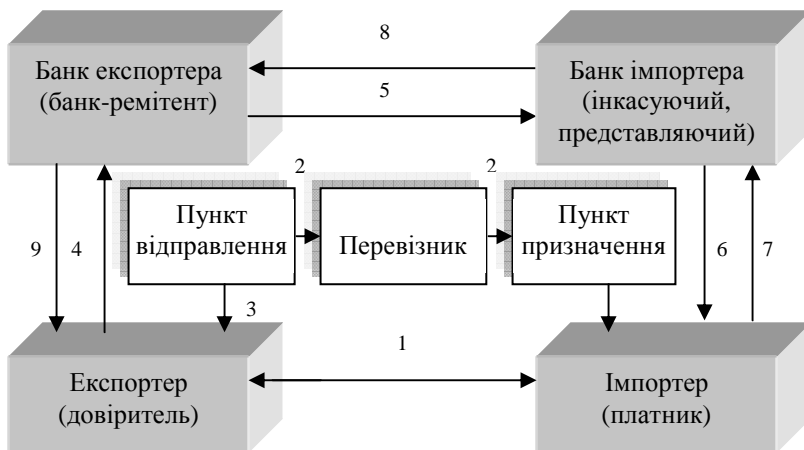


Рис. 13.1. Инкасова форма розрахунків

4. Опишіть всі етапи механізму здійснення акредитивної форми розрахунків.

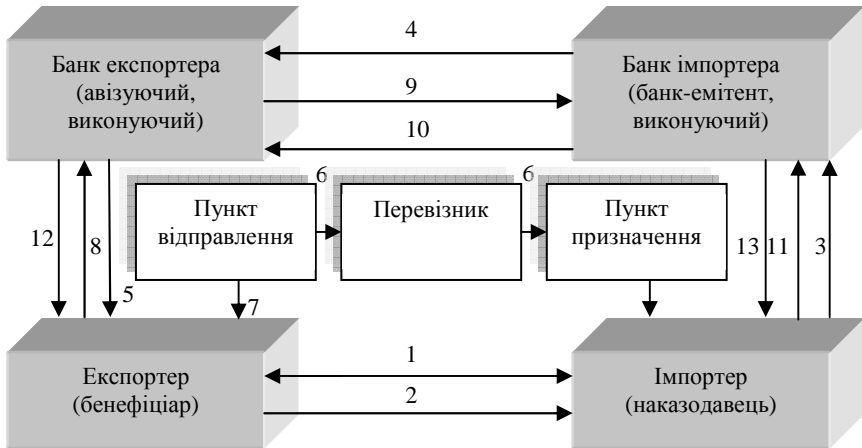


Рис. 13.2. Акредитивна форма розрахунків

5. Проаналізуйте блок-схему обертання векселів.

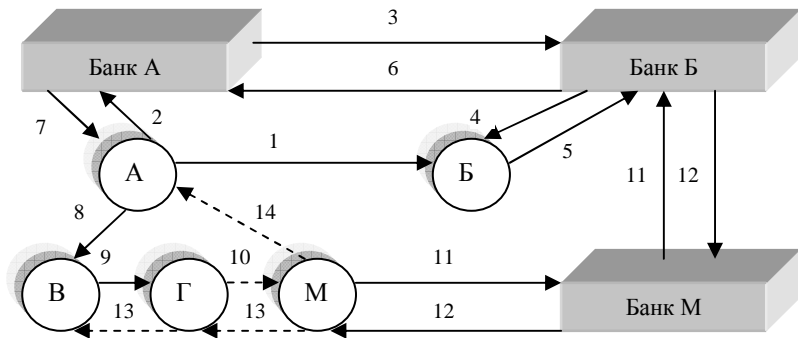


Рис. 13.3. Обертання векселів

6. При здійсненні операції ЗЕД експортером та імпортером формою розрахунку було обрано відкличний акредитив. Через скорочення терміну поставок товарів морем на 3 доби товари були доставлені на склад 20.05.2016 р., а не 23.05.2016 р., як було обмовлено у договорі. Після поставки товару, згідно з умовами акредитива, транспортна компанія надала відповідні документи банку, уповноваженому здійснювати платіж. Згідно з умовами акредитива, уповноважений банк в день надання відповідних документів

(20.05.2016 р.) здійснив платіж в розмірі 30% від вартості угоди. 23.105.2016 р. банк-емітент прийняв рішення про відкликання акредитива, але уповноважений банк відмовився повернути всю суму, оскільки 30% вартості товару вже сплачено.

Поясніть, якими документами регулюється порядок вирішення відповідної ситуації між банком-емітентом та уповноваженим банком.

7. Банк врахував вексель на суму 3000 тис. дол. за 70 днів до строку оплати. Проста облікова ставка – 12%. Кількість днів у році – 360. Визначте дисконт і вартість векселя при обліку, врахувавши темп місячної інфляції, що становить 7 %.

8. Ставка за кредит 10% річних. Середній термін оборотності ресурсів в розрахунках з покупцем становить 20 днів. Визначте плату за факторинг.

13.5. Ситуаційні завдання

1. Обгрунтуйте дії банку, згідно положень Уніфікованих правил по інкасо, у таких випадках:

1) в інкасовому дорученні не вказано, чи повинні комерційні документи включати зовнішньоторговельний вексель, що повинен бути переданий проти акцепту або платежу;

2) пропонуються часткові платежі для чистого інкасо;

3) пропонуються часткові платежі відносно документарного інкасо;

4) клієнт подав банку-ремітенту пакет фінансових та комерційних документів для їх вручення проти отримання платежу за експортовану продукцію.

В інкасовому дорученні було виявлено неточну адресу платника (імпортера). Імпортер запропонував провести розрахунки частковими платежами презентуючому банку, обгрунтовуючи це кризовим станом галузі.

2. При здійсненні операції ЗЕД як форму розрахунку було обрано відкличний акредитив. Банк імпортера, що знаходиться в Великобританії, тимчасово припинив свою діяльність у зв'язку з надзвичайними погодними умовами, про що повідомив учасників акредитива. Після відновлення діяльності банку-імпортера строк сплати за акредитивом завершився. Учасники розрахунків за даним акредитивом висувують претензії до банку щодо невиконання платежу

на рахунок бенефіціара.

Посилаючись на відповідні статті «Уніфікованих правил та звичаїв для документарних акредитивів» дайте відповіді на такі питання:

1) чи несе відповідальність за невиконання платежу за акредитивом банк імпортера при вищезазначених обставинах;

2) якими мають бути дії інших учасників акредитивної форми розрахунків при зазначених обставинах?

3. Експортер виконав термінове прохання імпортера щодо відправки товарів літаком, а не пароплавом, як це передбачалося умовами акредитива. Згодом, він звернувся зі скаргою, що документи, надані ним для оплати акредитива, не були прийняті банком, оскільки замість коносамента було надано авіатранспортну накладну.

Проаналізуйте дану ситуацію, обґрунтуйте доцільність та справедливність поданої скарги, визначте можливі шляхи виходу із такої ситуації для експортера.

4. До банку 10 квітня 2016 р. надійшли реєстри чеків від польської фірми на загальну суму 100 тис дол. США.

Банк, виявив наступні неточності:

- у чеку 1 виправлено суму з 20 тис дол. США на 25 тис дол. США;

- в чеку 2 на 10 тис дол. США нечітко зазначені реквізити чекодавця;

- чек 3 виписаний на 15 тис дол. США, а фактично відвантажено продукції на 12 тис дол. США, 4 тис дол. США виплачено чекодавцеві готівкою;

- чек 4 на 8 тис дол. США був виписаний чекодавцем 25 лютого;

- чек 5 на 2 тис дол. США містить факсиміле чекодавця;

- чек 6 на 20 тис дол. США при залишку покриття на 10 тис дол. США, датою виписки зазначалось 11 квітня 2016 р.

Якими будуть дії банку з отриманими чеками та на яку загальну суму будуть оплачені банком реєстри чеків?

5. До банку 10 травня 2016 р. звернулись клієнти щодо наступних питань:

- ТОВ «Альфа», у якого закінчився ліміт чекової книжки, але залишилось шість невикористаних бланків, на поточному рахунку фірми достатньо коштів для здійснення розрахунків;

- ЗАТ «АСВ», у якого, при повному використанні чеків із

чекової книжки, залишився невикористаний ліміт на суму 50 тис дол. США;

- ВАТ «Віват», в якого закінчився термін дії чекової книжки, але на 50 тис дол. США залишився невикористаний ліміт;

- АТ «Омега», яке припиняє розрахунки з клієнтами чеками і в якого залишився невикористаний ліміт на 100 тис дол. США.

Визначити, якими будуть дії банку в кожному випадку за операціями 10 травня 2016р.

13.6. Завдання для індивідуальної роботи

1. Банківське кредитування як чинник гарантування інвестиційної безпеки.

2. Кредитний моніторинг зарубіжних кредитних ліній.

3. Перспективи розвитку в Україні розрахунків вексями при здійсненні міжнародних розрахунків.

4. Використання нестандартних форм кредитування у міжнародній світовій практиці.

5. Українські підприємства на міжнародному ринку лізингових послуг.

6. Фактори, що сприяють поширенню платіжних карток у світі.

7. Сучасний стан та перспективи участі українських банків у міжнародних карткових платіжних системах.

Література

1. Закон України «Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року про гербовий збір стосовно переказних векселів і простих векселів» від 06.07.1999 р. № 828-XIV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 34, ст. 292.

2. Закон України «Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року про врегулювання деяких колізій законів про переказні векселі та прості векселі» від 06.07.1999 р. № 826-XIV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 34, ст. 290.

3. Закон України «Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року, якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі» від 06.07.1999 р. № 826-XIV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 34, ст. 290.

4. Конвенція про врегулювання деяких колізій законів про переказні векселі та прості векселі : Підписана в Женеві 7 червня

1930 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.search.ligazakon.ua>.

5. Конвенція про гербовий збір стосовно чеків: Міжнародний договір, Заява від 19.03.1931 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua>.

6. Конвенция о международных переводных векселях и международных простых векселях: Міжнародний документ від 09.12.1988р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua>.

7. Конвенция Организации Объединенных Наций о независимых гарантиях и резервных аккредитивах: Міжнародний договір № 50/48 от 11 декабря 1995г. [Електронний ресурс]: ЛІГА:ЕЛІТ 8.1.1. файл MU95326.LHT.

8. Правила Міжнародної торгівельної палати «Уніфіковані правила по інкасо» від 01.01.1996р.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/988_002.

9. Правила Міжнародної торгівельної палати «Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів» від 01.07.2007р. №600 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/988_003.

10. Міжнародні правила по інкасо (редакція 1995 року) Міжнародна торговельна палата, Міжнародний документ від 01.01.1996р. № 522 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon2.rada.gov.ua>.

11. Дунська А.Р. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика. Навч. посіб. / А.Р. Дунська. – Кондор-Видавництво, 2013. – 688 с.

12. Єремєєва Н.А. Фінанси і кредит у зовнішньоекономічній діяльності : Навч. посіб. / Н.А. Єремєєва. – Мінськ: Виш. шк., 2012. – 288 с.

13. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: кредитно-модульний курс : Навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. та доп. / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, К.І. Ржепішевського. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 288 с.

14. Івасів Б.С. Міжнародні розрахунки та валютні операції : Навч. посіб. / Б.С. Івасів, Л.М. Прийдун, В.Я. Рудан. – Тернопіль : Вектор, 2013. – 572 с.

15. Козик В.В. Основи зовнішньоекономічної діяльності : Практикум / В.В. Козик [та ін.]. – Київ : Знання, 2013. – 454 с.

16. Міжнародні кредитно-розрахункові операції в банках : Навч. посіб. / за наук. ред. М.І. Сивульського. – К. : Університет «Україна», 2012. – 327 с.

ТЕМА 14. ТРАНСПОРТНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Навчальні цілі:

- ❖ визначити роль транспорту у зовнішньоекономічній діяльності;
- ❖ охарактеризувати організацію міжнародних перевезень основними видами транспорту;
- ❖ визначити транспортні умови угоди та порядок оформлення міжнародної транспортної документації;
- ❖ виявити специфіку функціонування міжнародних транспортних коридорів.

14.1. Ключові терміни та поняття

Вантажні тарифи, зазначені в довіднику, застосовуються тільки для перевезень від пункту відправлення до пункту призначення і не включають збори за доставку вантажів в аеропорт відправлення, збереження вантажів, їхнє страхування, виконання митних формальностей і т.д.

Дорожна відомість – складається для кожної накладної, яка є одночасно обліковим документом, супроводжує вантаж протягом усього шляху прямивання.

Залізнична накладна оформлює договір перевезення між вантажовідправником та адміністрацією залізниці, складається на визначеного вантажоодержувача, підписується відправником вантажу, супроводжує вантаж на всьому шляху проходження і на станції призначення видається вантажоодержувачеві разом з вантажем.

Класові тарифи застосовуються для перевезення вантажів визначеного класу, що вимагають особливих умов для перевезення.

Коносамент – документ, що підтверджує прийняття товару для морського або річкового перевезення і зобов'язує перевізника видати товар законному власнику.

Міжнародним повітряним перевезенням – це перевезення, що здійснюється на повітряних судах, при якому місце відправлення і місце призначення, незалежно від того, чи малося перевантаження або перериви в перевезенні, розташовані: на території двох держав; на території тої самої держави, якщо передбачено зупинку на території іншої держави.

Опубліковані (наскрізні) тарифи – це тарифи і збори від аеропорту відправлення до аеропорту призначення, поміщені в

тарифних довідниках, якщо між двома пунктами мається такий тариф, то перевезення повинне здійснюватися по цьому тарифі.

Основні тарифи – це стандартні тарифи, встановлені за провіз одного кілограма вантажу від пункту відправлення до пункту призначення.

Спеціальні тарифи (корейти) – це пільгові вантажні тарифи зі знижкою. Вони застосовуються для перевезень визначених категорій вантажів від/до визначених пунктів тільки в одному напрямку.

Транспорт – це сукупність шляхів сполучення та засобів пересування, а також різних споруджень та пристроїв, що забезпечують їх нормальну роботу.

Транспортне забезпечення – сукупність елементів, які знаходяться в тісній взаємодії і становлять єдину транспортну систему, що об'єднує операції, пов'язані з виробництвом і обігом продукції.

Трубопроводи – специфічний засіб транспортування нафти, вугілля і хімічних продуктів від місця їхнього походження до ринків.

Фрахтування за генеральним контрактом (general contract) – договір, по якому судновласник зобов'язується протягом визначеного періоду перевезти визначену кількість вантажу.

Фрахтування на один рейс (single voyage) – договір, за яким судновласник за визначену плату (фрахт) зобов'язується перевезти обумовлений вантаж з одного або декількох портів відправлення в один або кілька портів призначення.

Фрахтування на послідовні рейси (consecutive voyages) – договір про перевезення великої кількості однорідного вантажу в тому самому напрямку на тому самому судні.

Фрахтування на умовах бербоут-чартера (bare boat charter) – пусте судно – припускає найом судна без екіпажу.

Фрахтування на умовах димайз-чартер – це договір, відповідно до якого володіння судном і контроль над ним на термін дії договору переходить до фрахтувальника, тобто це оренда судна без екіпажа.

Фрахтування на умовах тайм-чартеру (time charter) – це договір, відповідно до якого судновласник зобов'язується надати фрахтувальнику за винагороду і на обумовлений термін визначене судно для досягнення визначених цілей (перевезення вантажів чи пасажирів, проведення наукових досліджень, портових робіт і т.п.).

Чартер – договір морського перевезення (договір щодо фрахтування судна) у трамповому судноплаванні, що укладається між морським перевізником (фрахтівником) і відправником вантажу або вантажоодержувачем (фрахтувальником).

14.2. Питання для самоконтролю

1. Які етапи включає процес доставки товару в міжнародній торгівлі?
2. Які фактори впливають на вибір засобу доставки конкретного товару?
3. Назвіть особливості морського транспорту.
4. Які види фрахтування суден використовуються в торговельному мореплаванні?
5. Які фактори впливають на систему міжнародних авіаційних тарифів?
6. Оформлення яких документів необхідне для підготовки товару до відвантаження?
7. Оформлення яких документів підтверджує виконання угоди?
8. Які вимоги покупця до продавця відносно до упаковки та маркування товарів містять документи з підготовки товару до відвантаження?
9. Назвіть основні статті чартеру.
10. Які види вантажних тарифів на міжнародних повітряних лініях Ви знаєте? Розкрийте сутність застосування кожного з них.

14.3. Тестові завдання для самоперевірки

1. Види операцій за видом транспортно-технологічної системи:

- 1) вантажні, пасажирські, багажні;
- 2) контейнерні, поромні, ліхтерні, ролкерні;
- 3) водні, повітряні, залізничні, автомобільні, трубопроводні,
- 4) змішані;
- 5) перевантажувальні і безперевантажувальні.

2. Перевезення з використанням залізничного й автомобільного транспорту:

- 1) рейсовий контрейлер;
- 2) судновий контрейлер.

3. Брюссельська конвенція про уніфікацію деяких правил щодо коносаменту (1924-1968 рр.) здійснює регулювання:

- 1) міжнародних залізничних перевезень;
- 2) міжнародних автомобільних сполучень;
- 3) перевезення вантажів авіатранспортом;
- 4) міжнародних морських перевезень.

4. *Вантажні судна, що призначені для перевезення вантажів у змішаному морському і річковому сполученні:*

- 1) вантажні судна універсального призначення;
- 2) контейнеровози;
- 3) ліхтеровози;
- 4) танкери.

5. *Вантажні судна, що призначені для перевезення наволочних і насипних вантажів:*

- 1) балкери;
- 2) танкери;
- 3) нафтобалкери;
- 4) буксири.

6. *Який вид транспорту вважається найбільш універсальним видом транспорту?*

- 1) повітряний транспорт;
- 2) міжнародні залізничні перевезення;
- 3) автомобільний транспорт;
- 4) морський транспорт.

7. *Договір про перевезення великої кількості однорідного вантажу в тому самому напрямку на тому самому судні (фрахтування на умовах рейсового чартеру):*

- 1) фрахтування на послідовні рейси;
- 2) фрахтування на один рейс;
- 3) фрахтування за генеральним контрактом.

8. *Штраф, що оплачує фрахтувальник за затримку судна понад сталійний час:*

- 1) диспач;
- 2) демередж;

9. *Пільгові вантажні тарифи зі знижкою, які застосовуються для перевезень визначених категорій вантажів від/до визначених пунктів тільки в одному напрямку:*

- 1) спеціальні тарифи;
- 2) касові тарифи;
- 3) основні тарифи;
- 4) опубліковані тарифи.

10. *Документ, що підтверджує прийняття товару для морського або річкового перевезення і зобов'язує перевізника віддати товар законному власнику:*

- 1) штурманська розписка;
- 2) морська накладна;
- 3) докова розписка;

4) коносамент.

11. Документ, що підтверджує наявність договору перевезення морським шляхом та прийняття товару для завантаження:

- 1) морська накладна;
- 2) чартер;
- 3) рахунок-фактура;
- 4) штурманська розписка.

12. Договір перевезення, що укладається між відправником вантажу та представником автотранспортного підприємства або організації:

- 1) дорожня відомість;
- 2) товарно-транспортна накладна;
- 3) коносамент;
- 4) рахунок-фактура.

13. Найдорожчий вид транспорту, який застосовується під час перевезення дорожніх вантажів:

- 1) міжнародний водяний транспорт;
- 2) міжнародні залізничні перевезення;
- 3) повітряний транспорт;
- 4) автомобільний транспорт.

14. Авіарейси, при яких повітряне судно перетинає державні кордони двох країн:

- 1) міжнародні польоти;
- 2) міжнародні перевезення.

15. Польоти, що виконуються на підставі спеціальних дозволів на разові польоти:

- 1) нерегулярні;
- 2) регулярні.

16. Вид фрахтування судна, що припускає найом судна без екіпажу, фрахтувальник зазнає всіх витрат за користування ним і виплачує орендну плату судновласникові (оренда з правом викупу):

- 1) фрахтування на умовах бербоут-чартеру;
- 2) фрахтування на умовах димайз-чартеру;
- 3) фрахтування на умовах тайм-чартеру.

17. Які документи відносять до транспортно-супровідних:

- 1) заявка на фрахт;
- 2) комерційні документи;
- 3) митні документи;
- 4) дозвіл покупця на поставку товару.

18. Як називають операції зі страхування транспортних засобів?

- 1) чартер;
- 2) каско;
- 3) карго;
- 4) коносамент.

19. Вага товару разом з внутрішньою та зовнішньою упаковкою:

- 1) брутто;
- 2) нетто.

20. Які з наведених документів включені до переліку митних документів:

- 1) страховий сертифікат;
- 2) декларація;
- 3) рахунок-фактура;
- 4) експортно-імпортні ліцензії.

Правильно/неправильно

1. Транспортними витратами вважаються витрати з доставки товару від продавця до покупця, що включають вартість фрахту, страхування, навантаження/ розвантаження, упакування/ розташування та інші супутні витрати:

правильно / неправильно.

2. Пасажирські перевезення включають перевезення нерезидентів транспортними компаніями-резидентами всередині своєї країни:

правильно / неправильно.

3. До міжнародних транспортних послуг належать пасажирські та вантажні перевезення, оренда перевізника з екіпажем, оренда перевізника без екіпажу, забезпечуючі або допоміжні послуги:

правильно / неправильно.

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 до забезпечуючих і допоміжних послуг:

правильно / неправильно.

5. Вантажне судно під ліберійським прапором прямує з Лондона до Сінгапура із заходом у російські порти Санкт-Петербурга і Владивостока. Цим судном петербурзький завод відвантажив верстати

Владивостоку. Перевезення вітчизняних верстатів іноземним судном є для Росії імпортом транспортної послуги:

правильно / неправильно.

6. Літаки України, здійснюючи рейс з України до США, здійснюють дозаправку в Ірландії. В цьому випадку купівля палива вважається для України імпортом транспортної послуги:

правильно / неправильно.

7. Найбільш універсальним видом транспорту є повітряний транспорт:

правильно / неправильно.

8. Польоти, що виконуються на підставі спеціальних дозволів на разові польоти є нерегулярні:

правильно / неправильно.

9. Договір перевезення, що укладається між відправником вантажу та представником автотранспортного підприємства або організації, є товарно-транспортна накладна:

правильно / неправильно.

10. Найдорожчий вид транспорту, який застосовується під час перевезення дорогих вантажів, є міжнародний водяний транспорт:

правильно / неправильно.

14.4. Вправи та задачі

1. Німецька машинобудівна фірма з Мюнхена (Німеччина) здійснює поставку станків на умовах CIF в Порту (Португалія). Вартість устаткування, що поставляється, 600 тис євро. Спосіб транспортування – морський. Експедиторською службою запропоновані наступні транспортні витрати: морський фрахт Мюнхен-Порту, включаючи страховку та накладні витрати, – 25719 євро. Тривалість поставки – 24 дні. Визначте загальні витрати на доставку з урахуванням впливу ставки кредиту 12 %.

2. Вітчизняне підприємство уклало контракт на продаж закордонній фірмі дубових пиломатеріалів на суму 220 тис дол. США. Основне перевезення здійснюється морським транспортом. Інші витрати (у перерахунку у дол. США за офіційним курсом) для перевезень продукції є наступними (табл. 14.1). Зробіть розподіл накладних витрат на експорт та визначте ціни експортованої продукції на умовах EXW, FOB, CIF.

Таблиця 14.1 – Вихідні дані

Показники	Сума, тис дол. США
1. Збори за митне оформлення і мито	1,3
2. Експортна ліцензія	1,0
3. Транспортні витрати до порту експортера	1,5
4. Фрахтування судна	15,6
5. Навантажувально-розвантажувальні роботи	2,0
6. Страхування перевезення	4,0

3. Загальна вартість товару – 850 євро. Витрати за окремими транспортними операціями (в тому числі вантажно-розвантажувальними) наведено у табл. 14.2.

Таблиця 14.2 – Витрати на транспортні операції, євро

№ п/п	Вид операції	Вид транспорту		
		Автомобільний	Залізничний	Авіаційний
1	Витрати на підготовку товару до відвантаження	20	20	20
2	Навантаження товару на транспортний засіб всередині країни та його транспортування	60	40	-
3	Зберігання товару на станції, порту	30	20	60
4	Завантаження і перевезення вантажу міжнародним транспортом	140	152	510
5	Транспортне страхування вантажу	40	30	80
6	Дорожній збір за користування швидкісною трасою	50	-	-
7	Вивантаження вантажу на складі іноземного покупця	10	10	10

Визначити транспортну складову (витрати на міжнародну доставку вантажів, які заздалегідь включаються в ціну товару за контрактом).

4. Визначити вартість перевезення дикорослої сировини з України до Туреччини на умовах СІФ. Обсяг перевезення – 500 тонн. Схема – Полтава – залізницею до Одеси – морем до Стамбула. Вартість перевезення залізницею – 155 грн. за вагон. Технічна норма завантаження вагона – 6 тонн. Зберігання в Одесі 5 діб (3 безкоштовно), вартість якого 5 грн. за добу. Вартість стивидорних операцій – 43 грн. за тонну. Вартість перевезення морем – 64 грн. за тонну.

5. Ваша фірма імпортувала продовольчу продукцію в обсязі 400 тонн. Товари можна транспортувати автотранспортом та залізницею. Завантаження автомобіля 15 тонн. Вартість фрахту автомобіля – 1700 дол. США. Середній тариф за 1 тонну залізницею – 102 дол. США.

Знайти співвідношення між долями автотранспорту та залізниці, які мінімізують витрати при транспортуванні.

6. За зовнішньоторговим контрактом здійснюється перевезення томатної пасти з України у контейнерній тарі або у ящиках. Обсяг перевезення 350 тонн. Схема перевезення – з Херсону залізницею до Одеси, далі морем до Олександрії. Вартість перевезення залізницею – 150 грн. за 20-тонний контейнер; у ящиках – 400 грн. за вагон, завантаження вагону 15 тонн. Вартість перевезення із залізниці до порту в контейнерах – 25 грн. за 1 контейнер, у ящиках – 23 грн. за тонну. Вартість морського фрахту в контейнерах – 18 грн. за 1 тонну, у ящиках – 29 грн. за тонну. У якій тарі ефективніше здійснювати транспортування?

14.5. Ситуаційні 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.

Складіть 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.

Проаналізуйте та дайте коротку порівняльну характеристику основних видів транспорту за цими чинниками за п'ятибальною системою.

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.

3. Український експортер відвантажує труби з українського порту. Імпортер не має інформації про роботу українського порту, але має переваги у виборі корабля для транспортування труб. Обґрунтувати, як ці умови необхідно врахувати при виборі умов поставки товару?

4. В умовах використання традиційних методів перевезення товарів морем визначити вид угоди з перевізником на доставку залізничних окатишів, перелік документації для здійснення цієї угоди та порядок сплати фрахту.

5. Український експортер відповідно до угоди купівлі-продажу товару повинен поставити товар морем у порт призначення. Визначити порядок ділових операцій в умовах використання традиційних морських перевезень коли необхідно зафрахтувати увесь корабель.

6. Експортер відповідно до угоди купівлі-продажу товару сам повинен перевезти товар морем у порт призначення. Товари на кораблі перевозяться разом з вантажами інших торговців. Визначити порядок ділових операцій експортера.

7. Фірма «А» (м. Донецьк, Україна) заключила договір купівлі-продажу з фірмою «В» (м. Галаць, Румунія), який передбачає виконання фірмою «А» транспортних умов контракту. Так, для здійснення міжнародного перевезення товару, фірмі «А» необхідно скласти та оформити транспортну документацію. Фірма «А» вже оформила необхідні документи із підготовки товару до відвантаження, а також комерційні, страхові та митні товаросупроводжувальні документи.

а) Які транспортні документи повинна оформити фірма «А», якщо вантаж перевозиться залізничним транспортом?

б) Які транспортні документи повинна оформити фірма «А» у разі морських перевезень вантажу?

14.6. Завдання для індивідуальної роботи

1. Транспортні послуги в системі зовнішньоекономічних відносин.

2. Організація зовнішньоекономічних перевезень.

3. Специфіка діяльності транспортно-експедиційних підприємств.

4. Міжнародна логістика.

5. Методика визначення ціни за транспортне обслуговування.

6. Подвійна роль транспорту у зовнішній торгівлі. Фактори, що впливають на розвиток світового ринку транспортних послуг.

7. Фактори, що впливають на вибір транспорту. Конвенції, що регулюють міждержавні перевезення вантажів і пасажирів.

8. Переваги і недоліки морських перевезень вантажів. Відмінності трампового і лінійного судноплавства. Структура чартерного договору.

9. Переваги і недоліки залізничних та автомобільних перевезень.

10. Специфіка авіап перевезень у зовнішній торгівлі.
11. Транспортні умови зовнішньоторговельних угод купівлі-продажу товарів та порядок оформлення міжнародної транспортної документації.
12. Інфраструктурний аспект зовнішньоекономічної діяльності.
13. Фрахтові операції в міжнародних перевезеннях та оцінка їх ефективності.

Література

1. Васильківський Д. М. Конкуренція в міжнародному бізнесі: конспект лекцій / Д. М. Васильківський, О. Ф. Яременко. – Хмельницький: ХНУ, 2007. – 83 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. 5-е изд. перераб. и доп. / Под ред. Стровского Л.Е. – М. : Юнити, 2010. – 503 с.
3. Голиков А. П. Международные экономические термины: словарь-справочник/ А. П. Голиков, А. П. Черномаз. – К.: ЦУЛ., 2008. – 376с.
4. Дідківський М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. - К. : Знання, 2009. - 462 с.
5. Дроздова Г. М., Олейнікова С.С. Документація в зовнішньоекономічній діяльності: Навч. посібник / Донецький держ. ун-т управління. – Донецьк: ДонДУУ, 2010. – 256 с.
6. Єрмакова О. А. Зовнішньоекономічна діяльність регіону: навчальний посібник/ О.А. Єрмакова, Ю.Г. Козак – Одеса, 2013. – 332 с.
7. Жудро М. К. Внешнеэкономическая деятельность: практикум. – Минск: Издательство Гревцова, 2010. – 164 с.
8. Загородній А. Зовнішньоекономічна діяльність: Термінологічний словник/ Анатолій Загородній, Геннадій Вознюк,. - К.: Кондор, 2010. - 166 с.
9. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник; 2-ге вид., перероб. та доп / За ред. Козака Ю. Г., Логвінової Н. С., Сіваченка І. Ю. - Київ: Центр навчальної літератури, 2006. — 792 с.
10. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навч. посіб. / За ред. О. В. Шкурупій. – К: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
11. Методичні рекомендації до семінарських та практичних занять з дисципліни «Основи зовнішньоекономічної діяльності». Підготовлено для студентів факультету «Економіка транспорту» усіх форм навчання спеціальності «Менеджмент організацій». Нечай Н. П., Козлов В.С., Реброва А. Ю. - Донецьк: ДонІЗТ, 2010, 113 с.

ТЕМА 15. РИЗИКИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ СТРАХУВАННЯ

Навчальні цілі:

- ❖ розкрити сутність ризику у зовнішньоекономічній діяльності;
- ❖ охарактеризувати класифікацію ризиків у зовнішньоекономічній діяльності;
- ❖ обґрунтувати особливості страхування зовнішньоекономічної діяльності;
- ❖ виявити специфіку страхування вантажів при експортно-імпортних операціях;
- ❖ охарактеризувати стан та особливості формування страхового ринку в Україні.

15.1. Ключові терміни та поняття

«Аварія» у страховій справі – часткова втрата або пошкодження основного вантажу судна, викликана будь-якими подіями, що можуть відбутися із судном у морі (зіткнення суден, пожежа або вибух на судні, посадка судна на міліну, викид на берег тощо).

Валютні ризики – це ризики валютних втрат, пов'язані зі зміною курсу валюти платежу під час здійснення зовнішньоторговельних операцій.

Виключення ризиків – це відмова від здійснення будь-яких дій, пов'язаних з можливістю появи ризиків у ЗЕД.

«Загальна аварія» у страховій справі – часткова втрата або пошкодження основного вантажу судна, що викликано діями капітана (у загрозовій ситуації) для врятування всього судна.

Збитки за загальною аварією – збитки, понесені внаслідок зроблених навмисних, доцільних і надзвичайних витрат з метою рятування судна, фрахту і вантажів, що перевозяться на судні, від загальної для них небезпеки.

Зменшення ризиків – це прийняття рішень, які дають змогу знизити рівень витрат від прийнятих ризиків.

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

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

Карго – страхування вантажу або майнових інтересів, юридично пов'язаних з вантажем, що перевозиться.

Каско – страхування транспортних засобів.

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

Маркетингові ризики – пов'язані з реалізацією товару на ринках збуту.

Навмисні витрати – це витрати не випадкові, а обґрунтовані свідомими діями капітана чи інших відповідальних осіб. Під розумними витратами розуміють навмисні витрати, виправдані обставинами, що склалися.

Передача ризиків – коли підприємство передає відповідальність за ризики своєму партнеру або третій особі.

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

Політичні ризики – це можливість виникнення збитків чи скорочення розмірів прибутку внаслідок державної політики регулювання зовнішньоекономічних відносин.

Прийняття ризиків – коли підприємство бере на себе відповідальність за проведення зовнішньоекономічної операції та ризики, пов'язані з нею.

Ризики – це можливі несприятливі події, що можуть відбутися, і в результаті яких можуть виникнути збитки, майнові втрати учасників ЗЕД.

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

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

Страхування зовнішньоекономічної діяльності підприємств – це міжнародні економічні відносини з захисту майнових інтересів суб'єктів господарювання протягом періоду, в якому відбуваються

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

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

Франшиза – це частка самоутримання страхувальника, що виражається у відсотках до страхової оцінки.

Фрахт – провізна плата власникові транспорту за перевезення вантажів.

Хеджування – методи управління ризиками, пов'язані з падінням цін на біржові товари, фондові цінності та несприятливим падінням курсу валют з використанням ф'ючерсів і опціонів.

Ціновий ризик – небезпека валютних втрат від зміни валютного курсу у період з моменту підготовки контракту до його укладання.

15.2. Питання для самоконтролю

1. Наведіть систематизацію ризиків у ЗЕД.
2. В чому полягає економічна сутність страхування?
3. Які найважливіші особливості страхування у ЗЕД?
4. Назвіть основні види страхування в зовнішньоекономічній діяльності.
5. Хто є носіями страхового інтересу?
6. Розкрийте сутність укладання угоди страхування.
7. Які Ви знаєте основні умови страхового поліса?
8. В чому полягає сутність транспортного страхування зовнішньоторговельних вантажів?
9. Які зобов'язання за договором транспортного страхування вантажів виникають у страховій організації, коли виникають обумовлені в договорі небезпеки або випадковості?
10. Що має бути зазначено в договорі страхування?
11. Які види страхування передбачаються Правилами транспортного страхування вантажів?
12. Де розглядаються суперечки щодо транспортного страхування?
13. З якого моменту договір страхування вантажів вважається укладеним?
14. Як можна охарактеризувати стан страхового ринку в Україні?

15. Які ризики супроводжують зовнішньоекономічні процеси і яким чином здійснюється їх страхування?

15.3. Тестові завдання для самоперевірки

1. До якого виду страхування в ЗЕД належать операції майнового страхування?

- 1) страхування вантажу;
- 2) страхування експортних кредитів;
- 3) страхування відповідальності виробників товару;
- 4) страхування від нещасних випадків.

2. До якого виду страхування в ЗЕД належать операції страхування відповідальності?

- 1) страхування вантажу;
- 2) страхування експортних кредитів;
- 3) страхування відповідальності виробників товару;
- 4) страхування від нещасних випадків.

3. До якого виду страхування в ЗЕД належать операції особистого страхування?

- 1) страхування вантажу;
- 2) страхування експортних кредитів;
- 3) страхування відповідальності виробників товару;
- 4) страхування від нещасних випадків.

4. До якого виду страхування в ЗЕД належать операції перестраховування?

- 1) страхування вантажу;
- 2) страхування експортних кредитів;
- 3) страхування відповідальності виробників товару;
- 4) страхування від нещасних випадків.

5. Які документи відносять до страхових:

- 1) зовнішньоторговельний контракт;
- 2) страховий сертифікат;
- 3) декларація;
- 4) ветеринарні і санітарні посвідчення.

6. Договір страхування вважається укладеним за наявності:

- 1) угоди страхування;
- 2) оплати страхової премії;
- 3) страхового полісу;
- 4) страхового полісу і оплати страхової премії.

7. Хто несе відповідальність за відшкодування частки вартості понад страхової суми:

- 1) страховик;
- 2) страхувальник;
- 3) експортер і імпортер.

8. Збитки при загальній аварії розподіляються між судном, вантажем, фрахтом:

- 1) непропорційно їх вартості;
- 2) пропорційне їх вартості;
- 3) рівними частками незалежно від вартості.

9. Як називають операції з страхування транспортних засобів?

- 1) чартер;
- 2) карго;
- 3) аваль;
- 4) каско.

10. При реалізації товару на умовах CIF, згідно якого Правилу лондонських страховачів укладається угода страхування:

- 1) без відповідальності за пошкодження, крім загибелі судна;
- 2) з відповідальністю за всі ризики;
- 3) з відповідальністю за часткову аварію;
- 4) з відповідальністю за загальну аварію.

11. Важливим моментом транспортного страхування у ЗЕД являється:

- 1) наявність матеріального інтересу у суб'єкту, який страхується;
- 2) відсутність матеріального інтересу у суб'єкта, який страхується;
- 3) наявність матеріального інтересу у суб'єкта, що страхує.

12. Де розглядаються суперечки щодо транспортного страхування

- 1) у Торгово-промисловій палаті;
- 2) у місцевих судових органах;
- 3) у Міжнародній морській організації;
- 4) в арбітражному суді.

13. Згідно міжнародних норм страхування, страхове відшкодування сплачується:

- 1) у валюті експортера;
- 2) у валюті імпортера;
- 3) у тій валюті, в якій була сплачена страхова премія;
- 4) у іншій валюті, ніж була сплачена страхова премія.

14. Збитки при загальній аварії розподіляються між судном, вантажем, фрахтом:

- 1) не пропорційно їх вартості;
- 2) пропорційно їх вартості;
- 3) рівними частками незалежно від вартості.

15. Хто несе відповідальність за відшкодування частки вартості понад страхової суми:

- 1) страхувач;
- 2) страхувальник;
- 3) експортер і імпортер.

16. У кого акумулюються страхові внески?

- 1) у страхувача;
- 2) у страхувальника;
- 3) у третьої сторони.

17. Який вид страхування найбільш поширений в міжнародній торговельній практиці?

- 1) морське;
- 2) повітряне;
- 3) наземне.

18. Момент переходу ризику повної втрати або випадкового пошкодження товару з продавця на покупця при базисі поставки «FOB» згідно «Інкотермс – 2010» відбувається:

- 1) при пересуванні товару через поручні судну в порту призначення;
- 2) при пересуванні товару через поручні судну в порту відвантаження;
- 3) при розміщенні товару на складі порту відвантаження;
- 4) при розміщенні товару на складі порту призначення.

19. При якому базисі поставки згідно «Інкотермс – 2010» обов'язки з страхування приймає на себе продавець?

- 1) Ex Works;
- 2) CIF;
- 3) FOB;
- 4) FAS.

20. Хто укладає договір страхування і сплачує страхову премію за умов СІР згідно «Інкотермс – 2010»?

- 1) покупець або продавець за домовленістю;
- 2) продавець;
- 3) покупець.

21. Хто забезпечує страхування вантажів проти ризиків покуця щодо втрати або пошкодження товару під час перевезення за умов СІР згідно «Інкотермс – 2010»?

- 1) покупець;
- 2) перевізник;
- 3) продавець;
- 4) перевізник за домовленістю з продавцем.

22. При якому базисі поставки обов'язки зі страхування згідно «Інкотермс – 2010» приймає на себе покупець?

- 1) Ex Works;
- 2) CIF;
- 3) FOB;
- 4) FAS.

23. При базисі поставки СІР згідно «Інкотермс – 2010» момент переходу ризику повної втрати або випадкового пошкодження товару з продавця на покуця відбувається:

- 1) при пересуванні товару через поручні судна в порту відвантаження;
- 2) при пересуванні товару через поручні судна в порту призначення;
- 3) при розташуванні товару на складі порту відвантаження;
- 4) при розташуванні товару на складі порту призначення.

24. При базисі поставки DEP згідно «Інкотермс – 2010» момент переходу ризику повної втрати або випадкового пошкодження товару з продавця на покуця відбувається:

- 5) при пересуванні товару через поручні судна в порту відвантаження;
- 6) при пересуванні товару через поручні судна в порту призначення;
- 7) при розташуванні товару на складі порту відвантаження;
- 8) при розташуванні товару на складі порту призначення.

25. Як у міжнародній практиці морського страхування називають частку, що складає долю відповідальності страхувальника при визначенні страхової суми?

- 1) диспача;
- 2) канцелінг;
- 3) франшиза;
- 4) аутрайт.

Правильно/неправильно

1. При проведенні зовнішньоекономічних операцій слід врахувати фактори ризиків, пов'язані з платіжним потенціалом країни-дебітора:

правильно / неправильно.

2. Інформацію про ризики по конкретній країні можна отримати, використавши періодичні публікації консалтингових фірм, що спеціалізуються на оцінках ризиків:

правильно / неправильно.

3. Запобігти виникненню інноваційного ризику можливо тільки шляхом проведення ретельних маркетингових досліджень, спрямованих на виявлення потреб споживачів на тому ринку, де функціонує підприємство:

правильно / неправильно.

4. Валютний ризик з моменту укладання контракту до моменту платежу не можна нейтралізувати за допомогою контрактних і неконтрактних методів захисту:

правильно / неправильно.

5. Головна проблема управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності підприємства полягає в управлінні тими ризиками, настання яких не залежить від зусиль підприємств:

правильно / неправильно.

6. Обов'язок страховика щодо відшкодування збитків виникає лише при настанні страхової події, застереженої у полісі:

правильно / неправильно.

7. Страховик має відповідальність за відшкодування частини вартості понад страхову суму:

правильно / неправильно.

8. Страхування зовнішньоекономічної діяльності є комплексом різновидів страхування, що забезпечують захист інтересів вітчизняних і зарубіжних суб'єктів господарювання в міжнародному співробітництві:

правильно / неправильно.

9. Використання посередників не дає можливість розширити пропозицію страхових послуг, взяти на відповідальність виробничі та комерційні ризики, які не може вирішити страхова компанія:

правильно / неправильно.

10. Страхувальниками не можуть бути власник вантажу, заставоутримувач, перевізник:

правильно / неправильно.

15.4. Вправи та задачі

1. Вартість об'єкта страхування – 5 млн. грн. У результаті пожежі загинуло майно, тобто збиток страхувальника склав 5 млн. грн.

Яка сума страхового відшкодування при системі страхової відповідальності за дійсною вартістю майна?

2. Вартість об'єкта страхування – 10 млн. грн., страхова сума – 5 млн. грн. Збиток страхувальника в результаті ушкодження об'єкту – 4 млн. грн. Знайти суму страхового відшкодування при системі пропорційної страхової відповідальності?

Методичні рекомендації до виконання завдання

Страхування за системою пропорційної відповідальності означає неповне страхування вартості об'єкту. Величина страхового відшкодування за даною системою визначається за формулою:

$$CB = \frac{CC \times Z}{BO},$$

де СВ – величина страхового відшкодування, грн.;

СС – страхова сума за договором, грн.;

Z – фактична сума збитку, грн.;

BO – вартісна оцінка об'єкту страхування, грн.

3. Автомобіль застрахований за системою першого ризику на суму 50 млн. грн. Збиток, нанесений автомобілю в результаті аварії, склав 30 млн. грн. знайти суму страхового відшкодування.

4. Вартість застрахованого майна показана в сумі 4 млн. грн., дійсна вартість – 6 млн. грн. У результаті крадіжки збиток склав 5 млн. грн. Знайти суму страхового відшкодування при страхуванні за системою дробової частини.

Методичні рекомендації до виконання завдання

При страхуванні за системою дробової частини по показній вартості страхувальник одержує покриття ризику, виражене натуральним дробом або у відсотках. Відповідальність страховика обмежена розмірами дробової частини, тому страхова сума буде менше показної її вартості. Страхове відшкодування буде дорівнювати збитку, але не може бути вище страховий суми. У випадку, коли показна вартість дорівнює дійсній вартості об'єкту, страхування по системі дробової частини відповідає страхуванню першого ризику.

Якщо показна вартість менше дійсної вартості, страхове відшкодування розраховується за формулою:

$$CB = \frac{PB \times Z}{BO},$$

де СВ – страхове відшкодування, грн.;

PB – показна вартість, грн.;

Z – фактична сума збитку, грн.;

ВО – вартісна оцінка об'єкту страхування, грн.

5. Майно застраховане за системою відновлюваної вартості. В результаті настання страхового випадку сума збитку склала 2 тис. грн. Знос застрахованого майна становить 1,5 тис. грн. Вартість нового майна відповідного виду становить 5 тис. грн. Знайти суму страхового відшкодування.

6. Застрахована сума доходу за експортною операцією експортера за системою граничної відповідальності склала 6500 грн., фактичний рівень доходу склав 5700 грн. Знайти суму страхового відшкодування.

7. За договором страхування передбачена умовна франшиза «вільно від 1%». Страхова сума – 100 млн. грн. Фактичний збиток склав 0,8 млн. грн. Яка сума страхового відшкодування?

8. За договором страхування передбачена умовна франшиза «вільно від 1 млн. грн.»). Фактичний збиток склав 1,7 млн. грн. Знайти суму відшкодування.

9. За договором страхування передбачена безумовна франшиза в розмірі 1% від суми збитку. Фактичний збиток склав 5000 тис. грн. Знайти суму страхового відшкодування.

10. Товариство з обмеженою відповідальністю, яке займається виробництвом товарів народного споживання, вирішило застрахувати своє майно вартістю 300 тис. грн. на 70% з відповідальністю за додатковий ризик – крадіжку зі зломом. Тарифна ставка по страхуванню майна складає 0,4 грн. зі 100 грн. страхової суми. За додаткову відповідальність (викрадення і т.п.) додатково стягується 1 грн. за кожен додатковий страховий випадок. Розрахуйте суму страхових платежів.

15.5. Ситуаційні завдання

1. Існує виробнича фірма, яка займається виробництвом певного асортименту продукції та складається з головної компанії (ГК) та трьох дочірніх компаній (рис. 15.1). До функцій головної компанії належать виробництво сировини та закупки комплектуючих; укладання контрактів; організація фінансування; проведення маркетингової політики та загальна координація діяльності компанії.

На наступному рівні знаходяться дочірні компанії. Кожна з них

має свою організаційну структуру, які є аналогічними зі структурною діаграмою дочірньої компанії К1 (рис. 15.2).

Зробити аналіз структурних діаграм та визначити:

1) Які форми ризику можливо визначити за допомогою структурних діаграм?

2) У чому полягають ризики, зумовлені дублюванням?

3) У чому полягають ризики, зумовлені концентрацією?

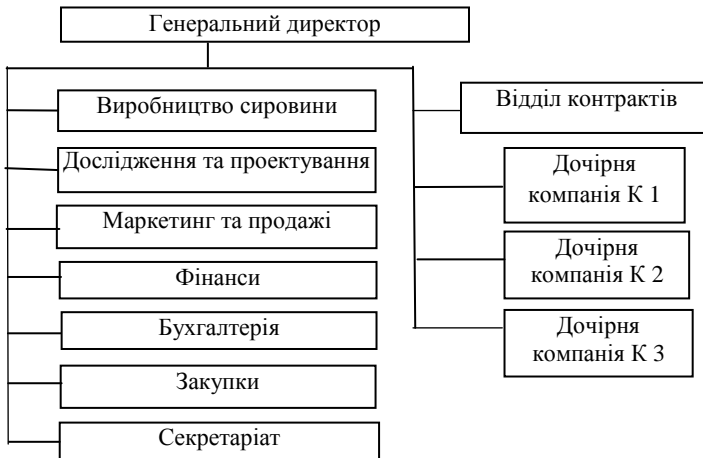


Рис. 15.1 – Структура виробничої фірми

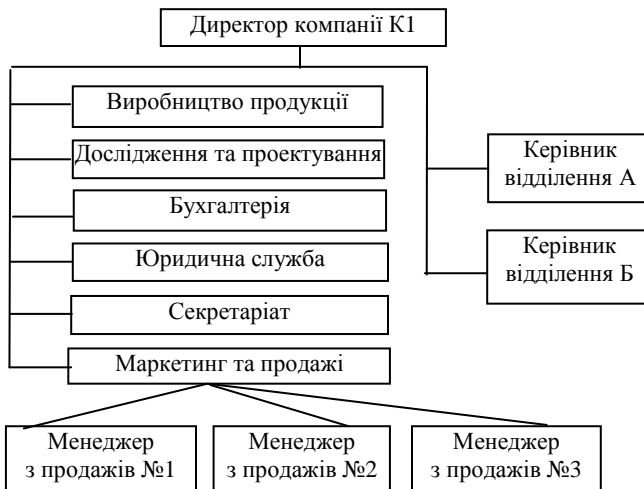


Рис. 15.2 – Структура дочірньої компанії К 1

2. Дослідження асортиментного ризику торговельного підприємства ТБ «Центральний» здійснюється експертним методом. Для оцінки ризику обрано 10 факторів.

Для роботи експертів розроблено фактор-карту (табл. 15.1).

Таблиця 15.1– **Фактор-карта для оцінки рівня ризику**

Фактори, що обумовлюють рівень ризику	Низький ризик		Середній ризик		Високий ризик	
	Характеристика фактору	К-ть балів	Характеристика фактору	К-ть балів	Характеристика фактору	К-ть балів
1	2	3	4	5	6	7
1. Спеціалізація торговельного підприємства	товари повсякденного попиту	0-5	змішаний асортимент товарів повсякденного та мінливого попиту	5-10	товари мінливого попиту	10-15
2. Контингент покупців	широке коло покупців з середнім рівнем доходів	0-5	обмежене коло покупців з середнім та високим рівнем доходів	5-10	вужке коло покупців з високим рівнем доходів	10-15
3. Характер вивчення споживчого попиту	систематично на базі використання усіх можливих методів та прийомів	5-10	періодично на базі використання деяких можливих методів та прийомів	10-15	одноразово або взагалі не вивчається	15-20
4. Характер товарної пропозиції на товари, що реалізуються	є можливість вибору та узгодження товарного асортименту по всіх товарах	5-10	є можливість вибору та узгодження товарного асортименту по деяких товарах	10-15	можливості вибору та узгодження товарного асортименту практично відсутні	15-20
5. Широта вибору асортименту	у межах однієї товарної групи	0-5	обмежена кількома товарними групами	5-10	максимально можлива	10-15

Продовження табл. 15.1

1	2	3	4	5	6	7
6. Оновлення асортименту	до 20 %	0-5	20-50 %	5-10	50-100 %	10-15
7. Коефіцієнт закінченості покупки	0,25-0,44	5-10	0,16-0,25	10-15	0,01-0,05	15-20
8. Відповідність структури закупки та реалізації товарів (відхилення у %)	до 10 %	5-10	10 - 20%	10-15	більше 20 %	15-20
9. Швидкість обігу товарних запасів, днів	до 30 днів	10-20	30 - 45 днів	20-30	більше 45 днів	30-40
10. Частка залежалих та неходових товарів в товарних запасах, %	до 5 %	10-20	5 - 10 %	20-30	більше 10 %	30-40

Результати роботи експертів узагальнюються у вигляді табл. 15.2.

Таблиця 15.2 – Дослідження асортиментного ризику ТБ
«Центральний»

Фактори, що обумовлюють рівень ризику	Характеристика фактору для підприємства, що досліджується	Бали для оцінки рівня ризиків
1	2	3
1. Спеціалізація торговельного підприємства	Товари повсякденного попиту з незначним включенням (до 5%) товарів мінливого попиту	
2. Контингент покупців	Широке коло з середнім рівнем доходів	
3. Характер вивчення споживчого попиту	Практично не вивчається, оцінюється лише експертно	
4. Характер товарної пропозиції	Є можливість вибору та узгодження асортименту	
5. Широта асортименту	Максимально можлива	
6. Оновлення асортименту, %	до 10%	
7. Коефіцієнт закінченості покупки	0,3	

Продовження табл. 15.2

1	2	3
8. Відповідність структури закупки та реалізації (відхилення в %)	15%	
9. Швидкість обігу товарних запасів, днів	37 днів	
10. Частка залежалих та неходових товарів у товарних запасах, %	3%	

Загальна кількість балів та ступінь їхньої варіації за окремими факторами не регламентується.

1) Зробити бальну оцінку дії кожного ризик-фактору.

2) Визначити загальний ступінь асортиментного ризику підприємства.

15.6. Завдання для індивідуальної роботи

1. Управління ризиками при здійсненні експортних (імпортних) операцій.

5. Управління валютними ризиками при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

6. Управління господарськими ризиками та запобігання банкрутству на підприємстві – суб'єкті зовнішньоекономічної діяльності.

7. Визначення та управління валютними ризиками при здійсненні підприємством зовнішньоекономічної діяльності.

8. Страхування вантажів при здійсненні фірмою експортних (імпортних) операцій.

9. Страхування ризиків коливання курсів валют при здійсненні фірмою експортних (імпортних) операцій.

10. Управління зовнішніми ризиками на підприємстві – суб'єкті зовнішньоекономічної діяльності.

Література

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. 5-е изд. перераб. и доп. / Под ред. Стровского Л.Е. – М.: Юнити, 2010. – 503 с.

2. Дідківський М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. – К.: Знання, 2009. – 462с.

3. Єрмакова О. А. Зовнішньоекономічна діяльність регіону

[Текст]: навчальний посібник / О.А. Єрмакова, Ю.Г. Козак – Одеса, 2013. – 332 с.

4. Жудро М.К. Внешнеэкономическая деятельность: практикум. – Минск: Издательство Гревцова, 2010. – 164 с.

5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник; 2-ге вид., перероб. та доп. / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С., Сіваченка І.Ю. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 792с.

6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. / За ред. О.В. Шкурупій. – К: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.

7. Козак, Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств [Текст]: кредитно – модульний курс. Навч. посіб. / Ю.Г. Козак. – К.: ЦНЛ, 2010. – 286 с.

8. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Столярчук Я.М. Практикум з міжнародного економічного аналізу: тести, вправи та задачі, проблемні ситуації, ділові ігри: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 292 с.

9. Пазуха М.Д. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчально-методичний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 230 с.

10. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник. – 7-е изд, испр. и доп. М.: Издательство: Дашков и К, 2010. – 500 с.

11. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.

12. Верченко П.І. Багатокритеріальність і динаміка економічного ризику (моделі та методи) : монографія / П.І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2006. – 272 с.

13. Гончаренко Л.П. Риск-менеджмент : учеб. пособие / Л.П. Гончаренко, С.А. Филин. – М.: КНОРУС, 2006. – 216 с.

14. Илаев А.А. Методы оптимизации управленческих решений в условиях риск-менеджмента. : учебно-практич. пособие / А.А. Илаев, Р.Р. Ларина, И.Ю. Гришин, С.А. Илаев. – Ялта: ИТ “Ариал”, 2011. – 158 с.

ТЕМА 16. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Навчальні цілі:

- ❖ розкрити сутність ефективності зовнішньоекономічних операцій;
- ❖ систематизувати аналітичні показники ЗЕД підприємства;
- ❖ визначити принципи розрахунку показників ефективності зовнішньоекономічної операції;
- ❖ обґрунтувати оцінку виконання зобов'язань з експортних та імпорتنих операцій підприємств;
- ❖ охарактеризувати економічну ефективність зовнішньоекономічних угод.

16.1. Ключові терміни та поняття

Абсолютні показники – характеризують масштаб операцій підприємства, його виробничу потужність, підсумки виробничої й збутової діяльності та ін. та містяться в оперативній і фінансовій звітності фірми.

Валовий прибуток – це показник, що залежить від обсягу продажів, прибутковості (різниця між чистими витратами й чистою продажною ціною) і системи заходів з реалізації.

Витрати – грошова вартісна оцінка виробничих ресурсів, які залучилися до господарського обігу (вартість сировини, матеріалів, енергії, трудових ресурсів, послуг сторонніх організацій, обов'язкові відрахування в різні державні фонди та інші витрати, без яких торгова угода не може бути здійснена).

Відносні показники – це коефіцієнти, що показують співвідношення, отримані розрахунковим шляхом або співвіднесенням абсолютних показників.

Економічна ефективність зовнішньої торгівлі на макроекономічному рівні – це ступінь економії національної праці, що досягається країною шляхом її участі в міжнародному розподілі праці та зовнішньоторговельному обміні.

Економічна ефективність на рівні підприємства – це ступінь збільшення доходу від зовнішньоторговельних операцій.

Ефективність експорту підприємства – це показник, що визначається як співвідношення чиста виручка в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки до обсяг продажу за експортом (грн.).

Конкурентоспроможність товару – це його корисність у якості споживчої вартості в конкретних умовах (виявлення із групи аналогічних товарів такий, що відповідав би певним характеристикам і користувався б найбільшим попитом, який здатний задовольняти конкурентну потребу покупця (технічні характеристики товару, ціна, престиж фірми-виготовлювача, здатність фірми організувати дієву систему післяпродажного обслуговування та ін.)

Конкурентоспроможність фірми – це можливість запропонувати товар, що задовольняє конкурентним вимогам споживача, у необхідній кількості, у потрібний термін і на найбільш вигідних умовах (ціна, базисні умови поставки, організація технічного обслуговування, надання кредиту і т.д.).

Показники економічного потенціалу фірми – це показники, які окремо або в сукупності дають у кількісному або вартісному вираженні оцінку матеріально-виробничої бази фірми, результатів її фінансової діяльності, масштабів операцій фірми і т.д. (активи, продажі, чистий або валовий прибуток, основний капітал, обіговий капітал, капіталовкладення, власний і позиковий капітал, капіталізований прибуток, виробничі потужності, науково-дослідна база й видатки на НДДКР, загальне число зайнятих).

Результати – грошова, вартісна оцінка отриманого прибутку для підприємства (грошові надходження за відправлену продукцію, виконані роботи та послуги, вартість отриманого товару, робіт, послуг та ін.)

Рентабельність активів (total assets return) – це показник, що визначається як співвідношення чистого прибутку за звітний період до суми активів (підсумку балансу) на кінець звітного періоду та показує ефективність використання інвестованого в майно фірми капіталу – основного й оборотного.

Рентабельність власного капіталу (return on equity) – свідчить про ефективність використання тієї частини капіталу, яка інвестована у фірму за рахунок власних джерел фінансування, і розраховується як співвідношення чистого прибутку за звітний період до розміру власного капіталу (балансової вартості) на кінець звітного періоду.

Рентабельність основного капіталу (fixed assets return) – це показник, що визначається як співвідношення чистого прибутку за звітний період до розміру основного капіталу за винятком амортизації на кінець звітного періоду.

Рентабельність продажів (profit margin) – це показник, що визначається як співвідношення валового або чистого прибутку до обсягу продажів за звітний період (рік).

16.2. Питання для самоконтролю

1. Що розуміють під економічним аналізом діяльності підприємств?
2. Які Ви знаєте види економічного аналізу?
3. Які чинники впливають на ефективність проведення експортних (імпортних) операцій?
4. З яких етапів складається аналіз проведення експортних (імпортних) операцій?
5. Від чого залежить рівень прибутковості зовнішньоторговельних операцій?
6. Які абсолютні (відносні) показники аналізу ефективності ЗЕД ви знаєте?
7. Назвіть основні соціально-економічні фактори впливу на результати ЗЕД підприємства.
8. Як визначається сальдо зовнішньоторгового товарообміну?
9. Розкрийте сутність розрахунку накладних витрат при експорті та імпорті товарів.
10. Назвіть основні етапи оцінки конкурентоспроможності експортного товару.
11. Які основні показники інтенсивності міжнародної торгівлі ви знаєте?
12. Охарактеризуйте технологію проведення оцінки стабільності зовнішнього ринку.
13. В чому полягає аналіз раціональності використання коштів у зовнішній торгівлі підприємства?
14. Охарактеризуйте вплив умов платежу та валютних курсів на розрахунок показників ефективності зовнішньоторгової операції.
15. Розкрийте зміст ефективності придбання та використання імпортного обладнання.

16.3. Тестові завдання для самоперевірки

1. Поточний (оперативний) аналіз спрямований на:

- 1) підготовку даних для визначення перспектив розвитку економіки, для складання проектів плану-прогнозу, для розрахунку економічної ефективності планованих операцій;
- 2) на підведення підсумків проробленої роботи;
- 3) на вивчення і контроль виникаючих процесів по експорту, імпорту і реалізації товарів, заходів і дій в ході експортно-імпортних операцій;
- 4) всі відповіді вірні.

2. В залежності від ступеня обхвату аналізом діяльності об'єднання і кола порушуваних питань, економічний аналіз поділяється на:

- 1) комплексний і тематичний;
- 2) поточний та оперативний;
- 3) поточний та завершальний;
- 4) тематичний та індивідуальний.

3. Основними завданнями аналізу зовнішньоекономічної діяльності є:

- 1) оцінка рівня, і якість виконання підприємством зобов'язань за контрактами з іноземними партнерами;
- 2) характеристика динаміки (розвитку) зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- 3) оцінка раціональності використання засобів, залучених для виконання зобов'язань за контрактами;
- 4) всі відповіді вірні.

4. Валютна ефективність експорту підприємства визначається як:

- 1) відношення валютних надходжень від експорту до витрат на виробництво та реалізацію продукції у гривневому вираженні;
- 2) відношення затрат на придбання експортної продукції до затрат на її виготовлення;
- 3) відношення надходжень від експорту у гривневому вираженні до повних витрат на експорт у валютних одиницях.

5. На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють:

- 1) ступінь збільшення доходу від зовнішньоторговельних операцій;
- 2) ступінь економії національної праці, що досягається участю в зовнішньоторговельному обміні;
- 3) різниця між валютним виторгом за експортований товар та повними витратами підприємства на експорт продукції.

6. Які існують типи аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежно від часу роботи і обов'язків за зовнішньоторговельними угодами:

- 1) попередній, поточний, наступний;
- 2) оперативний, господарчий;
- 3) соціально-економічний;
- 4) тематичний/локальний.

7. В залежності від часу проведення аналітичної роботи відносно планів і зобов'язань з торгових угод, застосовують:

- 1) попередній аналіз;
- 2) наступний;
- 3) поточний;
- 4) локальний.

8. В сферу якого економічного аналізу входить вивчення умов різних варіантів здійснення зовнішньоторговельних контрактів, обґрунтування, враховуючи різноманітні фактори, експортної і імпоротної ціни, видів поставок, форм розрахунків і платежів, засобів і маршрутів перевезення вантажів:

- 1) попередній;
- 2) поточний;
- 3) наступний;
- 4) локальний.

9. При якому виді аналізу охоплюється вся взаємозв'язана сукупність показників об'єднання, відбиваючих за визначений період повністю або частково його господарську, виробничо-комерційну, фінансову діяльність?

- 1) тематичний;
- 2) комплексний;
- 3) локальний;
- 4) кількісний.

10. Які показники при аналізі ЗЕД підприємства характеризують раціональність використання засобів у експортних і імпорتنих операціях?

- 1) кількісні;
- 2) якісні;
- 3) локальні;
- 4) вартісні.

11. До абсолютних показників відносять:

- 1) обсяг експорту;
- 2) індекс вартості;
- 3) індекс фізичного обсягу.

12. Інтегральний економічний ефект ЗЕД визначається як:

- 1) сума рентабельності за всіма експортними та імпорнтними угодами;
- 2) сума економічної ефективності експорту та імпорту товарів;
- 3) сума економічних ефектів за всіма експортними та імпорнтними угодами.

13. Для відповіді на питання, наскільки раціонально (по-господарському) використовувався оборотний капітал підприємства при експорті і імпорті товарів, необхідно вивчити:

- 1) оборот оборотного капіталу;
- 2) накладні витрати по експорту і імпорту товарів;
- 3) ефективність експорту і імпорту товарів;
- 4) всі відповіді вірні.

14. Розрізняють такі показники ефективності зовнішньо-економічної діяльності:

- 1) індекс структурних зрушень;
- 2) коефіцієнт технологічності окремого виду продукції;
- 3) економічна ефективність експорту або імпорту;
- 4) всі відповіді вірні

15. Що включається до накладних витрат при здійсненні експортно-імпорнтних операцій?

- 1) витрати з перевезення товарів;
- 2) витрати по збереженню товарів;
- 3) витрати з реалізації товарів;
- 4) витрати на здійснення міжнародних розрахунків.

16. Як накладні витрати відбиваються на ЗЕД підприємствах?

- 1) збільшують чистий прибуток;
- 2) зменшують чистий прибуток;
- 3) не впливають на чистий прибуток.

17. Яка залежність відноситься до кореляційної при аналізі ЗЕД підприємства?

- 1) зв'язок між ціною товару та виручкою за товар;
- 2) кількість товару і величина виручки за товар;
- 3) зв'язок між ціною та якістю товару;
- 4) зв'язок між величиною витрат на рекламу і розміром виручки за товар.

18. Одним із основних показників, що характеризують діяльність підприємства вважається:

- 1) прибуток;
- 2) собівартість товарів;
- 3) рентабельність;
- 4) період обертання товарів.

19. Яку із зазначених формул використовують при визначенні індексу структури?

- 1) $\sum K_1 P_1 / \sum K_0 P_0$;
- 2) $\sum K_1 P_1 / \sum K_1 P_0$;
- 3) $\sum K_1 P_0 / \sum K_0 P_0$;
- 4) $\sum K_1 P_0 / \sum K_1 P_0$.

20. Яку із зазначених формул використовують при визначенні середніх залишків?

- 1) $ОД = (C_0 \times Д) / C$;
- 2) $C_0 = (O_1/2 + O_2 + O_3 + O_4/2) / C$;
- 3) $C_0 = (O_1 + O_2 + O_3 + O_4) / C$.

21. В якому випадку фірма вважається платоспроможною (K – коефіцієнт платоспроможності)?

- 1) $K=1$;
- 2) $K < 1$;
- 3) $K > 1$.

22. При здійсненні експортно-імпортних операцій яка з зазначених формул використовується для визначення індексу ціни?

- 1) $\sum K_0 P_0 / K_0$;
- 2) $\sum K_1 / \sum K_0$;
- 3) $\sum K_1 P_1 / \sum K_0 P_0$;
- 4) $\sum K_1 P_1 / \sum K_1 P_0$.

23. Яку формулу слід використовувати при визначенні коефіцієнту платоспроможності фірми (K)?

- 1) $K =$ Активи, які реалізують на протязі визначеного строку / Зобов'язання, які належить погасити за цей строк;
- 2) $K =$ Зобов'язання, які належить погасити за протязі визначеного строку / Активи, які належить реалізувати за цей строк;
- 3) $K =$ Зобов'язання, які належить погасити на протязі визначеного строку \times Активи, які належить реалізувати за цей строк.

24. Яка формула застосовується при визначенні зовнішньоторговельної ціни на підставі корективи за «умовами ковзання»?

- 1) $P_1 = P_0 (A (a_1/a_0) + B (b_1/b_2) + C)$;
- 2) $\Pi_1 = C + I + H$;
- 3) $\Pi_n = C/n + I + H$;
- 4) $\Pi_1 = \Pi_0 \times k$.

25. Яка формула застосовується при визначенні зовнішньоторговельної ціни на підставі корективи за «умовами серійності»?

- 1) $P_1 = P_0 (A (a_1/a_0) + B (b_1/b_2) + C)$;

- 2) $\Pi_1 = C + I + H$;
- 3) $\Pi_n = C/n + I + H$;
- 4) $\Pi_1 = \Pi_0 \times k$.

Правильно/неправильно

1. На зміст звітності в тій або іншій країні впливають характер політичної й економічної системи, вид бізнесу, рівень інфляції, професійна й кваліфікаційна структура апарата керування, характер взаємин між компаніями й інвесторами:

правильно / неправильно.

2. Вартість або обсяг продукції, яку необхідно реалізувати, щоб одержати достатній валовий прибуток, який залишився після задоволення інших вимог, називають критичним обсягом продажів:

правильно / неправильно.

3. Критерієм економічної ефективності є економія національної праці як додаткове джерело зростання валового внутрішнього продукту та інших економічних і соціальних макропоказників:

правильно / неправильно.

4. Конкретний розрахунок показників ефективності не залежить від виду зовнішньоекономічної операції, її мети, умов та інших особливостей і конкретної угоди:

правильно / неправильно.

5. Показник валютної ефективності будь-якої зовнішньоекономічної операції характеризує купівельну силу валюти, її курс:

правильно / неправильно.

6. Якщо коефіцієнт валютної ефективності перевищує значення курсу валюти, то зовнішньоторговельна діяльність вважається ефективною:

правильно / неправильно.

7. Показники, які характеризують ступінь вигідності для підприємства зовнішньоекономічних операцій, доцільно розраховувати після укладання зовнішньоторговельних угод:

правильно / неправильно.

8. На показник ефективності зовнішньоекономічної діяльності не можуть впливати умови кредитування:

правильно / неправильно.

9. Визначення ефективності зовнішньоекономічних операцій зумовлює ступінь зацікавленості підприємства у виході на світовий ринок, дає змогу обґрунтувати окремі пропозиції щодо закупівлі та продажу певних товарів:

правильно / неправильно.

10. Економічний аналіз допомагає виявляти внутрішньогосподарські резерви підприємств, мобілізація яких сприяє більш точному виконанню зобов'язань, знижує собівартість імпортних операцій, підвищує рівень зовнішньоекономічних операцій та віддачі обігових коштів, покращує фінансовий стан підприємств:

правильно / неправильно.

16.4. Вправи та задачі

1. Компанія «Альфа» розглядає можливість налагодження зовнішньоторговельних зв'язків з Латвією. При цьому виникає потреба у детальному вивченні не тільки динаміки вартості, фізичного обсягу і цін майбутніх торговельних потоків, а й зміни умов торгівлі. З цією метою динаміку експорту й імпорту Латвії за два суміжні періоди (у відсотках), визначте показники умов зовнішньої торгівлі, що склалися за: 1) загальних умов; 2) валових умов; 3) реальних умов: індексу вартості експорту до індексу вартості імпорту (табл. 16.1):

Таблиця 16.1 – Вихідні дані

Зведений індекс	По експорту	По імпорту
Вартості експорту або імпорту (у поточних цінах)	112,5	124,6
Фізичного обсягу експорту або імпорту	104,1	103,8

Методичні рекомендації до виконання завдання

Показник (індекс) валових умов торгівлі є відношення індексу фізичного обсягу експорту до індексу фізичного обсягу імпорту.

Показник (індекс) реальних умов торгівлі обчислюється як відношення індексу цін експорту до індексу цін імпорту (в даному випадку відповідний індекс цін визначається діленням індексу вартості експорту або імпорту на індекс фізичного обсягу експорту або імпорту).

2. Стратегічним планом передбачається виконання зовнішньоторговельного контракту за торговельними обов'язками. Економічно обґрунтуйте доцільність виконання експортної операції на основі нижче наведених даних (табл. 16.2)

Таблиця 16.2 – Вихідні дані

(тис. ум. од.)

Товар	Базисний період			Звітний період		
	Кількість K_0	Ціна P_0	Вартість $K_0 P_0$	Кількість K_1	Ціна P_1	Вартість $K_1 P_1$
А	15	1,0	?	20	1,5	?
В	10	1,1	?	15	1,0	?
С	20	1,3	?	25	1,2	?
Разом:	?		?	?		?

А) Здійсність розрахунки:

- 1) Індексу вартості.
- 2) Індексу ціни.
- 3) Індексу фізичного обсягу.
- 4) Індексу структури.
- 5) Індексу кількості.

Б) З'ясуйте на основі аналізу:

- 1) Доцільність здійснення зовнішньоторговельної операції в цілому для підприємства.
- 2) Доцільність здійснення зовнішньоторговельної операції за окремими товарами.
- 3) Зробити порівняльний аналіз показників звітного періоду з базисним.

3. Умовне підприємство здійснює зовнішньоторговельні операції з іноземними фірмами, результати яких наведені у табл. 16.3:

Таблиця 16.3 – Вихідні дані

(тис. ум. од.)

Показники	І квартал		ІІ квартал	
	прибуток	збиток	прибуток	збиток
1. Комісія	15,0	--	16,0	--
2. Накладні витрати	--	7,0	--	7,7
3. Відсотки за кредит банку	--	0,8	--	0,9
4. Кошторисні витрати	--	1,6	--	1,6
5. Плануємі/неплануємі прибутки/збитки	15,0/--	9,4/0,1	16,0/0,3	10,2/--
6. Прибуток бруто	?	--	?	--
7. Сплати в бюджет	--	1,3	--	1,5
8. Прибуток нетто	?	--	?	--
9. Собівартість товарів	5,0		6,0	

А) Необхідно визначити:

- 1) Рентабельність фірми за I квартал; II квартал.
- 2) Рентабельність фірми за півріччя.

Б) За результатами розрахунків:

- 1) З'ясуйте доцільність зовнішньоторговельної операції для підприємства, виходячи з його рентабельності.
- 2) Обґрунтуйте фінансовий стан підприємства на основі отриманих показників.

4. Умовне підприємство здійснює зовнішньоторговельні операції з іноземними фірмами, результати яких наведені у табл. 16.4.

А) Необхідно визначити:

- 1) Оборотаємість товарів в днях за I квартал.
- 2) Оборотаємість товарів в днях за II квартал.

Таблиця 16.4 – Вихідні дані

(тис. ум. од.)

Види засобів	I квартал			II квартал			
	на 1.01	на 1.02	на 1.03	на 1.04	на 1.05	на 1.06	на 1.07
Товари	5,0	5,2	5,4	5,5	5,9	5,0	5,3
Заборгованість іноземних покупців	2,2	2,2	2,1	2,3	2,5	2,7	3,0
Разом:	?	?	?	?	?	?	?
Собівартість товарів	40,5			50,5			

Б) За результатами розрахунків:

- 1) Обґрунтуйте фактори, що позитивно впливають на прискорення обортаємості товарів у зовнішньоторговельній операції підприємства.
- 2) Визначте, яким чином показник обортаємості товарів впливає на ефективність діяльності підприємства.

5. Умовне підприємство здійснює зовнішньоторговельні операції з іноземними фірмами, результати яких наведені у табл. 16.5:

Таблиця 16.5 – Вихідні дані

(тис. ум. од.)

Складові ефективності	Умовні дані товару
1	2
Кількість одиниць	90
Ціна-брутто, грн. за одиницю	500
Відпускна ціна, грн. за одиницю	400

Продовження табл. 16.5

1	2
1. Виручка-брутто, тис. грн.	?
2. Накладні витрати за кордоном:	
- сума, тис. грн.	?
- % до виручки-брутто	8,0
Разом виручка-нетто	?
3. Внутрішня вартість	?
4. Прямі накладні витрати в Україні:	
- сума, тис. грн.	?
- % до внутрішньої вартості	10,0
Разом повна вартість, тис. грн.	?
Рівень ефективності, %	?

А) Необхідно визначити:

- 1) Повну вартість товарів.
- 2) Рівень ефективності зовнішньоторговельної операції.

Б) За результатами розрахунків:

- 1) З'ясуйте доцільність зовнішньоторговельної операції для підприємства, виходячи з рівня її ефективності.
- 2) Обґрунтуйте фінансовий стан підприємства на основі отриманих показників.

6. Умовне підприємство здійснює зовнішньоторговельні операції з іноземними фірмами, результати яких наведені у табл. 16.6:

Таблиця 16.6 – Вихідні дані

(тис. ум. од.)

Показники	План		Звіт	
	прибутки	збитки	прибутки	збитки
1	2	3	4	5
Комісія, всього	?	--	?	--
З експорту	12800	--	12400	--
З імпорту	15200	--	15170	--
Накладні витрати, всього	--	?	--	?
З експорту	--	10200	--	10100
З імпорту	--	7900	--	7808
Відсотки за кредити банку	--	?	--	?
З експорту	--	400	--	485
З імпорту	--	300	--	305
Кошторисні витрати	--	2400	--	2360
Разом плануемі прибутки і збитки	?	?	?	?

Продовження табл. 16.6

1	2	3	4	5
Неплануємі прибутки і збитки	--	--	410	320
Прибутки-брутто	?	--	?	--
Фіксовані платежі в бюджет	--	3680	--	3650
Фіксовані відрахування в організації	--	320	--	312
Прибутки-нетто	?	--	?	--

А) Необхідно визначити:

- 1) Прибуток-брутто підприємства.
- 2) Чистий прибуток підприємства.

Б) За результатами розрахунків:

- 1) Зробіть порівняльний аналіз показників звітного та планового періодів.
- 2) Обґрунтуйте фінансовий стан підприємства на основі отриманих показників.

7. Визначте коефіцієнт оборотності обігових коштів (K_o) фірми «Маграв», якщо є наступні показники зовнішньоекономічної діяльності фірми станом на 31 грудня звітного року (табл. 16.7):

Таблиця 16.7 – **Вихідні дані**

(тис. дол. США)

Показники	Значення
Грошові засоби	450
Біржові цінні папери номінальною вартістю	850
Товарно-матеріальні запаси	2700
Вартість реалізованих товарів	11000

8. Є наступні дані діяльності підприємства «AVS» у звітному році (табл. 16.8).

А) Визначити:

- 1) як змінилась кількість оборотів та тривалість одного обороту оборотних засобів у поточному році порівняно з попереднім при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємством «AVS»;
- 2) суму вивільнення або додаткового залучення оборотних засобів під впливом швидкості їх обертання.

Б) Зробити висновки.

Таблиця 16.8 – Вихідні дані

(тис. грн.)

Показники	Значення
1. Вартість реалізованої експортної продукції	2970
2. Залишки оборотних засобів:	
на 01.01	530
на 01.04	580
на 01.07	610
на 01.10	640
на 01.01	610
3. Кількість оборотів оборотних коштів у попередньому році (об.)	7

Методичні рекомендації до виконання завдання

Зміна кількості оборотів і тривалості обороту оборотних засобів за встановленими періодами оцінюється за допомогою індивідуальних індексів. Кількість оборотів поточного періоду розраховується за наступною методикою:

$$K_{об\ 1} = \frac{PP}{\bar{З}}$$

де PP – вартість реалізованої продукції у поточному році;

$\bar{З}$ – середні залишки оборотних коштів.

Індекс кількості оборотів розраховується за формулою:

$$I_{K\ об} = \frac{K_{об\ 1}}{K_{об\ 0}}$$

Індекс тривалості одного обороту оборотних засобів розраховується за формулою:

$$i_{Д} = \frac{\bar{Д}_1}{\bar{Д}_0}$$

де $\bar{Д}_1, \bar{Д}_0$ – середня тривалість одного обороту (днів) відповідно у поточному і базисному періодах.

9. Умовне підприємство укладає зовнішньоторговельну угоду з іноземною фірмою у 2016 році на експорт товару „В” на умовах EXW (згідно “Інкотермс 2010”). На основі даних, наведених у табл. 16.9, необхідно визначити повні витрати імпортера з придбання товару „В”.

Таблиця 16.9 – Вихідні дані

(грн.)

Показники	Розрахунок
1. Митна вартість одиниці товару „В”	7400
2. Митний тариф 15%	?
3. Сума акцизу за ставкою 35%	?
4. Збір за митне оформлення 0,15%	?
5. ПДВ, сплачений митниці за ставкою 20% від суми митної вартості з урахуванням митного тарифу і акцизу	?
6. Повні витрати імпортера з придбання товару „В”	?

За результатами розрахунків:

- 1) З’ясуйте доцільність зовнішньоторговельної операції для підприємства, виходячи з умов зовнішньоторговельного контракту.
- 2) Обґрунтуйте доцільність імпортової операції на основі повних витрат імпортера.

10. Обсяги зовнішньої торгівлі лісових підприємств України за 2013-2015 рр. зведено до табл. 16.10:

Таблиця 16.10 – Абсолютні показники зовнішньої торгівлі лісових підприємств України за 2013-2015 рр. (дол. США)

Показники	Роки		
	2013	2014	2015
Обсяги експорту, млн. дол. США	45,31	52,98	66,25
Темпи росту ланцюговим методом, %		116,9	125,0
Обсяги імпорту, млн. дол. США	3,60	3,52	3,47
Темпи росту ланцюговим методом, %		97,7	98,6
Сальдо зовнішньої торгівлі лісових підприємств, млн. дол. США	41,71	49,46	62,78
Темпи росту ланцюговим методом, %		118,6	126,9
Зовнішньоторговельний оборот, млн. дол. США	48,91	56,5	69,72
Темпи росту ланцюговим методом, %		115,5	123,4

- 1) Проаналізуйте зовнішньоторговельну діяльність лісових підприємств України за три роки.

2) Визначте такі відносні показники, як: індекс стану балансу, індекс концентрації експорту, індекс імпортової залежності та рівень самозабезпеченості.

Методичні рекомендації до виконання завдання

Індекс стану балансу розраховується як відношення обсягів експорту товарів і послуг до обсягів імпорту.

Індекс концентрації експорту розраховується як відношення експорту продукції до сукупного обсягу виробництва продукції.

Індекс імпортової залежності розраховується як відношення імпорту продукції до сукупного обсягу споживання цього виду продукції.

Рівень самозабезпеченості розраховується як відношення обсягу виробництва певного виду продукції до обсягу споживання певного виду продукції. Якщо показники зовнішньоекономічної діяльності галузі більше 100%, це означає що обсяги виробництва даного виду продукції у досліджуваній країні є більшими за обсяги її споживання, і це вказує на те, що підприємства-виробники цієї продукції націлені на експорт в інші країни, а ЗЕД в цілому є ефективною.

16.5. Ситуаційні завдання

1. На основі прикладів підсумкових звітів умовної фірми (табл. 16.11 і 16.12) зробити висновки щодо основних показників, що характеризують закордонну фірму.

Таблиця 16.11 – Підсумковий звіт з прибутку й збиткам за чотири роки (до 30 липня), тис. ф. ст.

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік
Обсяг продажів	1440	1600	2000	2400
Мінус матеріальні витрати на реалізовану продукцію	800	1000	1200	1520
Валовий прибуток	640 (44,4%)	600 (37,5%)	800 (40,0%)	880 (36,6%)
Видатки на реалізацію	160	190	200	240
Адміністративні витрати	160	180	200	240
Нарахування на зношування	120	130	120	140
Контрорські видатки	20	20	20	20
	500	520	540	640
Прибуток до сплати по відсотках	180	80	260	240

Продовження табл. 16.11

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік
Виплати відсотків по позичках	60	60	60	60
Прибуток до податків	120	20	200	180
Податок на корпорацію (50%)	60	10	100	90
Сплата податків	240	280	260	300
Нерозподілений прибуток	300	290	360	390
Мінус виплачені дивіденди	20	30	60	70
Нерозподілений прибуток	280	260	300	320

Таблиця 16.12 – **Заключний балансовий звіт (станом на 30 липня, тис. ф. ст.)**

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік
Задіяний капітал				
<i>Постійні активи</i>				
Земля й будівлі	800	900	800	1000
Машини й устаткування	500	560	520	660
Автотранспорт	80	60	100	120
<i>Поточні активи</i>				
Запаси	620	660	860	880
Дебіторська заборгованість	460	480	620	760
Каса (грошова готівка)	180	140	100	180
Мінус поточні зобов'язання	1260	1280	1580	1820
Заборгованість кредиторам	230	250	310	450
Накопичені видатки	70	80	90	120
Податки	60	10	100	90
	360	340	500	660
Поточні нетто-активи	900	940	1080	1160
Задіяний капітал, представлений у вигляді:	2280	2460	2500	2940
- акціонерного капіталу (звичайні акції номінальною вартістю 1 ф. ст.)	1400	1600	1600	2020
Нерозподілений прибуток	280	260	300	320
Капітал акціонерів	1680	1860	1900	2340
Довгострокові позички	600	600	600	600
	2280	2460	2500	2940

Методичні рекомендації до виконання завдання

1. *Балансовий звіт* визначає фінансове становище підприємства й складається з *активів* – керованих підприємством ресурсів, які служать джерелом одержання економічних вигід, і *пасивів* – поточних зобов'язань підприємства по сплаті минулих боргів, погашення яких приведе до відтоку капіталу. Чиста вартість капіталу – це частка акціонерів в активах підприємства до відрахування всіх пасивів. Балансовий звіт показує власний капітал підприємства після обліку вартості всіх його активів і відрахування всіх зобов'язань. Кошти, що заробило на підприємство, складаються із *трьох джерел*:

- 1) акціонерного капіталу (гроші, вкладені в підприємство на свій страх і ризик);
- 2) позичкового капіталу (гроші, взяті в борг і вкладені в справу);
- 3) резервів (отриманий підприємством прибуток, накопичений і знову вкладений у справу).

Існує *три способи вкладення грошей*:

- 1) постійні активи – придбані основні фонди, призначені для використання в процесі виробництва;
- 2) обіговий капітал – інвестиції, призначені для продажу або споживання в процесі виробництва;
- 3) інвестиції – гроші, вкладені в інші підприємства або утримані на депозиті з метою одержання відсотків.

2. *Обіговий капітал* – це необхідна частина капіталу, яка обертається в бізнесі. Частково він може бути у вигляді коштів у банку для оплати рахунків у міру настання строків платежів. Він може бути також у вигляді запасів матеріалів, незавершеної продукції чи контрактів або у вигляді запасів готових виробів, призначених для реалізації. Може бути також наданий покупцям у вигляді торговельного кредиту. Джерелами обігового капіталу звичайно є частково капітал і частково поточні зобов'язання. Чим більше його частина, покрита власним капіталом, тем сильніше підприємство. Достатній обсяг обігового капіталу дозволяє підприємству пережити труднощі з рухом грошових коштів. Нестача вільних коштів – одна зі звичайних причин банкрутства.

3. *Обіговий капітал як частина балансового звіту* показує зацікавленим сторонам фінансові можливості підприємства:

Обіговий капітал = Поточні активи – Поточні зобов'язання.

Можна судити про платоспроможність підприємства на підставі наступних співвідношень:

$$\text{Відношення обігового капіталу} = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

$$\text{Коефіцієнт ліквідності} = \frac{\text{Дебіторська заборгованість} + \text{Каса}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

Коефіцієнт ліквідності також називають *коефіцієнтом експрес-оцінки*. Цей показник дозволяє швидко визначити здатність підприємства виплатити свої борги в найближньому майбутньому. У сильного підприємства відношення обігового капіталу до поточних зобов'язань повинно бути приблизно 2:1, а коефіцієнт ліквідності – приблизно 1,5:1.

4. *Поточні активи* включають:

- запаси – матеріали, закуплені для виробництва товарів або забезпечення послуг, але ще невикористані (товари, закуплені для перепродажу, але ще непродані);
- дебіторську заборгованість – гроші, надані покупцям в якості товарного кредиту різного виду;
- касову або банківську готівку;
- інвестиції – депозити (депоновані кошти);
- авансові платежі – платежі авансом за видатки або закупівлі, ще незатребувані.

5. *Поточні зобов'язання* – короткострокові борги підприємства, що підлягають виплаті протягом 12 місяців. До них відносяться:

- заборгованість кредиторам (вартість товарів або послуг, закуплених підприємством, рахунки на які вже прийшли, але ще не оплачені);
- інша кредиторська заборгованість (вартість іншої короткострокової заборгованості, запропонованої законом, таких, як податок на додану вартість (VAT) або податок із заробітної плати (PAYE). VAT (value added tax) – податок на додану вартість, додається до ціни продукції й перекладається на споживачів, виручену суму виробник здає державі за винятком податку, включеного в ціни куплених їм матеріалів і компонентів; уперше введений у Франції в 1954 р. PAYE (pay as you earn) – система збору прибуткового податку у Великобританії (з 1994 р.): податки автоматично віднімаються із щотижневої або щомісячної заробітної плати;
- заборгованість банку (overdraft, O/D) – несплачена сума кредиту на основі короткострокових і коливних угод з банками;
- накопичені видатки (видатки на закупівлі, зроблені за минулі товарні періоди, рахунки на які ще не отримані).

6. Довгострокові зобов'язання:

- позичка на строк (гроші, надані підприємству фінансовим підприємством на певний строк, звичайно при фіксованій ставці; комерційна позичка на строк, взята для закупівлі);

- комерційна застава (позичка надається під заставу нерухомості).

7. *Capital* – це чиста вартість капіталу, вкладеного в підприємство його власниками, на папері. Існує просте рівняння:

Капітал = Активи - Зобов'язання або

Активи = Капітал + Зобов'язання;

Капітал = Інвестиції + Резерви.

Звіти готуються відповідно до вимог Закону про компанії. Проводяться аудит (ревізія) звітів незалежними аудиторами, а також щорічна державна реєстрація компаній. Користувачами звітів є інвестори (вкладники), позикодавці, товарні кредитори (їх цікавлять умови кредиту), персонал компанії (цікавить винагорода за працю, власний добробут), урядові органи (податкове обкладення), покупці.

16.6. Завдання для індивідуальної роботи

1. Шляхи підвищення ефективності міжнародних транспортно-експедиційних послуг.

2. Методичні підходи щодо удосконалення аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства України.

3. Резерви підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій.

4. Шляхи підвищення ефективності імпортних операцій підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

5. Ефективність імпортних комерційних угод.

6. Ефективність зовнішньоторговельних операцій і їх вплив на загальну рентабельність фірми.

7. Шляхи підвищення ефективності міжнародних транспортно-експедиційних послуг.

8. Формування і розподіл прибутку підприємства з іноземними інвестиціями.

9. Оцінка ефективності використання валютних інвестицій у спільному підприємстві.

10. Формування асортиментної політики та її вплив на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

11. Фрахтові операції в міжнародних перевезеннях та оцінка їх ефективності.

12. Транспортні умови зовнішньоторговельних контрактів, їх вплив на підвищення ефективності експортних (імпортних) операцій підприємства.

13. Оцінка фінансових результатів експортної (імпортної) діяльності фірми на зовнішньому ринку.

14. Співвідношення внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування, їх оптимізація та вплив на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

15. Раціональність використання коштів підприємством при здійсненні експортних (імпортних) операцій.

Література

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. 5-е изд. перераб. и доп. / Под ред. Стровского Л.Е. – М.: Юнити, 2010. – 503 с.

2. Дідківський М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. – К.: Знання, 2009. – 462 с.

3. Жудро М.К. Внешнеэкономическая деятельность: практикум. – Минск: Издательство Гревцова, 2010. – 164 с.

4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. / За ред. О.В. Шкурупій. – К: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.

5. Козак, Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : кредитно – модульний курс. Навч. посіб. / Ю.Г. Козак. – К.: ЦНЛ, 2010. – 286 с.

6. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Столярчук Я.М. Практикум з міжнародного економічного аналізу: тести, вправи та задачі, проблемні ситуації, ділові ігри: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 292 с.

7. Пазуха М.Д. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчально-методичний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 230 с.

8. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник. – 7-е изд, испр. и доп. М.: Издательство: Дашков и К, 2010. – 500 с.

9. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.

10. Вічевич, А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А.М. Вічевич, О.В. Максимець. – Львів: Афіна, 2004. – 140 с.

11. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. – 2-ге вид-ня, перероб. та доповн. – К.: Видавничий дім "Професіонал", 2009. - 216 с.

ТЕМА 17. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ НА ТЕРИТОРІЇ ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН

Навчальні цілі:

- ❖ визначити мету та завдання створення спеціальних економічних зон;
- ❖ дослідити світовий досвід використання режимів спеціальних економічних зон;
- ❖ надати класифікацію та характеристику видів ВЕЗ;
- ❖ розглянути цілі використання та основні види офшорних компаній;
- ❖ з'ясувати законодавчі обмеження щодо співпраці з офшорними компаніями.

17.1. Ключові терміни та поняття

Банківсько-страхові зони – це зони, в яких запроваджується особливо сприятливий режим здійснення банківських та страхових операцій в іноземній валюті для обслуговування нерезидентів. Офшорний статус надається банківським та страховим установам, що були створені за участю лише нерезидентів і обслуговують лише ту їхню підприємницьку діяльність, що здійснюється за межами України.

Вільна економічна зона – це частина території певної держави, де ввезені товари зазвичай розглядаються як товари, що знаходяться за межами митної території щодо права імпорту та відповідних податків і не підлягають митному контролю (згідно конвенції Кіото (травень 1973 р.).

Вільна митна зона – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари ввозяться на територію вільної митної зони та вивозяться з цієї території за межі митної території України із звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а українські товари ввозяться на територію вільної митної зони із оподаткуванням митними платежами та застосуванням заходів нетарифного регулювання (ст. 130 МКУ).

Вільні митні зони і порти (зовнішньоторговельні зони) – частина території держави, де товари іноземного походження можуть зберігатися, купуватися та продаватися без сплати мита і митних

зборів або з їх відстроченням (вільні порти (порто-франко), вільні митні зони (зони франко) та митні склади).

Експортно-транзитні (зони прикордонної торгівлі) – частина території держави на кордонах із сусідніми країнами, де діє спрощений порядок перетину кордону і торгівлі.

Комплексні виробничі зони – частина території держави, на якій запроваджується спеціальний (пільговий податковий, валютно-фінансовий, митний) режим економічної діяльності з метою стимулювання підприємства, залучення інвестицій у пріоритетні галузі господарства, розширення зовнішньоекономічних зв'язків, запозичення нових технологій, забезпечення зайнятості населення.

Метою створення спеціальних (вільних) економічних зон є залучення іноземних інвестицій та сприяння їм, активізація спільно з іноземними інвесторами підприємницької діяльності для нарощування експорту товарів і послуг, поставок на внутрішній ринок високоякісної продукції та послуг, залучення і впровадження нових технологій, ринкових методів господарювання, розвитку інфраструктури ринку, поліпшення використання природних і трудових ресурсів, прискорення соціально-економічного розвитку України.

Оншор (onshore) – це країна чи територія, в якій зареєстрована компанія, яка підлягає оподаткуванню та зобов'язана вести бухгалтерський облік в країні реєстрації. Оншор є протилежністю офшору.

Оншорна компанія – це компанія, яка була зареєстрована в країні, що не вважається податковим раєм, та зобов'язана подавати податкову і бухгалтерську звітність у відповідні контролюючі органи, є платниками податків країни, в якій була зареєстрована.

Офшорна зона (offshore – «поза берегом») – це різновид вільних економічних зон, що створюються на території всієї держави, або суб'єкту федерації (конфедерації), особливістю якої є створення для суб'єктів господарювання сприятливого валютно-фінансового, податкового режиму, високого рівня захищеності банківської та комерційної таємниці, лояльність державного регулювання, спрощені вимоги до ліцензування (офшорний центр (offshore center), податкова гавань (tax haven), корпоративна гавань (corporate haven), банківський притулок (bank haven), офшорна юрисдикція (offshore jurisdiction).

Офшорна компанія – це компанія, що користується пільгами у сфері оподаткування, і зареєстрована в офшорній зоні, тобто в країні або на території, що цілеспрямовано привертає міжнародний бізнес шляхом надання їй податкових пільг. Офшорна компанія не веде

господарської діяльності в країні своєї реєстрації, а власники цих компаній – нерезиденти цих країн.

Спеціальна (вільна) економічна зона (special/free economic zone) – це частина території держави, у межах якої встановлюється спеціальний правовий режим економічної діяльності.

Технологічні парки та технополіси (науково-технічні зони) – це території України, спеціальний правовий режим яких орієнтований на розвиток наукового і виробничого потенціалу.

Туристично-рекреаційні зони – це вільні економічні зони, які створюються в регіонах, що мають багатий природний, рекреаційний та історико-культурний потенціал, з метою ефективного його використання і збереження, а також активізації підприємницької діяльності (в т.ч. із залученням іноземних інвесторів) у сфері рекреаційно-туристичного бізнесу.

17.2. Питання для самоконтролю

1. Наведіть найбільш розповсюджені визначення поняття «вільна економічна зона».
2. Визначте передумови та переваги створення ВЕЗ.
3. Наведіть класифікацію цілей створення ВЕЗ.
4. Охарактеризуйте різновиди ВЕЗ.
5. Визначте характерні ознаки, притаманні найбільш розповсюдженим у світі вільним економічним зонам.
6. Наведіть закономірності розвитку ВЕЗ.
7. Наведіть систему пільг, що надаються на території ВЕЗ.
8. Охарактеризуйте історичні передумови формування вільних економічних зон.
9. Охарактеризуйте сучасний етап функціонування ВЕЗ.
10. Визначте особливості режиму економічної діяльності в СЕЗ.
11. Які функціональні типи спеціальних (вільних) економічних зон можуть створюватись на території України?
12. Визначте специфіку та особливості створення та розвитку ВЕЗ у світі.
13. Визначте характерні ознаки офшорних зон.
14. Чим відрізняється офшорна компанія від оншорної? З якою метою використовують офшорну компанію у зв'язці з оншорною компанією?
15. Визначте специфіку офшорного банківського бізнесу.

17.3. Тестові завдання для самоперевірки

1. Назвіть основні риси, що характеризують ВЕЗ:

- 1) в них відсутнє мито (або воно фіксується на мінімальному рівні) на ввіз та вивіз устаткування, вихідних і проміжних матеріалів, а також готової продукції на експорт;
- 2) існує пільговий режим оподаткування та вільний обіг конвертованої валюти в умовах загальної свободи міжкраїнових фінансових трансакцій;
- 3) держава надає загальні гарантії від конфіскації іноземної власності надає зареєстрованим у зоні фірмам широке коло пільг та привілеїв;
- 4) ціноутворення регулюється адміністрацією зони;
- 5) обертається тільки іноземна валюта.

2. Назвіть основні функції ВЕЗ:

- 1) загальнонаціональні макроекономічні цілі;
- 2) сприяти розвитку відсталих в економічному відношенні районів;
- 3) забезпечити більш повну зайнятість робочої сили у ВЕЗ та прилеглих районах
- 4) забезпечити більш високу оплату праці робітників, зайнятих у ВЕЗ;
- 5) залучення іноземних інвестицій;
- 6) організація у ВЕЗ таких підприємств, продукція яких змогла йти на експорт, не ущемляючи існуючі місцеві підприємства;
- 7) спільна діяльність у галузі рекреації і туризму.

3. Які Ви знаєте види ВЕЗ:

- 1) зовнішньоторговельні зони;
- 2) комплексні спеціальні зони виробничого характеру;
- 3) експортні промислові зони;
- 4) імпортно-промислові зони;
- 5) науково-технічні зони;
- 6) банківсько-страхові зони;
- 7) туристично-рекреаційні зони;
- 8) зони прикордонної торгівлі;
- 9) зони особливого режиму торгівлі.

4. У якому році було покладено початок сучасним ВЕЗ:

- 1) 1948 р.;
- 2) 1961 р.;
- 3) 1959 р.;
- 4) 1957 р.;
- 5) 1953 р.;
- 6) 1954 р.

5. Для яких цілей можуть використовуватися землі у ВЕЗ:

- 1) промислового будівництва;
- 2) будівництво готелів, санаторіїв;
- 3) будівництво оборонних об'єктів;
- 4) видобуток корисних копалин;
- 5) сільськогосподарських цілей.

6. Визначить основні задачі формування спеціального господарського механізму ВЕЗ і залучення іноземного капіталу:

- 1) регулювання грошового обігу у ВЕЗ;
- 2) забезпечення умов для прискореної адаптації іноземних підприємств до особливостей роботи у нашій країні;
- 3) істотне полегшення для іноземних учасників виходу через ВЕЗ на внутрішній ринок;
- 4) створення для вітчизняних учасників більш наближених до міжнародних умов господарської діяльності.

7. Які заходи можуть бути передбачені для залучення у ВЕЗ фінансових, матеріальних та технологічних ресурсів:

- 1) цілеспрямоване і диференційоване зниження (відміна) податків;
- 2) встановлення прискорених строків амортизації основних фондів для того, щоб не стимулювати введення морально застарілої техніки і технологій;
- 3) звільнення від митного оподаткування та експортно-імпортних податків продукції, що завозиться з-за кордону для споживання на території ВЕЗ, а також продукції, яка вироблена у зоні і вивозиться за кордон;
- 4) встановлення більш високих цін на продукцію, що вивозиться із ВЕЗ;
- 5) надання різних пільг при оплаті оренди території і об'єктів інфраструктури;
- 6) зниження плати за ресурси;
- 7) надання більш привабливих умов кредитування і страхування.

8. Визначте джерела фінансування зони на початковому етапі її існування:

- 1) залучення коштів республіканського бюджету;
- 2) кошти регіонального бюджету;
- 3) залучення коштів вітчизняних та спільних підприємств;
- 4) залучення коштів місцевого населення;
- 5) залучення іноземних коштів до формування деяких об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури.

9. Які податкові пільги для вітчизняних спільних та іноземних підприємств доцільно передбачити у ВЕЗ:

- 1) звільнення від земельного податку;
- 2) зниження (відміна) податку на прибуток, його переведення за кордон (для іноземних інвесторів);
- 3) збільшення строків звільнення від оплати податків (для спільних та іноземних підприємств);
- 4) надання податкових кредитів (звільнення від податків з наступною їх оплатою);
- 5) встановлення строків прискореної амортизації основних фондів.

10. З якими суб'єктами господарської діяльності можуть укладатись договори з матеріально-технічного постачання і збуту у ВЕЗ:

- 1) з державою (у межах держзамовлень, які отримують підприємства зони на конкурсних засадах);
- 2) з урядами сусідніх держав;
- 3) з місцевими органами управління (при розміщенні замовлень на підприємствах ВЕЗ для потреб зони);
- 4) між підприємствами і торговельними організаціями, які знаходяться поза ВЕЗ і підприємствами і торговельними організаціями самої зони.

11. Якими організаційними заходами забезпечується функціонування системи матеріально-технічного постачання з іншою територією країни:

- 1) розвитком виробничої кооперації із позазональними підприємствами;
- 2) організацією зустрічних поставок продукції, яка має взаємний інтерес;
- 3) організацією у зоні виробництва на давальницькій сировині;
- 4) утворення спеціальної організації, що забезпечує матеріально-технічне постачання у ВЕЗ.

12. Визначте мету валютного механізму ВЕЗ:

- 1) забезпечити вільний обіг інвалюти у зоні;
- 2) забезпечити стимулювання припливу іноземного капіталу у зону;
- 3) забезпечити функціонування і взаємодію зони як з вітчизняною економікою, так і з світовим ринком.

13. Які пункти повинно включати техніко-економічне обґрунтування доцільності створення і функціонування спеціальної (вільної) економічної зони:

- 1) ціль, функціональне призначення та галузева спрямованість її діяльності;

- 2) період існування зони;
- 3) етапи розвитку із зазначенням часу їх здійснення;
- 4) ступінь розвитку виробничої і соціальної інфраструктури, інфраструктури підприємництва та можливості їх розвитку у майбутньому;
- 5) вихідний рівень розвитку економічного, наукового та іншого потенціалу з урахуванням специфічних умов його створення;
- 6) рівень забезпеченості кваліфікованими кадрами;
- 7) обсяги, джерела і форми фінансування на кожному етапі її створення і розвитку;
- 8) обґрунтування режиму ціноутворення, оподаткування, митного регулювання, валютно-фінансового і кредитного механізму;
- 9) передбачувані обсяги зовнішньої торгівлі.

14. Які функції відносяться до виключної компетенції органу господарського розвитку та управління спеціальної (вільної) економічної зони:

- 1) визначення перспективних напрямків розвитку спеціальної (вільної) економічної зони;
- 2) експлуатація і будівництво мережі транспорту, зв'язку, енергопостачання та інших об'єктів виробничої інфраструктури, що використовується для загальних потреб;
- 3) розвиток мережі комунікаційних зв'язків з партнерами за межами спеціальної (вільної) економічної зони;
- 4) організація міжнародних торгів з метою розміщення на території зони нових виробництв;
- 5) упорядкування та надання суб'єктам господарської діяльності ВЕЗ у користування земельних ділянок, об'єктів Інфраструктури та передача їм у користування природних ресурсів;
- 6) організація будівництва об'єктів соціальної Інфраструктури, благоустрій території зони;
- 7) надання дозволу (ліцензій) суб'єктам господарської діяльності ВЕЗ на будівництво нових господарських об'єктів, реєстрація суб'єктів економічної діяльності та інвестицій, які здійснюються у зоні.

15. За рахунок яких джерел забезпечується ВЕЗ трудовими ресурсами:

- 1) місцевих трудових ресурсів, у тому числі, які мешкають у районах, прилеглих до зони;
- 2) робітників і службовців, які залучаються на конкурсній основі з інших регіонів;
- 3) відрядження на конкурсній основі на роботу;
- 4) переселення робітників з інших регіонів;

- 5) іноземної робочої сили, яка залучається підприємствами зони за необхідністю;
- 6) створення центрів фахової, мовної та іншої підготовки кадрів.

16. Назвіть основні фактори створення науково-технічних зон.

- 1) вигідне географічне положення і близькість до морських шляхів;
- 2) наявність технічного університету або науково-дослідницького центру міжнародного класу;
- 3) наявність технологічної інфраструктури та венчурного (ризикового) капіталу;
- 4) високо кваліфікована робоча сила та комфортні умови життя.

17. Назвіть основні форми вкладення інвестиційного капіталу у ВЕЗ:

- 1) корпорація повністю володіє інкубатором і відповідно всіма його доходами у формі орендної плати клієнтів або прибутку від початої комерційної діяльності;
- 2) корпорація створює територіальні об'єднання спільно з інкубаторами для інвестування будівництва об'єктів в даному регіоні;
- 3) корпорація створює спільно з інкубаторами нові малі фірми венчурного типу, тобто фінансує лише створення інкубатора;
- 4) згідно з складеною ліцензійною угодою корпорації надають інкубатору, право створювати нові фірми для розробки і продажу продукції та послуг.

18. Визначте фактори, які забезпечують ефективність функціонування інкубаторів та ІЦ:

- 1) створення державних програм інновацій для малого бізнесу, банківські позики;
- 2) підтримка місцевої влади, промисловості, університетів та приватних осіб, зацікавлених у життєздатності інкубаторів та ІЦ;
- 3) організація підприємницької допомоги розвитку і підтримки венчурних підприємств на основі зв'язків з університетами, фірмами, державними установами, провідними спеціалістами;
- 4) навчання та підвищення кваліфікації підприємців з метою їх підготовки до забезпечення діяльності інкубаторів та ІЦ;
- 5) здатність показати досягнуті результати, що дозволяє залучити ресурси, отримати фінансову підтримку та створити надійну репутацію;
- 6) наявність великих промислових центрів, в яких склалося спеціалізоване виробництво, поєднане з науково-дослідницькими установами і фінансовими ресурсами;
- 7) наявність зв'язків з університетами, можливість використовувати їх кадри для керівництва і консультування в інкубаторах та ІЦ;

8) узгодженість цілей інкубаторів, ІЦ та компаній, які визначають їх діяльність.

19. Які напрями діяльності визначають мету створення ВЕЗ «Порто-франко»:

- 1) залучення інвестицій у пріоритетні галузі виробництва для збереження існуючих та створення нових робочих місць;
- 2) впровадження новітніх технологій;
- 3) сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і підприємництва;
- 4) завантаження потужностей портового комплексу та розвитку його інфраструктури;
- 5) збільшення поставок високоякісних товарів і послуг;
- 6) житлового будівництва;
- 7) створення сучасної виробничої, транспортної та ринкової інфраструктури.

20. Назвіть умови, які визначають можливість створення науково-технічних зон в Україні:

- 1) наявність сприятливих природних умов, певних корисних копалин, вигідне розташування великих промислових центрів;
- 2) високий науково-технічний потенціал навчальних і дослідних інститутів, центрів, лабораторій, конструкторських бюро;
- 3) висока концентрація підприємств, спроможних реалізувати у виробництві результати науково-дослідних і конструкторських розробок;
- 4) просторова можливість для розміщення нових фірм;
- 5) сприятливі умови життєдіяльності та відпочинку науково-технічного персоналу;
- 6) перспективи залучення фінансових ресурсів (у національній та іноземній валюті) для обслуговування розвитку зони.

21. Які проблеми можуть вирішити науково-технічні зони в Україні:

- 1) забезпечення пріоритетної державної підтримки передових технологій;
- 2) сприяння більш рівномірному розміщенню промислового виробництва і більш ефективному використанню природних ресурсів;
- 3) об'єднання академічних, виробничих та освітніх структур;
- 4) перехід на більш ефективні цільові форми фінансування фундаментальних досліджень і впровадження їх результатів;
- 5) практична реалізація раціональної політики розвитку експорту наукоємної продукції та інтеграція в світову економічну систему;

- 6) активізація суспільного реінвестування в національну інфраструктуру;
- 7) створення умов для розвитку творчої та підприємницької активності громадян України.

22. Назвіть фактори, які визначають зростання ролі Українського Причорномор'я у зовнішньоекономічних зв'язках України та міжнародному розподілу праці:

- 1) здійснена реконструкція багатьох чорноморських портів, створені нові крупні порти, споруджена міжнародна поромна переправа Іллічівськ (Україна) – Варна (Болгарія);
- 2) економіко-географічне положення Українського Причорномор'я на перехрестях світових торгових шляхів;
- 3) посилення економічної інтеграції і поглиблення процесів міжнародного розподілу праці між Україною та іншими державами;
- 4) поглиблення розподілу праці Українського Причорномор'я з іншими регіонами України;
- 5) подальший розвиток суспільного розподілу праці в економічному просторі колишнього СРСР;
- 6) інтенсифікація освоєння біологічних, мінеральних та енергетичних ресурсів морів;
- 7) розвиток приморського рекреаційного господарства;
- 8) посилення багатофункціональності приморських центрів.

23. Визначте фактори, які обумовлюють можливості спільного підприємництва в Українському Причорномор'ї:

- 1) вигідне економіко-географічне положення по відношенню до внутрішнього і зовнішнього ринків;
- 2) наявність розвинутої інфраструктури;
- 3) наявність необхідних природних ресурсів;
- 4) сприятливі умови для розміщення спільних підприємств поблизу крупних портів;
- 5) можливість використовувати науково-виробничий потенціал регіону для розробки наукоємких видів продукції на основі міжнародного співробітництва;
- 6) передумови для міжнародного співробітництва у галузі розвитку курортів та індустрії відпочинку;
- 7) наявність кадрів з певним досвідом і навичками ведення зовнішньоекономічної діяльності;
- 8) сприятливі природно-кліматичні, у тому, числі агрокліматичні умови.

24. *Визначить основні шляхи вирішення продовольчої проблеми в Українському Причорномор'ї:*

- 1) роздержавлення сільськогосподарських, переробних підприємств, агропромислових формувань, підприємств першої сфери АПК, а також торгівлі;
- 2) проведення земельної реформи;
- 3) створення фермерських господарств;
- 4) формування ринку продовольства та сільськогосподарської сировини;
- 5) створення ринку засобів виробництва;
- 6) ринку робочої сили;
- 7) створення ринкової інфраструктури;
- 8) створення режиму найбільшого сприяння для прогресивних форм господарювання.

25. *Назвіть перспективні напрямки спільного підприємництва у Придунайському регіоні:*

- 1) транспортно-складське господарство;
- 2) рибна промисловість;
- 3) електронна промисловість;
- 4) машинобудування;
- 5) легка промисловість;
- 6) агропромислове виробництво;
- 7) міжнародний туризм;
- 8) банківська і страхова справа.

Правильно/неправильно

1. На території спеціальної (вільної) економічної зони запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб:

правильно / неправильно.

2. Території спеціальних митних зон, розташованих в Україні, вважаються, такими, що знаходяться за межами митної території України:

правильно / неправильно.

3. На території України не можуть створюватись спеціальні (вільні) економічні зони різних функціональних типів:

правильно / неправильно.

4. Науково-технічні зони на території України можуть існувати у формі регіональних інноваційних центрів-технополісів, районів

інтенсивного наукового розвитку, високотехнологічних промислових комплексів, а також локальних інноваційних центрів та опорних інноваційних пунктів:

правильно / неправильно.

5. Офшорний статус надається банківським та страховим установам, що були створені за участю лише нерезидентів і обслуговують лише ту їхню підприємницьку діяльність, що здійснюється за межами України:

правильно / неправильно.

6. Офшорні зони використовуються підприємцями для легального зменшення податкових платежів, а також для захисту капіталу від експропріації в політично нестабільних країнах:

правильно / неправильно.

7. Офшорні зони є інструментом для різноманітних зловживань та створюють умови для скоєння фінансових злочинів, так званого «відмивання» незаконних доходів:

правильно / неправильно.

8. На території спеціальної (вільної) економічної зони запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб:

правильно / неправильно.

9. В Україні не існує обмежень при укладанні угод з офшорними компаніями, пов'язаними з підвищеним контролем за такими угодами, або з ускладненням віднесення сум на собівартість з метою мінімізації оподаткування:

правильно / неправильно.

10. Як для офшорних, так і для оншорних компаній характерним є принцип відкритості інформації, коли будь-яка особа може отримати з державного органу дані про структуру компанії, списки акціонерів і директорів:

правильно / неправильно.

17.4. Вправи та задачі

1. Визначення спеціалізації ВЕЗ в залежності від місцевих умов.

Аргументовано обґрунтуйте спеціалізацію ВЕЗ і напрями зовнішньоекономічної діяльності окремих міст і районів Українського Причорномор'я шляхом розробки альтернативних варіантів по кожному з обраних об'єктів. Сформулюйте переконливі аргументи на

користь тієї чи іншої спеціалізації на основі вивчення відповідної літератури.

2. Визначення комплексу інфраструктури в залежності від спеціалізації ВЕЗ.

Аргументовано обґрунтуйте склад комплексу інфраструктури в залежності від спеціалізації ВЕЗ. Визначте склад інфраструктури даної конкретної ВЕЗ. У складі інфраструктури відображаються такі елементи: основна торговельна мережа, постійно діючі ярмарки, товарні біржі, комерційні банки, складське, елеваторне, холодильне, тарне, транспортне господарства; інформаційні системи, у тому числі банки даних; мережа незалежних посередницьких фірм, система підготовки та перепідготовки кадрів, інспекція по контролю за цінами, інспекція по контролю за якістю продукції та дотримання правил торгівлі, організації та спілки споживачів, охорона навколишнього середовища.

3. Розкрийте класифікацію пільг, що надаються на території ВЕЗ (табл. 17.1).

Таблиця 17.1 – Класифікація пільг, що надаються на території ВЕЗ

Група пільг	Характеристика
Зовнішньоторговельні пільги	
Податкові пільги	
Фінансові пільги	
Адміністративні пільги	

17.5. Ситуаційні завдання

«Іміджеві переваги офшорної зони Гібралтар»

Гібралтар сьогодні – це приваблива офшорна зона. З одного боку, він близький до класичних офшорних зон, таких, як Багамські острови, Британські Віргінські острови, нульовим оподаткуванням (єдина плата – щорічний державний збір у розмірі 450 дол.), відсутністю валютного контролю, можливістю не надавати інформацію про бенефіціарного власника при реєстрації компанії. З іншого боку, Гібралтар порівняно з іншими офшорними зонами має значні іміджеві переваги, оскільки є заморською територією Великобританії і навіть входить у ЄС. Гібралтару немає ні в чорному списку ФАТФ, ні в чорному списку ОЕСР (табл. 17.2).

Таблиця 17.2 – Десять найбільш популярних офшорних зон світу

Територія	Кількість офшорних компаній у 2015 р.
Британські Віргінські острови	47537
Панама	17755
Кайманові острови	7000
Беліз	4720
Багамські острови	3402
Гибралтар	3142
Сейшельські острови	3004
Самоа	3000
Бермуди	1,322
Сент-Вінсент і Гренадіни	857

Джерело: Company Express Group

Відповідно до домовленості між Єврокомісією і Великобританією, під чією юрисдикцією знаходиться Гибралтар, компанії, що мають статус *tax exempt* (статус компанії, звільненої від оподаткування), через п'ять років будуть змушені або багаторазово збільшити податкові відрахування – до 35% річного доходу, або припинити свою діяльність. Реєструвати нові компанії в безподатковому режимі можна було до 30 червня 2006 р. Зареєстровані компанії *tax exempt* будуть працювати в безподатковому режимі до 31 грудня 2010 р.

«Компанії *tax exempt* можуть займатися комерційною діяльністю на території країни їхньої реєстрації, відповідно, мати доходи на території Гибралтару, що зовсім нехарактерно для офшорних компаній. Іншого ж типу підприємств – нерезидентних компаній (*pop-resident companies*) – вищевказані зміни не торкнуться. Такий тип компаній є ідеальним для тих інвесторів, що споконвічно планують здійснювати діяльність тільки за межами країни реєстрації. Подібні компанії також не платять податків, але не можуть укладати контракти на території Гибралтару, мати місцевих директорів, вести комерційну діяльність, володіти нерухомістю, а також мати доходи на території Гибралтару. Процедура реєстрації таких компаній завжди була простіше і дешевше», – відзначає провідний спеціаліст міжнародно-правового департаменту *Tax Consulting U.K.* Михайло Горлов. «До того ж, – додає керуючий партнер компанії *Röche & Duffay* Геннадій Матвеев, – діяльність гібралтарських компаній регулюється законодавством, заснованому на англійському загальному (прецедентному) праві, що робить передбачуваним результат можливих судових позовів».

Також гібралтарські компанії вигідні для зовнішньоторговельних (експортно-імпортних) операцій з будь-якими товарами. У цьому випадку офшорна компанія виступає як проміжна ланка між іноземною фірмою і її закордонним контрагентом. По оцінках експертів, третина з 30 тис. компаній, зареєстрованих на Гибралтару, користується офшорним статусом, тобто не веде справи на цій британській території і не має в числі своїх акціонерів гибралтарців.

Закриття безподаткового режиму для компаній *tax exempt* пояснюється двома причинами. По-перше, це один із закономірних підсумків боротьби Заходу з несумлінною податковою конкуренцією.

Друга причина – величезна контрабанда сигарет, алкоголю і наркотиків з Африки через Гибралтар в Іспанію і далі в інші країни Європи. Контрабандисти проводять свій виторг через зареєстровані на Гибралтару безподаткові компанії, що до того ж ще і не повинні розкривати своїх бенефіціарів. Такі компанії саме не є чисто офшорними, оскільки працюють у тому числі і на території самого Гибралтару.

Запитання для обговорення:

- 1) Охарактеризуйте привабливість офшорних зон для міжнародних компаній.
- 2) Чому багато офшорних зон входять у чорні списки ФАТФ і ОЕСР?

17.6. Завдання для індивідуальної роботи

1. Особливості функціонування ВЕЗ у різних країнах світу.
2. Інвестиційна політика ВЕЗ.
3. Фінансове забезпечення діяльності ВЕЗ.
4. Валютний та господарський механізм ВЕЗ.
5. Матеріально-технічне постачання і збут у ВЕЗ.
6. Техніко-економічне обґрунтування доцільності створення і функціонування ВЕЗ.
7. Органи управління ВЕЗ та їх повноваження.
8. Забезпечення ВЕЗ трудовими ресурсами.
9. Реалізація соціального забезпечення та соціального обслуговування на території зони.
10. Функціональні типи науково-технічних зон.
11. Інноваційні центри і інкубатори, як центри підтримки малого інноваційного підприємництва.
12. Науково-технологічні парки, як група фірм, що здійснює маломасштабне виробництво, засноване на науково-технічних

розробках місцевого технічного університету або дослідницького центру.

13. Технополіси, як найбільш перспективна форма організації регіональних науково-виробничих комплексів.

14. Найпоширеніші визначення та ознаки офшорної зони.

15. Середовище та фінансово-організаційний механізм функціонування офшорного бізнесу.

Література

1. Вільні економічні зони / Пер. з англ. Я. Войтенка, О. Білкуна / Передмова В. Кравченка; Наукова редакція І. Розпутенка. – Київ: Дніпро, «Основи», 1993. – 447 с.

2. Данько Т.П., Округ З.М. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 168 с.

3. Дергачёв В.А. Свободные экономические зоны в современном мире. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований АН Украины, 1992. – 92 с.

4. Кухарская Н.А. Организационно-методические основы создания свободных промышленно ориентированных зон. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2000. – 74 с.

5. Пила В.І., Чмирь О.Е. Спеціальні (вільні) економічні зони: теорія та практика: Навчальний посібник. – К.: Київ. держ. торг.-економ. ун-т, 1998. – 328 с.

6. Симадзакі Т., Исихори С. Свободные экономические зоны в капиталистических и развивающихся странах. – М., 1989.

7. Тацуно Ш. Стратегия – технополис / Пер. с англ. / Общ. ред. и вступит. Б.И. Данилова-Даниляна. – М.: Прогресс, 1989. – 344 с.

8. Технополисы. Мировой опыт и принципы создания. (Обзор) / Феденков Ф. и др.; Отв. ред. Жовтянский В.А., Мужилко А.А. – Киев, 1992. – 70 с.

9. Макогон Ю.В., Ляшенко В.І., Кравченко В.О. Регіональні економічні зв'язки і вільні економічні зони: Підручник. – Донецьк: Альфа-прес, 2004. – 544 с.

10. The Economic and Social Effects of Multinational Enterprises in Export Processing Zones. – 2008. – P. 17.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ: СУБ'ЄКТИ, ВИДИ ТА МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ	5
Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки.....	5
Тема 2. Основні напрями і показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні.....	18
Тема 3. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.....	31
Тема 4. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	44
Тема 5. Загальнодержавні податки у сфері зовнішньоекономічної діяльності.....	55
Тема 6. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	66
Тема 7. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.....	78
РОЗДІЛ 2. ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	93
Тема 8. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки.....	93
Тема 9. Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку.....	107
Тема 10. Компенсаційна торгівля у сфері зовнішньоекономічної діяльності.....	120
Тема 11. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів.....	131
Тема 12. Ціноутворення в зовнішньоекономічній діяльності підприємства.....	144
Тема 13. Міжнародні розрахунки і банківське обслуговування зовнішньоекономічної діяльності.....	156
Тема 14. Транспортне обслуговування зовнішньоекономічної діяльності.....	172
Тема 15. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності та їх страхування.....	184
Тема 16. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	199
Тема 17. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств на території вільних економічних зон.....	220

Навчальне видання

ЧЕРНИШОВА Лариса Олексіївна
КОЗУБ Вікторія Олександрівна
НОСАЧ Лариса Леонідівна
ВЕЛИЧКО Катерина Юріївна
ПЕЧЕНКА Оксана Іванівна

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА :
ПРАКТИКУМ**

Навчальний посібник

Відповідальний за випуск зав. кафедри
міжнародної економіки Кот О. В.

План 2017 р., поз. 141/___

Підп. до друку 20.04.2017 р. Формат 60×84 1/16. Папір офсет. Друк офс.

Ум. друк. арк. ____. Тираж 300 прим.

Видавець і виготівник ТОВ «Видавництво «Форт»
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців
ДК №333 від 09.02.2001р.
61023, м. Харків, а/с 10325. Тел. (057)714-09-08