

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД «ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ
ТОВАРИСТВО «ЛЬВІВСЬКИЙ ІНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТУ»**

Кафедра менеджменту та міжнародного бізнесу

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
до практичних (семінарських) занять з дисципліни
ВК 2.1. «МЕНЕДЖМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА»
для здобувачів вищої освіти за спеціальністю
073 «Менеджмент (менеджмент організацій і адміністрування)»

ЛЬВІВ-2022

Іванюк У. В. Методичні рекомендації до практичних (семінарських) занять з дисципліни «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства». Львів : ЛІМ, 2022. 35 с.

Затверджено на засіданні кафедри менеджменту та міжнародного бізнесу
Протокол №1 від 11 серпня 2022р.

Схвалено Вченою радою Львівського інституту менеджменту
Протокол № 1 від 12 серпня 2022р.

ВСТУП

Сучасні процеси глобалізації світового економічного розвитку не оминають і Україну, яка поступово інтегрується до міжнародної економіки. Основним суб'єктом сучасних міжнародних економічних відносин виступає підприємство як ключова ланка ринкової економіки. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є важливою і невід'ємною сферою господарської діяльності, яка при ефективному використанні всього комплексу сучасних форм і методів міжнародного бізнесу здатна позитивно впливати на ефективність виробництва, його технічний рівень, якість продукції, що виробляється.

Вихід підприємства на зовнішні ринки сприяє пристосуванню економіки до системи світогосподарських відносин, формуванню економіки відкритого типу. Саме тому розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств — це суттєвий фактор підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні мікроекономіки, так і в масштабах усього народного господарства.

Зовнішньоекономічна діяльність завжди була і залишається важливою складовою суспільного розвитку України, незважаючи на зміни в політичній ситуації, економічній кон'юнктурі та правовому середовищі країни.

Роль її посилюється з часу набуття незалежності українською державою, яка намагається зайняти гідне місце в міжнародних економічних інтеграційних процесах. За таких умов входження кожної країни у наступне тисячоліття вимагає проведення відповідних політичних, економічних та соціальних реформ, які стануть у майбутньому запорукою плідного співробітництва у міжнародному масштабі.

Новий етап входження у світове господарство вимагає істотних зусиль як від окремих підприємств, так і від держави в цілому, від чого, зрештою, буде залежати не тільки динаміка зовнішньої торгівлі, а насамперед, можливість подальшого економічного та соціального розвитку держави як органічної підсистеми світової економіки.

На шляху інтеграції України в європейські й міжнародні структури допущено чимало прикрих прорахунків. Без сумніву, є об'єктивні причини цього, проте зрозуміло одне — відсутність, особливо в регіонах, висококваліфікованих фахівців із зовнішньоекономічної діяльності перешкоджає просуванню нашої країни до цивілізованого співтовариства.

Останнім часом ця проблема є досить відчутною, що пояснюється новими ринковими вимогами фахової спеціалізації та досвіду управління зовнішньоекономічною діяльністю у сучасних умовах.

Завданням даної роботи є ознайомлення з сутністю менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, його організацією та застосуванням досвіду зарубіжних країн в управлінні ЗЕД до України.

ТЕМАТИКА СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		дфн	зфн
1	Тема 1. Основні поняття ЗЕД. Огляд літературних джерел за темою. Підготовка до поточних аудиторних занять. Виконання 1-го індивідуального завдання «Скласти по 10 тестів на властивості кожного із термінів «Інкотермс-2010». Виконання 2-го індивідуального завдання «Законспектувати Віденську конвенцію ООН з міжнародних договорів купівлі-продажу (1980 рік) або скласти тести до кожної статті цієї Конвенції».	1	-
2	Тема 2. Зовнішньоторгові операції Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою.	2	1
3	Тема 3. Організаційні форми конкурсної торгівлі. Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою.	1	-
4	Тема 4. Орендні операції Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою.	1	1
5	Тема 5. Операції з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями та досвідом. Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою.	1	1
6	Тема 6. Операції з торгівлі інженерно-технічними послугами. Консалтингові операції. Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою.	2	1
7	Тема 7. Операції з технічного обслуговування та забезпечення запасними частинами. Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою.	1	-
8	Тема 8. Процедура та техніка підготовки, укладання та виконання міжнародної торгової угоди при прямих зв'язках з контрагентами Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою. Виконання 3-го індивідуального завдання «Скласти конкурентний лист, визначити експортну / імпортувану товару». Виконання 4-го індивідуального завдання «Скласти накази та кошторис витрат на приймання іноземної делегації». Виконання 5-го індивідуального завдання «Скласти протокол про наміри та попередній контракт». Виконання 6-го індивідуального завдання «Розробити послідовність виконання ЗТК у табличному варіанті».	1	1
9	Тема 9. Зовнішньоторгові договори: види, структура, зміст	1	1

	Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою. Виконання 7-го індивідуального завдання «Скласти ЗТК купівлі-продажу».		
10	Тема 10. Міжнародні комерційні розрахунки Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою. Виконання 8-го індивідуального завдання «Розробити схему здійснення ЗТО».	1	-
11	Тема 11. Форфейтингові операції. Факторингові операції. Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою.	1	-
	Усього	13	6

ТЕМА 1. СУТНІСТЬ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗЕД

План:

1. Суть, види, принципи менеджменту ЗЕД
2. Предмет ЗЕД
3. Суб'єкти ЗЕД й право на її здійснення. Класифікація суб'єктів ЗЕД, які діють на світовому ринку. Суб'єкти ЗЕД в Україні
4. Об'єкти ЗЕД. Класифікація товарів та послуг у зовнішньоекономічній діяльності. Гармонізована система опису та кодування товарів
5. Правове регулювання зовнішньоекономічних угод: міжнародні договори, конвенції тощо регіонального та універсального рівнів, до яких приєдналась Україна.
6. Менеджмент міжнародної конкурентно спроможності підприємства.
7. Інкотермс 2010.

Література: 1, 4, 5, 7, 10.

Методичні вказівки:

Зміст менеджменту ЗЕД. Менеджмент ЗЕД як складова системи менеджменту підприємства. Процес менеджменту ЗЕД в організації. Застосування функціонального підходу до менеджменту ЗЕД. Керівна і керована системи у менеджменті ЗЕД. Світовий досвід управління ЗЕД підприємств. ЗЕД - це одна із сфер господарської діяльності підприємства, пов'язана з міжнародною виробничою та науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на ЗР.

У чинному законодавстві України ЗЕД визначається як діяльність суб'єктів господарської діяльності України й аналогічних іноземних суб'єктів, що заснована на взаємовигідних відносинах між ними і відбувається як на території України, так і за її межами.

ЗЕД як управлінська діяльність передбачає наявність суб'єктів, котрі здійснюють таку діяльність, предметів, які визначають вид ЗЕД та об'єктів, на котрі ця діяльність спрямована. Особливості ЗЕД та управління нею на великих, середніх та малих підприємствах. Характеристика ключових рис сучасного міжнародного підприємницького середовища та

його вплив на управління ЗЕД підприємств, вплив глобалізаційних та інтеграційних процесів на управління ЗЕД.

Предмет «Менеджмент ЗЕД», місце курси серед інших економічних дисциплін, його структура і логіка викладання. Мета і завдання курси.

Питання для самоконтролю:

1. Які фактори впливають на конкурентну боротьбу?
2. У чому полягає концепція п'яти сил галузевої конкуренції М. Портера?
3. Дайте визначення конкурентоспроможності та наведіть її види.
4. Якими можуть бути конкурентні переваги?
5. У чому полягає сутність менеджменту міжнародної конкурентоспроможності підприємства?
6. Охарактеризуйте японський, американський та західноєвропейський досвід менеджменту конкурентоспроможності.
7. Наведіть основні типи конкурентних стратегій.
8. Якими є типи стратегій міжнародної конкуренції за М. Портером?
9. Охарактеризуйте міжнародну конкурентоспроможність підприємств України.

Завдання 1. Розв'яжіть тестові завдання (тема 1):

1.Згідно з Законом України "Про ЗЕД" (16.04.1991) ЗЕД - це:

а) діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, заснована на взаємовигідних відносинах між ними та яка має місце як на території України, так і за її межами.

б) сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та комерційних функцій;

в) одна зі складових сфер господарської діяльності підприємства, яка зв'язана з експортом та імпортом товарів та послуг, міжнародним виробничим та науково-технічним співробітництвом, виходом підприємства на зовнішній ринок;

г) комплексна система різноманітних форм міжнародного співробітництва суб'єктів різної державної належності у всіх сферах економіки.

2.Яка з перелічених базисних умов поставки відноситься до умов поставки FCA:

а) франко-перевізник;

б) франко завод;

в) вартість і фрахт;

г) франко вздовж борта судна

3.Виберіть у наведеному нижче виразі із серед виділених слів правильні: Принцип універсальності / системності / логічності / послідовності ЗЕД означає, що між окремими її складовими існують міцні взаємозв'язки

4.До операцій купівлі-продажу послуг належать:

а) транспортні, рекламні, орендні, інжинірингові, ліцензійні, зустрічної торгівлі та інші;

б) інжинірингові, орендні, транспортні, банківські, рекламні, аудиторські, митні, посередницькі, науково-виробничі, бартерні;

в) транспортні, рекламні, орендні, інжинірингові, ліцензійні, банківські, митні, консигнаційні, компенсаційні, офсет та інші;

г) інжинірингові, орендні, транспортні, банківські, рекламні, аудиторські, митні тощо

5.У протоколі про наміри сторони:

а) виявляють свої наміри укласти контрактні відносини та приймають конкретні підготовчі зобов'язання на певний строк;

б) формулюють основні принципи та умови майбутнього контракту та беруть зобов'язання з додаткового оформлення документації, отримання кредитів, пошуку підрядників та ін.;

в) виявляють свої наміри укласти контрактні відносини, формулюють основні принципи та умови майбутнього контракту та беруть зобов'язання з додаткового оформлення документації, отримання кредитів, пошуку підрядників та ін.;

г) виявляють свої наміри укласти контрактні відносини та приймають конкретні підготовчі зобов'язання на певний строк, формулюють основні принципи та умови майбутнього контракту та беруть зобов'язання з додаткового оформлення документації, отримання кредитів, пошуку підрядників та ін.

6.Згідно з Законом України «Про лізинг» фінансовий лізинг передбачає виплату протягом періоду дії угоди суми, що покриває:

а) не менше 75% вартості амортизації майна;

б) не менше 80% вартості амортизації майна;

в) не менше 90% вартості амортизації майна;

г) не менше 60% вартості амортизації майна

7.Вставте у наведене нижче визначення одне із запропонованих слів:

а) біржа;

б) торги;

в) аукціон;

г) підрядний контракт.

_____ - це спосіб закупки товарів, розміщення замовлень та видача підрядів, який передбачає залучення до певного, заздалегідь встановленого строку пропозицій від декількох постачальників чи підрядників різних країн та укладання ЗТК із тим із них, пропозиція якого найбільш вигідна організаторам _____ за цінами, комерційними та технічними умовами.

8.Оферта може бути:

а) тверда, вільна (проста), "перша", захисна;

б) тверда, нетверда, вільна, обумовлена;

в) проста, підтверджена, вільна;

г) проста, вільна, тверда, без застережень, із застереженнями

9.Документ, який підтверджує легітимність потенційного партнера - це:

а) виписка із статутних документів потенційного контрагента, яка завірена у нотаріальному порядку;

б) доручення на здійснення ЗЕД, яке завірено державним нотаріусом;

в) виписка або довідка торгового або іншого реєстру або реєстра відповідної країни;

г) закордонний паспорт.

10.Продаж на зарубіжному ринку товару, раніше купленого на іншому ринку, без його переробки називається;

а) експорт;

б) імпорт;

в) реекспорт;

г) реімпорт;

д) бартер.

ТЕМА 2. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ, ЗОВНІШНЬОТОРГОВІ ОПЕРАЦІЇ

План:

1. Суть та класифікація зовнішньоторгових операцій.
2. Експортно-імпортні операції.
3. Реекспортні та реімпортні операції.
4. Операції зустрічної торгівлі: операції натурального обміну, або бартерні.

Література: 3, 5, 7, 9, 14

Методичні вказівки:

Характеристика категорій зовнішньоекономічної сфери та їх взаємозв'язки. Функції зовнішньоекономічної діяльності. Напрями впливу зовнішньоекономічного чинника на національну економіку. Сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність», основні види і форми зовнішньоекономічної діяльності. Причини і передумови розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Поняття об'єктів та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Місце дисципліни в системі загальноосвітніх і професійно орієнтованих дисциплін.

Актуальність та практична спрямованість дисципліни, її структура і послідовність вивчення. Зовнішньоекономічні комерційні операції: основні, забезпечувальні (допоміжні, або товаропросування); купівлі-продажу товарів у матеріально-речовій формі, купівлі-продажу товарів послуг: основних, тих, що забезпечують процес товаропросування, купівлі-продажу товарів результатів творчої діяльності.

Методи здійснення експортно-імпортних операцій: прямий, непрямий, або посередницький. Зовнішньоторгові операції: експортно-імпортні, реекспортні, реімпортні; зустрічної торгівлі: натурального обміну (бартер); комерційна компенсація, зустрічні закупки, авансовані закупки, "офсет" (джентльменські), "світч" (переключення); давальницькі (толинг); викуп застарілої продукції; поставки на комплектацію; промислове співробітництво: на компенсаційній основі: прості та складні компенсаційні операції (глобальні чи генеральні угоди); виробниче кооперування: підрядне кооперування, договірні спеціалізація (розподіл виробничих програм), спільне виробництво; франчайзинг товарів та послуг; неконвертоване сальдо. Консорціум. Солідарна відповідальність. Франчайзі. Субфранчайзі. Франчайзер.

Питання для самоконтролю:

1. Що розуміють під поняттям зовнішньоекономічної комерційної операції?
2. Назвіть основні та забезпечувальні міжнародні комерційні операції.
3. Вкажіть особливості здійснення експортно-імпортних операцій.
4. Поясніть суть реекспортних та реімпортних операцій.
5. Який з видів комерційних операцій серед операцій зустрічної торгівлі є найпростішим і чому?
6. Вкажіть види та особливості здійснення операцій зустрічної торгівлі.
7. На якій основі здійснюються бартери і операції?
8. Що таке комерційна компенсація і у чому її відмінність від бартерних угод?
9. У чому сутність операцій зустрічної торгівлі і їх відмінність від комерційної компенсації?

10. В чому сутність угод типу "офтет" та "світч"

11. В чому полягає основна відмінність операцій в рамках промислового співробітництва, від інших операцій зустрічної торгівлі?

12. Яке значення мають операції на давальницькій сировині?

Завдання 2. Розв'яжіть тестові завдання (тема 2):

1. Вставте пропущене слово:

Торгова марка – символ певної організації, котрий використовується для індивідуалізації виробника товару і котрий не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника.

2. Розрахунок готівкою - це:

а) повна оплата товару до строку або у момент переходу товару або товаророзпорядчих документів у розпорядження покупця;

б) розрахунок у вигляді готівкових грошей

3. В залежності від способу фіксації у ЗТК можуть використовуватись такі види цін:

а) базисна, преїскурантна, пропозиції;

б) постійна, змінна, сезонна;

в) базисна, змінна, трансфертна;

г) тверда, ковзна, із наступною фіксацією

4. Згідно з українським законодавством матеріальна відповідальність у ЗТК може бути передбачена:

а) у формі уплати штрафу та/або у формі відшкодування збитків;

б) у формі уплати штрафу;

в) у формі відшкодування збитків

5. Вставити пропущені слова:

Зведення цін - це внесення поправок у ціни конкурентних матеріалів, які враховують їх відмінність від умов майбутнього ЗТК

6. Застосування національних стандартів для визначення якості товару у ЗТК є:

а) обов'язковим;

б) не обов'язковим

7. Порядок припинення ЗТК, який має передбачатись в умовах ЗТК, повинен включати:

а) мотиви припинення; порядок та строки повідомлення контрагента; строки та порядок оперативних остаточних взаєморозрахунків;

б) мотиви припинення; порядок та строки повідомлення контрагента; строки та порядок оперативних остаточних взаєморозрахунків; штрафні санкції за дострокове припинення;

в) мотиви припинення; порядок та строки повідомлення контрагента; строки та порядок оперативних остаточних взаєморозрахунків; арбітраж; штрафні санкції за дострокове припинення;

г) мотиви припинення; порядок та строки повідомлення контрагента та арбітраж; строки та порядок оперативних остаточних взаєморозрахунків; штрафні санкції за дострокове припинення.

8. Залежно від характеру суперечок, які в ньому розглядаються, існують такі види міжнародного комерційного арбітражу:

а) постійно діючий арбітраж та арбітраж "ad hoc";

б) ізольований арбітраж, разовий арбітраж, загальний арбітраж та спеціалізований арбітраж;

в) загальний арбітраж та спеціалізований арбітраж;

г) інституційний арбітраж та постійно діючий арбітраж

9.Порядок нанесення маркування передбачає, що товарні місця маркуються з:

- а) трьох боків - двох протилежних та одного верхнього;
- б) двох протилежних боків;
- в) двох протилежних боків або трьох боків - двох протилежних та одного верхнього;г) чотирьох боків.

10.Держави, які підписали Нью-Йоркську Конвенцію, повинні приводити до виконання іноземні арбітражні рішення згідно з:

- а) нормами тієї країни, де має бути виконано рішення арбітражу;
- б) нормами ЮНСІТРАЛ;
- в) нормами тієї країни, яка зазначена у ЗТК;
- г) нормами Арбітражного регламенту, обраного країнами, які сперечаються.

ТЕМА 3. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ КОНКУРСНОЇ ТОРГІВЛІ

Митно-тарифне регулювання ЗЕД

План

1. Міжнародні торги: суть, форми проведення торгів, методика проведення торгів.
2. Міжнародні товарні біржі: суть та види бірж; цілі, умови, механізми здійснення біржових операцій.
3. Міжнародні товарні аукціони: суть, види, техніка проведення аукціонів.
4. Сутність та принципи митного регулювання ЗЕД.

Література: 4, 8, 13,15

Методичні вказівки:

Міжнародні торги: суть, форми проведення торгів, методика проведення торгів. Окрім цього, звернено увагу на міжнародні товарні біржі: суть та види бірж; цілі, умови, механізми здійснення біржових операцій та міжнародні товарні аукціони: суть, види, техніка проведення аукціонів. Торги (тендер): прилюдні (відкриті), закриті, одиничні (неприлюдні). Тендерний комітет. Тендерна документація. Тендерні умови. Проформа тендера. Передкваліфікація учасників торгів. Банківська гарантія: "серйозності пропозиції"; "належного виконання зобов'язань". Біржа: публічна; приватна; ф'ючерсна; реального товару. Біржовий товар. Брокер.

Біржовий комітет. Біржова рада. Біржові операції: страхування (хеджування); купівля та продаж реального товару: негайної поставки (spot), з відтермінування поставки товару (форвард); спекулятивна (ф'ючерсна): довга, коротка; дострокова офсетна. Кільце (ring). Яма (pit). Біржовий контракт. Лот. Базисний сорт. Знижка (дисконт). Надвишка (премія). Тривалість позиції. Брокерське доручення. "Бик". "Ведмідь".

Аукціон: неприлюдний, прилюдний. Лот. Стрінг. Представницький вірець. Умови аукціонної торгівлі. Аукціонний зал. Аукціоніст. Асистент. Способи проведення аукціону: традиційний (англійський); «голандський»; «втемну».

Сутність митного регулювання ЗЕД. Принципи митного регулювання. Митні органи України: завдання, принципи, структура. Види і методи здійснення митного контролю. Характеристика митних режимів: експорту, імпорту, транзиту, реекспорту, реімпорту, тимчасового ввезення (вивезення), переробки на митній території України, переробки поза межами митної території України, знищення і руйнування, магазину безмитної торгівлі,

митного складу, спеціальної митної зони, відмови на користь держави. Товарна номенклатура ЗЕД. Порядок митного оформлення товарів. Основні митні документи та специфіка їх оформлення. Плата за митне оформлення товарів. Декларування товарів: форми та процедури. Митна вартість та методи її визначення. Мета застосування правил інтерпретації міжнародних торговельних термінів «Інкотермс – 2010». Мито як інструмент економічного регулювання. Єдиний митний тариф. Види мита. Види митних ставок.

Питання для самоконтролю:

1. У чому сутність операцій зустрічної торгівлі і їх відмінність від комерційної компенсації?
2. В чому сутність угод типу "офтет" та "світч"?
3. В чому полягає основна відмінність операцій в рамках промислового співробітництва, від інших операцій зустрічної торгівлі?
4. Яке значення мають операції на давальницькій сировині?
5. Вкажіть сутність та особливості простих компенсаційних угод та складних компенсаційних угод.
6. Вкажіть види та охарактеризуйте угоди з виробничого кооперування.
7. Вкажіть сутність, особливості та проблеми проведення франчайзингових операцій.
8. Дайте визначення конкурентоспроможності та наведіть її види.
9. Якими можуть бути конкурентні переваги?
10. У чому полягає сутність менеджменту міжнародної конкурентоспроможності підприємства?

Завдання 2. Розв'яжіть тестові завдання (тема 3):

1. Держави, які підписали Нью-Йоркську Конвенцію, повинні приводити до виконання іноземні арбітражні рішення згідно з:

- а) нормами тієї країни, де має бути виконано рішення арбітражу;
- б) нормами ЮНСІТРАЛ;
- в) нормами тієї країни, яка зазначена у ЗТК;
- г) нормами Арбітражного регламенту, обраного країнами, які сперечаються

2. Послуга з факторингу є важливою для підприємств:

- а) які здійснюють експортну торгівлю на умовах відкритого рахунку;
- б) які мають проблеми з потоком готівки;
- в) які використовують банківський переказ;
- г) усі відповіді правильні.
- д) правильні відповіді а) та б)

3. В залежності від того, чиї інтереси захищають валютні застереження, у світовій практиці розрізняють такі види захисних валютних застережень:

- а) пряме валютне застереження, яке називають ще одновалютним; непряме валютне застереження; мультивалютне застереження;
- б) односторонні застереження та двосторонні застереження;
- в) симетричні, асиметричні стандартні

4. Банківські гарантії можуть бути:

- а) відкличними, безвідкличними;
- б) іменні, бланкові, передовірчі;
- в) пред'явницькі, іменні, ордерні

5. У ЗТК використовуються наступні способи встановлення строків поставки:

- а) визначення фіксованої дати поставки, визначення періоду поставки, застосування спеціальних термінів та застережень;
- б) із конкретною датою, на умовах попередніх дій з боку продавця, або покупця;
- в) визначення фіксованої дати поставки, визначення періоду поставки;
- г) на умовах попередніх дій з боку продавця, або покупця, визначення періоду поставки, за домовленістю контрагентів.

6. При настанні форс-мажорних обставин покупець:

- а) має право вимагати повернення виплаченого авансу;
- б) не має права вимагати повернення виплаченого авансу

7. Вставте пропущені слова у наведений нижче вираз:

За базисом СПТ - Перевезення оплачено до поіменованого пункту (CarriagePaidto...NamedPlaceofDestination - СРТ) продавець оплачує доставку товару до поіменованого пункту у країні призначення. Ризик втрати, пошкодження, розкрадання тощо переходить з продавця на покупця у момент передачі товару у розпорядження першого перевізника у пункті відправлення. Цей базис використовується при перевезеннях будь-яким видом транспорту, у тому числі у змішаних перевезеннях. До обов'язків продавця з даного базиса входить здійснення експортного митного очищення

8. Вставте пропущені слова у наведений нижче вираз:

Лізинг - це специфічна форма фінансування капітальних вкладень, яка є альтернативою традиційному банківському кредитуванню та використанню власних фінансових ресурсів

9. У методиці міжнародних торгів виділяють такі етапи:

- а) підготовка до торгів, створення тендерного комітету, запрошення до торгів, подача тендерних пропозицій, визначення переможця торгів, проведення переговорів, укладання договору;
- б) оголошення про торги, подача тендерних пропозицій, вибір переможця, укладання угоди з переможцем;
- в) підготовка до торгів, створення тендерного комітету, оголошення про торги, подача тендерних пропозицій, вибір переможця, укладання угоди з переможцем;
- г) підготовка до торгів, створення тендерного комітету, подача тендерних пропозицій, вибір переможця, укладання угоди з переможцем.

10. Закресліть у даному визначенні неправильні терміни: "Для зменшення ризиків діяльності "бик" та "ведмед" мають право здійснювати ДОСТРОКОВІ ОФСЕТНІ ОПЕРАЦІЇ / ОПЦІОННІ УГОДИ / ХЕДЖУВАННЯ у випадку несприятливої на їх думку тенденції цін"

11. Вставте пропущені слова у наведений нижче вираз:

Чек - це писане безумовне розпорядження покупця своєму банку виплатити зазначену у ньому суму держателю готівкою або шляхом її перерахування на його рахунок у банку.

**ТЕМА 4. ОРЕНДНІ ОПЕРАЦІЇ, НЕТАРИФНІ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД
ПЛАН:**

1. Суть орендних операцій. Переваги для орендаря та орендодавця.
2. Лізинг: економічні мотиви застосування. Класифікація лізингових операцій.
3. Механізми здійснення угоди з універсальною лізинговою компанією та угоди зі спеціалізованою лізинговою компанією.

4. Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація і характеристика. Механізм впливу нетарифних засобів регулювання на економіку країни.

Література: 2, 5, 9, 14

Методичні вказівки:

Суть орендних операцій. Переваги для орендаря та орендодавця. Лізинг: економічні мотиви застосування. Класифікація лізингових операцій. Механізми здійснення угоди з універсальною лізинговою компанією та угоди зі спеціалізованою лізинговою компанією. Оренда: рентинг; хайринг; лізинг: прямий закордонний; непрямий закордонний; експортний; імпорتنний; транзитний; нового обладнання; старого обладнання; фінансовий; зворотний; виробничий (операційний); чистий; "мокрый" (лізинг зі спеціальними послугами); сервісний; повний; із залученням позикових коштів; без залучення позикових коштів; з повною виплатою; з частковою виплатою; компенсаційний; строковий; відновлюваний; двосторонній; тристоронній; багатосторонній (груповий, або акціонерний); ліверидж; пекидж. Орендодавач. Орендар.

Лізингова компанія: універсальна; спеціалізована. Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація і характеристика. Механізм впливу нетарифних засобів регулювання на економіку країни. Інструменти нетарифного регулювання. Кількісні обмеження: ліцензування і квотування. Класифікація квот за напрямом дії та масштабом охоплення. Порівняльний аналіз ефективності застосування імпортного тарифу та імпортної квоти. Перелік товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню. Види та способи розподілу ліцензій. Механізм оформлення документів для отримання ліцензій. Фінансові засоби нетарифного регулювання: експортні кредити, експортні субсидії, Імпортні депозити. Антидемпінгові заходи, визначення демпінгової маржі та величини шкоди національним виробникам. Нарахування антидемпінгового та компенсаційного мита. Сертифікація, стандартизація, технічні бар'єри, вимоги щодо вмісту місцевих компонентів, вимоги щодо упакування та маркування товарів. Сутність політики державних закупівель.

Питання для самоконтролю:

1. Охарактеризуйте японський, американський та західно-європейський досвід менеджменту конкурентоспроможності.
2. Наведіть основні типи конкурентних стратегій.
3. Якими є типи стратегій міжнародної конкуренції за М. Портером?
4. Охарактеризуйте міжнародну конкурентоспроможність підприємств України.
5. Зовнішньоекономічні країни-партнери України. Обсяги експорту-імпорту товарів та послуг України. Структура експорту товарів та послуг України. Структура імпорту товарів та послуг України.
6. Зовнішньоекономічні операції: сутність та основні види.
7. Зовнішньоекономічні операції торгівлі товарами. Операції з експорту та реекспорту, імпорту та реімпорту.
8. Міжнародні інжинірингові операції: сутність та основні види.
9. Міжнародні орендні операції: сутність, основні види.
10. Міжнародні туристичні операції: сутність, основні види туризму та туристичних операцій.
11. Міжнародні консалтингові операції: сутність, основні види.
12. Торгівля результатами творчої діяльності (патентами, ліцензіями, «ноу-хау»),

об'єктами авторського права). сутність та основні види.

13. Зустрічні операції та їх види у зовнішньоекономічній діяльності.

Завдання 2. Розв'яжіть тестові завдання (тема 4):

1.Імпорттери повинні фіксувати ціну товарів у ВКВ, курс якої:

- а) стабільний або має тенденцію до зростання;
- б)стабільний або має тенденцію до зниження;
- в)має тенденцію до зниження;
- г)має тенденцію до зростання.

2.Регулювання ЗЕД в Україні здійснюється:

- а)Україною, як державою в особі її органів у межах їх компетенції; недержавними органами управління економікою, що діють на підставі їх статутних документів; суб'єктами ЗЕД на підставі угод, укладених між ними;
- б)МВФ, Світовим банк та ін.;
- в)Національним банком України, Верховною Радою України, Міністерством економіки, ГАТТ/ВТО;
- г)Національним банком України, Верховною Радою України, Міністерством економіки, Торгово-промисловою палатою, Митним управлінням, Міжнародним комерційним арбітражем, Лондонським клубом кредиторів.

3.На умовах FCA, де названим пунктом є аеропорт, відповідальність продавця закінчується:

- а) при передачі вантажу експедитору;
- б) при навантаженні товару на повітряний транспортний засіб;
- в) при одержанні товару покупцем в аеропорту призначення;
- г)при передачі вантажу авіаперевізнику в аеропорту відправлення.

4.Виберіть у наведеному нижче виразі серед виділених слів правильні:

Принцип ефективності / взаємовигідності / рентабельності / партнерстваЗЕД полягає у тому, що кожний партнер, що бере участь у міжнародних операціях, одержує свій прибуток

5.Середньострокова оренда - це:

- а)хайринг;
- б)рентинг;
- в)лізинг;
- г)оренда на строк понад 3 роки.

6.Тендерна документація включає:

- а)найменування та кількість товару, перелік видів робіт, техніко-економічні характеристики, основні комерційні та технічні умови, умови платежу, умови арбітражу та ціни;
- б)оферту, проформу тендера, техніко-економічну документацію, перелік видів та обсягів робіт;
- в)тендерні умови, проформу тендера, умови проведення торгів, техніко-економічну документацію, перелік видів та обсягів робіт;
- г)проформу тендера, техніко-економічну документацію, перелік видів та обсягів робіт

7.До операцій купівлі-продажу товарів у матеріально-речовій формі відносяться:

- а)експортно-імпортні, реекспортні та реімпортні, операції у ВЕЗ, операції зустрічної торгівлі, операції на біржах, аукціонах, торгах;
- б)експортно-імпортні, зустрічної торгівлі, реекспортні та реімпортні, інжинірингові;

в) експортно-імпортні, зустрічної торгівлі, реекспортні та реімпортні, ліцензійні, лізингові, інжинірингові;

г) операції на біржах, аукціонах, торгах

8. Операція типу "офсет" - це

а) угода з передаванням фінансових зобов'язань;

б) авансова закупка;

в) світч угода;

г) джентльменська угода.

9. Комплексний інжиніринг включає:

а) проектний; консультативний; маркетинговий; консалтинговий; технічний; організаційний; ліцензійний; науковий інжиніринг;

б) проектний; консультативний; маркетинговий; консалтинговий інжиніринг;

в) проектно-консультативний; технологічний; будівельний; управлінський інжиніринг;

г) проектно-консультативний; технологічний; будівельний; управлінський інформаційний; фінансовий інжиніринг.

10. Закресліть у наведеному нижче виразі серед виділених слів невірні:

Власник свідоцтва найменування місця походження товару має/ не має права надавати ліцензії на використання найменування місця походження товару іншим особам.

ТЕМА 5. ОПЕРАЦІЇ З МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИМИ ЗНАННЯМИ ТА ДОСВІДОМ

План:

1. Види та особливості об'єктів продажу в операціях з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями та досвідом.

2. Ліцензійні угоди: види, зміст, особливості ліцензійних платежів.

3. Товарна марка, або товарний знак, та знак обслуговування, найменування місць походження товару.

4. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Література: 4, 8, 9, 18

Методичні вказівки:

Види та особливості об'єктів продажу в операціях з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями та досвідом. Ліцензійні угоди: види, зміст, особливості ліцензійних платежів. Товарна марка, або товарний знак, та знак обслуговування, Найменування місць походження товару.

Патент (patent) на винахід. Винахід. Промисловий взірець. Корисна модель. Копірайт. Ноу-хау. Ліцензія: чиста (самостійна); супутна; патентна; безпатентна; невиключна (проста); виключна (ексклюзивна); повна. Ліцензіар. Ліцензіат. Ліцензійні угоди. Ліцензійний платіж: роялті; паушальний; комбінований (змішаний); участь у прибутках; участь у власності. Система видачі патентів: явочна; перевірочна. Патентне мито. Опціонна угода. Товарна марка (товарний знак). Знак обслуговування. Найменування місця походження товару. База даних. Топологія інтегральних схем.

Питання для самоконтролю:

1. Торгово-посередницькі операції та торгові посередники у зовнішньоекономічній

- діяльності.
2. Основні етапи підготовки та проведення зовнішньоекономічної операції. Методи встановлення контакту з закордонними партнерами: оферта, запит, замовлення.
 3. Характеристика систем регулювання ЗЕД: міжнародний досвід (Моделі державного регулювання ЗЕД: вільна торгівля, лібералізм, протекціонізм, автаркія).
 4. Основи регулювання зовнішньоекономічною діяльністю в Україні. Інститути регулювання зовнішньоекономічною діяльністю в Україні: державні та недержавні. Державне регулювання ЗЕД. Характеристика та функції державних інститутів регулювання ЗЕД: Верховної Ради України, Кабінету міністрів України, міністерств фінансів, економіки, Національного Банку України, Державної митної служби України щодо управління ЗЕД.
 5. Методи регулювання ЗЕД: нетарифні та тарифні. Нетарифне регулювання ЗЕД: коротка характеристика.
 6. Митно-тарифне регулювання ЗЕД: коротка характеристика.
 7. Сутність зовнішньоекономічного договору (контракту). Типова структура зовнішньоекономічного договору (контракту) згідно Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів).
 8. Преамбула та предмет зовнішньоекономічного договору.
 9. Кількість товарів у ЗЕД. Метрична і неметрична системи вимірів. Розділ зовнішньоекономічного договору «Кількість товарів (робіт, послуг)»: підходи до складання.

Завдання 2. Розв'яжіть тестові завдання (тема 5):

1.Експортний лізинг передбачає, що:

- а)виробник та лізингова компанія знаходяться в одній країні, а орендар - в іншій;
- б)орендар та лізингова компанія знаходяться в одній країні, а виробник - в іншій;
- в) усі знаходяться в різних країнах;
- г) усі знаходяться в одній країні, але фінансує лізингову угоди іноземний банк

2.Згода з отриманою офертою може бути виявлена покупцем:

- а) письмовим акцептом; шляхом конклюдентних дій, якщо це передбачено офертою або застосовується сторонами у силу практики, яка склалася у їх взаємовідносинах, або впливає з торгового звичаю; усно, по телефону;
- б) письмовим акцептом; шляхом конклюдентних дій, якщо це передбачено офертою або застосовується сторонами у силу практики, яка склалася у їх взаємовідносинах, або впливає з торгового звичаю;
- в)письмовим акцептом; шляхом конклюдентних дій;
- г) письмовим або усним акцептом; шляхом конклюдентних дій.

3.Рішення арбітражу приводяться до виконання на підставі:

- а) наказу міжнародного арбітражу;
- б) екзекватури;
- в) Нью-Йоркської Конвенції про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень;
- г) наказу ЮНСІТРАЛ.

4.При відвантаженні негабаритних місць без підтвердження покупця продавець:

- а) не буде зобов'язаний компенсувати йому додаткові видатки та збитки, пов'язані із перепакуванням вантажу;

б) буде зобов'язаний компенсувати йому додаткові видатки та збитки, пов'язані із перепаккуванням вантажу

5.Процент по кредиту у ЗТК може бути розрахований такими способами:

- а)середньоарифметичним, середньозваженим, пропорційним;
- б)пропорційним, одноразовим, прогресивним;
- в)пропорційним, змішаним, середньозваженим, лінійним, штафельним;
- г)регресивним, прогресивним, компромісним

6.У торгівлі готовими виробами валюта ціни :

- а)визначається рівнем світової ціни;
- б)визначається згідно типових умов, які включають порядок визначення валюти ціни;
- в)є предметом угоди між продавцем та покупцем;
- г)визначається покупцем

7.Якщо місце видачі й місце оплати чека знаходяться на різних континентах, то згідно з Женевською конвенцією строк подання чека до оплати з дати його видачі обмежений:

- а)70 днями;
- б)54 днями;
- в)42 днями;
- г)28 днями

8.Акредитивна форма розрахунків більш вигідна:

- а)банку експортера;
- б)імпортеру;
- в)експортеру та імпортеру;
- г)експортеру.

9.У комплект платіжних документів входять:

- а)специфікація, сертифікат якості, пакувальний лист, інвойс, транспортний документ, страховий договір, сертифікат походження, інші сертифікати, чеки або векселі, договір;
- б)специфікація, сертифікат якості, пакувальний лист, інвойс, транспортний документ, страховий договір, сертифікат походження, інші сертифікати, інкасове доручення або доручення на відкриття акредитива, чеки або векселі;
- в)специфікація, сертифікат якості, пакувальний лист, інвойс, транспортний документ, страховий договір, сертифікат походження, інші сертифікати;
- г)відвантажувальний документ, коносамент, інвойс, сертифікат якості, митна декларація

10.Валютні умови ЗТК включають:

- а)умови розрахунків, форми розрахунків, засоби платежу;
- б)визначення валюти ціни, валюти платежу, курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу, захисні валютні застереження проти ризику валютних втрат у випадку зміни курсу валюти, банківські гарантії;
- в)умови розрахунків, форми розрахунків, засоби платежу; рахунок-фактуру;
- г)визначення валюти ціни, валюти платежу, курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу, захисні валютні застереження проти ризику валютних втрат у випадку зміни курсу валюти.

ТЕМА 6. ОПЕРАЦІЇ З ТОРГІВЛІ ІНЖЕНЕРНО-ТЕХНІЧНИМИ ПОСЛУГАМИ. КОНСАЛТИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ.

План:

- 1.Інжиніринг: поняття, об'єкти, суб'єкти, вили, схеми здійснення комплексного інжинірингу, особливості контракту на інжинірингові послуги.
- 2.Проектно-дослідницькі роботи.
- 3.Консультаційні та інформаційні послуги
- 4.Науково-дослідницькі та технологічні роботи
- 5.Консалтингові операції.
- 6.Передумови і мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки.

Література: 2, 3, 7, 9

Методичні вказівки:

Інжиніринг: поняття, об'єкти, суб'єкти, вили, схеми здійснення комплексного інжинірингу, особливості контракту на інжинірингові послуги. Проектно-дослідницькі роботи. Консультаційні та інформаційні послуги. Науково-дослідницькі та технологічні роботи. Консалтингові операції. А саме: інжиніринг: комплексний; проектно-консультативний (чистий); технологічний; будівельний; управлінський. Інжинірингові послуги. Об'єкти інжинірингу. Інжинірингові фірми. Вартість інжинірингових послуг: погодинна оплата спеціалістів; оплата фактичних послуг та фіксованої винагороди; процент від вартості будівництва або монтажу об'єкта; оплата фактичних послуг плюс процент прибутку від експлуатації. Проектно-дослідницькі роботи: дослідницькі; проектні. Цільова ціна. Консультаційні та інформаційні послуги. Науково-дослідницькі та технологічні роботи. Система "вартість плюс винагорода". Консалтинг.

Передумови і мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки. Пошук та вибір партнера. Класифікація і характеристика форм виходу на зовнішні ринки. Критерії вибору форм виходу підприємств на зовнішні ринки. Прямий і непрямий експорт. Спільне підприємництво та пряме іноземне інвестування як форми виходу підприємства на зовнішні ринки. Умови функціонування підприємств на зовнішніх ринках. Вивчення й аналіз умов ринку. Дослідження потенційних можливостей фірми при виході на зовнішні ринки. Способи встановлення контактів з потенційним партнером.

Питання для самоконтролю:

1. Методи регулювання ЗЕД: нетарифні та тарифні. Нетарифне регулювання ЗЕД: коротка характеристика.
2. Митно-тарифне регулювання ЗЕД: коротка характеристика.
3. Сутність зовнішньоекономічного договору (контракту). Типова структура зовнішньоекономічного договору (контракту) згідно Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів).
4. Преамбула та предмет зовнішньоекономічного договору.
5. Кількість товарів у ЗЕД. Метрична і неметрична системи вимірів. Розділ зовнішньоекономічного договору «Кількість товарів (робіт, послуг)»: підходи до складання.
6. Якість товарів у ЗЕД. Показники якості товару. Способи визначення якості товару. Розділ зовнішньоекономічного договору «Якість товарів»: підходи до складання.
7. Вкажіть що таке інжиніринг? Його поняття, об'єкти, суб'єкти, вили, схеми

здійснення комплексного інжинірингу, особливості контракту на інжинірингові послуги.

8. Які методи підготовки проектно-дослідницьких робіт Ви знаєте?
9. Консультаційні та інформаційні послуги
10. Науково-дослідницькі та технологічні роботи
11. Основні види консалтингових операцій.
12. Вкажіть основні передумови і мотивацію виходу підприємств на зовнішні ринки.

Завдання 2. Розв'яжіть тестові завдання (тема б):

1.Для гарантій одержання платежів експортери можуть використовувати:

- а) платіжні гарантії першокласних банків; вексельне поручительство банку через аваль; прості та перевідні векселі; поручительство великих фірм; банківський акцепт; резервний акредитив;
- б) банківську гарантію, банківський аваль, банківський акцепт, документарне інкасо, поручительство уряду.

2.Основними етапами здійснення ЗТО є такі:

- а) підготовка ЗТО; укладання ЗТК; організація контролю та виконання зовнішньоторгового контракту;
- б) маркетингове дослідження зовнішнього ринку; проробка базисних та валютно-фінансових умов контракту; аналіз та проробка конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа, розрахунок експортних/імпортних цін; техніко-економічне обґрунтування ЗТО; проведення попередніх переговорів; складання та підписання ЗТК; виконання контрактних зобов'язань;
- в) маркетингове дослідження зовнішнього ринку; проробка базисних та валютно-фінансових умов контракту; аналіз та проробка конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа; техніко-економічне обґрунтування ЗТО; складання та підписання ЗТК; виконання контрактних зобов'язань.

3.За недостачу товару, яка мала місце під час транспортування і яка перевищує встановлений у ЗТК розмір природної втрати, яка становить, за звичай, 0,5-3% у залежності від товару, несе відповідальність:

- а) перевізник;
- б) покупець;
- в) продавець;
- г) отримувач.

4.При відсутності у ЗТК умов про якість товару продавець повинен передати покупцю товар:

- а) звичайної якості, яка відповідає його конкретному призначенню, зазначеному у контракті або відомого продавцю;
- б) який повинен бути придатний для цілей, для яких товар за звичай використовується;
- в) який відповідає стандартам, прийнятим для даного товару у країні призначення

5.Арбітражна угода відносно суперечок, які можуть виникнути у майбутньому, називається:

- а) ф'ючерським застереженням;
- б) третейським записом;
- в) арбітражним застереженням;
- г) форвардною угодою

6. Вставте пропущені слова у наведений нижче вираз:

За базисом СІП - Перевезення та страхування оплачені до поіменованого пункту (CarriageandInsurancePaidto...NamedPlaceofDestination - СІР) продавець несе ті ж обов'язки, що і за базисом СІТ, але з тим додатком, що продавець повинен забезпечити страхування товарів від ризиків під час транспортування. продавець укладає договір страхування та сплачує страхову премію. Продавець має забезпечити митне очищення товару для експорту. Цей базис є "сухопутним" ("неводним") еквівалентом базиса СІФ.

7. Вставте пропущені слова у наведений нижче вираз:

Опціон - це право на продаж валюти за курсом, що зафіксований в угоді.

8. Вставте пропущені слова у наведений нижче вираз:

Акредитив - це договір-зобов'язання банку здійснити за розпорядженням та за рахунок імпортера платіж експортеру (при розрахунках готівкою) або акцептувати тратту (при розрахунках у кредит)проти подання передбаченого комплекту документів, які підтверджують поставку товару у відповідності з умовами ЗТК.

9. Предметом ЗЕД є:

- а) матеріальні процеси, які виявляють себе у здійсненні обміну товарами, послугами та результатами науково-технічного та виробничого співробітництва;
- б) товари, послуги, результати науково-технічного та виробничого співробітництва, ноу-хау, ліцензії, інжинірингові послуги тощо;
- в) матеріально-речова продукція та послуги, включаючи результати науково-технічного та виробничого співробітництва, які набувають при міжнародному обміні вартість, тобто стають товаром;
- г) товари та послуги, які належать продавцю (юридичній чи фізичній особі) за правом власності, або ті, що не існують на момент укладання угоди ,але їх передбачається виготовити у майбутньому.

ТЕМА 7. ОПЕРАЦІЇ З ТЕХНІЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАПАСНИМИ ЧАСТИНАМИ

План:

1. Зміст технічного обслуговування машинотехнічної продукції.
2. Особливості операцій з технічного обслуговування та забезпечення запасними частинами.
3. Зовнішньоторговельна ціна: сутність поняття, функції, класифікація зовнішньоторговельних цін.

Література: 1, 2, 3, 7, 16

Методичні вказівки:

Зміст технічного обслуговування машинотехнічної продукції. Особливості операцій з технічного обслуговування та забезпечення запасними частинами. Зовнішньоторговельна ціна: сутність поняття, функції, класифікація зовнішньоторговельних цін.

Зовнішньоторговельна ціна: сутність поняття, функції, класифікація зовнішньоторговельних цін. Цінова політика підприємства, обґрунтування зовнішньоторговельних цін. Основні фактори ціноутворення в ЗЕД. Принципи визначення світових цін. Трансфертні ціни: сутність, функції. Особливості трансфертного ціноутворення. Ціноутворення в електронній торгівлі. Специфіка формування цін на

сировинні товари, готові вироби. Етапи формування контрактної ціни. Рівень ціни, базис ціни, одиниця виміру ціни.

Спосіб фіксації ціни. Цінові знижки і надбавки. Операції з технічного обслуговування і забезпечення запасними частинами машинотехнічної продукції: в сфері обігу: передпродажний сервіс, передпродажне дороблення; у сфері споживання: у гарантійний період, у післягарантійний період.

Питання для самоконтролю:

1. Вкажіть основні базисні умови постачання відповідно до «Інкотермс-2010».
2. Основні обов'язки сторін за базисом постачання: поставка товару відповідно до умов договору, оформлення ліцензій, дозволів й інших митних формальностей, укладання договору перевезення і страхування, перехід ризиків, розподіл витрат, повідомлення продавця/покупця, доказ постачання, інспектування товару, інші зобов'язання.
3. Процес доставки товарів, концепція логістики. Міжнародні транспортні логістичні коридори.
4. Види транспорту та транспортні операції. Техніко-економічні особливості окремих видів транспорту. Категорії вантажів. Вибір виду транспорту.

Завдання 2. Розв'яжіть тестові завдання (тема 7):

1.Хто оплачує розвантаження товару за умовами FCA:

- а) продавець;
- б) покупець;
- в) перевізник;
- г) держава

2.Виберіть у наведеному нижче виразі серед виділених слів правильні:

Специфічні / універсальні / основні / міжнародні принципи ЗЕД закріплені у відповідних міжнародних правових актах і є обов'язковими для виконання усіма державами, що підписали той чи інший акт

3.Етап підготовки ЗТО включає.

а) маркетингове дослідження зовнішнього ринку; пошук, вибір та встановлення контакта із закордонним партнером; проробка базисних та валютно-фінансових умов контракту; аналіз та проробка конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа, розрахунок експортних/імпортних цін; техніко-економічне обґрунтування ЗТО; підготовка проекту контракта;

б) маркетингове дослідження зовнішнього ринку; пошук, вибір та встановлення контакта із закордонним партнером; проробка базисних та валютно-фінансових умов контракту; аналіз та проробка конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа, розрахунок експортних/імпортних цін; техніко-економічне обґрунтування ЗТО; підготовка проекту контракта; проведення попередніх переговорів; складання та підписання ЗТК

4.Пропозиція укласти ЗТК, яка зроблена усно, телефоном або телеграфом, призводить до його укладання:

- а) у момент, коли прийняття пропозиції стане відомим особі, яка зробила цю пропозицію;
- б) у момент підписання ЗТК;
- в) у момент отримання письмового акцепту;
- г) у момент відсилання письмового акцепту.

5.Договірні відносини трьох та більше сторін можуть бути оформлені:

- а) шляхом підписання усіма учасниками угоди єдиного рамочного документа та двосторонніх документів;
- б) шляхом підписання усіма учасниками угоди єдиного документа;
- в) шляхом підписання декількох двосторонніх контрактів з посиланням у тексті кожного з них на зв'язаність з іншим контрактом;
- г) шляхом підписання усіма учасниками угоди єдиного документа або шляхом підписання декількох двосторонніх контрактів з посиланням у тексті кожного з них на зв'язаність з іншим контрактом.

6. Ліцензійні платежі - це:

- а) періодичні відрахування від прибутку, суми продаж і т.п., що виплачується ліцензіатом;
- б) винагорода ліцензіара, що виплачується ліцензіатом за використання предмету домовленості;
- в) оплата ліцензіару, встановлена на основі експертних оцінок.

7. Бартерна операція оформляється:

- а) двома контрактами;
- б) одним або двома контрактами;
- в) декількома контрактами;
- г) одним контрактом.

8. Неконвертоване сальдо - це:

- а) різниця між вартістю товарів, що поставляються за компенсаційною угодою, яка є боргом однієї зі сторін і не може бути перерахована до країни-кредитора;
- б) різниця між вартістю товарів, що поставляються за компенсаційною угодою;
- в) різниця між вартістю товарів, що поставляються за компенсаційною угодою, яка не може бути конвертована у іншу валюту;
- г) сальдо, яке може бути погашено лише товарами.

9. Усі ціни конкурентних матеріалів перераховуються у валюту ціни майбутнього контракту за курсом кожної конкретної валюти до цієї валюти ЗТК:

- а) на дату конкурентного або довідкового матеріалу;
- б) на дату перерахунку;
- в) на будь-яку дату.

10. Імпортний лізинг передбачає, що:

- а) виробник та лізингова компанія знаходяться в одній країні, а орендар - в іншій;
- б) орендар та лізингова компанія знаходяться в одній країні, а виробник - в іншій;
- в) усі учасники лізингової угоди знаходяться в різних країнах;
- г) усі учасники лізингової угоди знаходяться в одній країні, але капітал банку, який фінансує операцію, належить іноземцю.

ТЕМА 8. ПРОЦЕДУРА ТА ТЕХНІКА ПІДГОТОВКИ, УКЛАДАННЯ ТА ВИКОНАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВОЇ УГОДИ ПРИ ПРЯМИХ ЗВ'ЯЗКАХ З КОНТРАГЕНТАМИ

План

1. Етапи зовнішньоторгової операції.
2. Підготовка зовнішньоторгових операцій..
3. Пошук, вибір та встановлення контакту із закордонним партнером.
4. Аналіз та проробка конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа, розрахунок експортних / імпортних фірм.
5. Укладання зовнішньоторгових контрактів (ЗТК)
6. Організація контролю, виконання та припинення ЗТК.
7. Схема здійснення ЗТУ на базі CIF та FOB (ІНКОТЕРМС 2010).
8. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Література: 3, 4, 5, 10, 16

Методичні вказівки:

Етапи зовнішньоторгової операції. Підготовка зовнішньоторгових операцій. Пошук, вибір та встановлення контакту із закордонним партнером. Аналіз та проробка конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа, розрахунок експортних / імпортних фірм. Укладання зовнішньоторгових контрактів (ЗТК). Організація контролю, виконання та припинення ЗТК. Схема здійснення ЗТУ на базі CIF та FOB (ІНКОТЕРМС 2010). Оферта: визначена; тверда; "перша"; вільна; безвідклична; захисна. Акцепт. Контроферта. Оферент. Запит. Замовлення. Підтвердження замовлення. Контракт. Тендер. Комерційний лист. Конклюдентні дії.

Проформа контракту. Замовлення на інструкції з поставки. Етапи зовнішньоторгової операції: підготовка ЗТО, укладання ЗТК, організація контролю та виконання ЗТК. Лист про наміри. Проробка запитів та пропозицій. Комерційна відсилка. Банківська відсилка. Конкурентний лист. Конкурентні матеріали. Зведення цін: до єдиної валюти: за строками угоди; по базисних умовах поставки; по кредитних умовах (умовах платежу готівкою); по кількості; на уторгування; на технічні гарантії; за комерційними умовами; на технічні характеристики; ціни за комерційними умовами та технічними характеристиками.

Прейскурант. Індексні ряди цін. Коефіцієнт кредитного впливу. Переговори: комерційні; технічні. Документація відправки/приймання делегації для проведення передконтрактних переговорів: наказ про відрядження спеціалістів у країну партнера; наказ про приймання делегації з країни партнера; калькуляція вартості приймання та обслуговування іноземних делегацій та окремих осіб у власній фірмі. Принцип "міжнародної ввічливості". Принцип ввічливого нейтралітету. Принцип ввічливого виключення. Тактика "принципових переговорів". Технологічна схема ведення переговорів. Протокол про наміри. Попередній контракт. Проект контракту. Парафування (візування) ЗТК. Момент укладення ЗТК. Способи укладання ЗТК. Способи встановлення контакту з потенційними партнерами. Зовнішньоторгові документи: із забезпечення виробництва експортного товару; з підготовки товару до відвантаження; комерційні; з платіжно-банківських операцій; страхові; транспортні; транспортно-експедиційні; митні; товаросупроводжувальні, відвантажувальні. Припинення ЗТК: способи; порядок.

Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Економічний аналіз у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Аналіз виконання зобов'язань з

експортно-імпортних операцій. Аналіз динаміки зовнішньоекономічної діяльності. Аналіз раціональності використання коштів у зовнішній торгівлі: оборотність оборотних коштів у зовнішньоторговельних операціях, аналіз обороту коштів у товарах, аналіз обороту коштів у розрахунках, аналіз накладних витрат при експорті та імпорті товарів. Методологічні підходи до визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Система показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Оцінка економічної ефективності. Оцінка валютної ефективності експорту і імпорту. Вплив зовнішньоекономічної діяльності підприємства на його фінансові результати.

Питання для самоконтролю:

1. Характеристика систем регулювання ЗЕД: міжнародний досвід (Моделі державного регулювання ЗЕД: вільна торгівля, лібералізм, протекціонізм, автаркія).
2. Основи регулювання зовнішньоекономічною діяльністю в Україні. Інститути регулювання зовнішньоекономічною діяльністю в Україні: державні та недержавні. Державне регулювання ЗЕД. Характеристика та функції державних інститутів регулювання ЗЕД: Верховної Ради України, Кабінету міністрів України, міністерств фінансів, економіки, Національного Банку України, Державної митної служби України щодо управління ЗЕД.
3. Методи регулювання ЗЕД: нетарифні та тарифні. Нетарифне регулювання ЗЕД: коротка характеристика.
4. Митно-тарифне регулювання ЗЕД: коротка характеристика.
5. Сутність зовнішньоекономічного договору (контракту). Типова структура зовнішньоекономічного договору (контракту) згідно Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

Завдання 2. Розв'яжіть тестові завдання (тема 8):

1. За формою проведення розрізняють торги:

а) прилюдні, закриті, неприлюдні;

б) відкриті, закриті, англійські, голландські, втемну;

в) англійські, голландські, втемну;

г) відкриті, закриті, прилюдні, неприлюдні, втемну

2. Рішення арбітражу приводяться до виконання на підставі:

а) наказу міжнародного арбітражу;

б) екзекватури;

в) Нью-Йоркської Конвенції про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень;

г) наказу ЮНСІТРАЛ

3. Граничний термін подання покупцем відвантажувальної інструкції покупцю становить:

а) 14-21 день до початку встановленого у контракті терміну поставки;

б) 15-30 днів до початку встановленого у контракті терміну поставки;

в) 24-48 днів до початку встановленого у контракті терміну поставки;

г) 30 робочих днів до початку встановленого у контракті терміну поставки.

4. Відносно товарів, для яких не встановлюються гарантії якості, у контракті вказується термін, протягом якого покупець має право подати продавцю:

а) рекламацію;

б) позовну заяву;

- в) рекламацию або позовну заяву;
- г) акти про приховані недоліки.

5. В оферті виділяють такі рівні інформації:

- а) що пропонується; хто пропонує; на яких умовах поставки; оптові поставки; ціна; сервіс та гарантії; строк дії оферти; адреса оферента;
- б) що пропонується; хто пропонує; найважливіші характеристики товару; на яких умовах поставки; валюта ціни та платежу; ціна; сервіс та гарантії; строк дії оферти; адреса оферента;
- в) що пропонується; хто пропонує; найважливіші характеристики продукції; на яких умовах поставки; строк поставки; оптові поставки; ціна; сервіс та гарантії; строк дії оферти; адреса оферента;
- г) що пропонується; хто пропонує; найважливіші характеристики продукції, товару, послуг; на яких умовах поставки; оптові поставки; ціна; сервіс та гарантії; строк дії оферти; адреса оферента.

6. Вставити пропущені слова:

Акцепт - це згода на укладання контракту у відповідності із офертою; він має бути виявлений конкретно у формі, яка задовільняє оферента, наприклад, *угарантійному листі*, з зазначенням повних та точних реквізитів, а іноді з додатком *банківської гарантії* або документів, які підтверджують передоплату, наприклад, *платіжного доручення*.

7. Вставте пропущені слова у наведене нижче визначення:

проста ліцензія - це ліцензія, яка дає ліцензіару право самостійного використання винаходу та ноу-хау та видачі ліцензій на них будь-яким зацікавленим особам;

виключна ліцензія - це ліцензія, яка передбачає монопольне право ліцензіата використовувати винахід або секрет виробництва на даній території, при цьому ліцензіар відмовляється від самостійного використання винаходу та ноу-хау та продажу ліцензій на них іншим особам на цій території;

повна ліцензія - це ліцензія, яка надає ліцензіату виключне право на використання патенту або ноу-хау протягом строку дії угоди, і яка передбачає відмову ліцензіара від самостійного використання об'єкта ліцензії протягом цього строку

8. Попередній контракт передбачає:

- а) обов'язки сторін здійснювати усі дії та витрати з виконання своїх зобов'язань за даним документом за свій рахунок та не висувати фінансових або інших претензій партнеру;
- б) *обмежені фінансові зобов'язання сторін із застереженнями*;
- в) відповідальність сторін у вигляді уплати штрафів, пені та відшкодування втраченої вигоди;
- г) відповідальність сторін у вигляді відшкодування втраченої вигоди

9. Країною походження товару вважається:

- а) країна, в якій товар був повністю продукований або підданий достатній переробці згідно критеріїв, які є особливими для даного виду товару та встановлених нормативів;
- б) група країн, митні союзи країн, якщо є необхідність їх виділення з метою визначення походження товару;
- в) регіон або частина країни, якщо є необхідність їх виділення з метою визначення походження товару;

г) *усі відповіді правильні*

10. Запитує, надає та оплачує банківську гарантію поставки у зовнішньоторгових розрахунках:

- а) *продавець*;

- б)покупець;
- в)продавець або покупець;
- г) банк-покупця.

ТЕМА 9. ЗОВНІШНЬОТОРГОВІ ДОГОВОРИ: ВИДИ, СТРУКТУРА, ЗМІСТ

План:

1. Види зовнішньоторгових договорів.
2. Структура, зміст та особливості оформлення ЗТК купівлі-продажу.
3. Зміст контракту міжнародної купівлі-продажу: преамбула, предмет контракту, кількість, якість, строк і дата поставки, базисні умови поставки, ціна, платіж, пакування та маркування, порядок відвантаження, здача-приймання, рекламації, гарантії, санкції, форс-мажор, арбітраж, транспортні умови, експортні та імпорتنі ліцензії.
4. Помилки, що зустрічаються у ЗТК.
5. Торгові звичаї (узанси) та їх значення у міжнародній торгівлі. "Загальні умови поставок".

Література: 1, 2, 3, 8, 10, 16-18

Методичні вказівки:

Види зовнішньоторгових договорів. Структура, зміст та особливості оформлення ЗТК купівлі-продажу. Зміст контракту міжнародної купівлі-продажу: преамбула, предмет контракту, кількість, якість, строк і дата поставки, базисні умови поставки, ціна, платіж, пакування та маркування, порядок відвантаження, здача-приймання, рекламації, гарантії, санкції, форс-мажор, арбітраж, транспортні умови, експортні та імпорتنі ліцензії. Помилки, що зустрічаються у ЗТК. Торгові звичаї (узанси) та їх значення у міжнародній торгівлі. "Загальні умови поставок". Договір (контракт, угода). Розділи (статті) ЗТК: преамбула (визначення сторін); предмет контракту; кількість (або ціна та кількість); базові умови поставки товарів; ціна та загальна сума контракту; якість товару; строк та умови поставки; умови платежу; умови здавання-приймання товару; гарантії; претензії; пакування та маркування товару; відвантажування товару; санкції; страхування; форс-мажорні обставини; арбітраж; інші умови; юридичні адреси, поштові й платіжні реквізити сторін.

Застереження: "близько"; "за опціоном покупця (продавця)"; "за виробом покупця (продавця)". Маса: брутто; нетто; брутто за нетто. Валюта ціни. Світові ціни. Базисні ціни: довідкові; преїскурантні; офіційні ціни продажу; ціни окремих великих пропозицій та запитів. Ціни фактичних угод: контрактні ціни; розрахункові (середньостатистичні) ціни; фактичні ціни аукціонів та торгів; біржові котировки. Види цін за способом фіксації: тверда; з наступною фіксацією; ковзна. Застереження: "hausse" (підвищення), "baisse" (пониження), "hausse-baisse".

Структура базисної ціни (у ковзній). Коефіцієнт гальмування. Способи визначення якості: за стандартом; за технічними умовами; за специфікацією; за зразком; за описом; за попереднім оглядом; за вмістом окремих речовин у товарі; за виходом готової продукції; за натурною вагою; "тель-кель" (такий, який є). Способи встановлення строків поставки: визначення фіксованої дати поставки; визначення періоду поставки; застосування спеціальних термінів: "негайна поставка" ("якомога швидше", "без затримки", "товар в наявності на місці", "зі складу"). Дата поставки. Умови платежу: валюта платежу; курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу; вид, форма та засіб розрахунків за поставлений товар; перелік товаророзпорядчих документів; заходи проти необгрунтованої затримки

платежу або інших порушень. Порядок здавання-приймання. Комерційний акт. Незалежні експерти: присяжні ваговики – лічильники; тальмани. Рефакція. Боніфікація. Методи перевірки товару: вибірковий; суцільний. Рекламації. Гарантії якості. Рекламаційний акт. Випадки, на які гарантії не розповсюджуються та претензії не задовольняються. Претензії щодо кількості та якості. Вид та характер пакування: зовнішнє (тара); внутрішнє. Маркування: товарне; вантажне; транспортне; спеціальне; попереджувальні написи. Порядок нанесення маркування. Країна походження товару, Товари, повністю вироблені у даній країні. Критерій достатньої переробки товару у даній країні. Правило адвалорної частки. Сертифікат походження товару. Відвантажувальні інструкції. Повідомлення: про готовність товару до відвантаження; про виконане відвантаження.

Санкції: конвенційний штраф; відшкодування збитків; до покупця; до продавця. Умови страхування: "з відповідальністю за всі ризики"; "з відповідальністю за часткову аварію"; "без відповідальності за пошкодження, крім випадків катастрофи".

Страховий: поліс; сертифікат. Обставини непереборної сили (форс-мажор). Категорії форс-мажору: тривалі, короткострокові; наслідки, обставин, які залежать від Бога. Міжнародні арбітражні комерційні суди. Конвенція про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень (Нью-Йорк, 1958 р.). Європейська Конвенція про зовнішньоторговий арбітраж (1961р.). Арбітраж (третейській суд): постійно діючий (інституційний); "ad hoc"(ізолюваний, разовий, випадковий); загальний, спеціалізований. Регламент. Арбітражна угода: третейський запис; арбітражне застереження. Заява на примирення. Мировий посередник. Арбітр. Суперарбітр. Технічні експерти. Позовна заява. Пояснення (відгук на позовну заяву). Зустрічний позов. Колізійні норми. Екзекватура. Формулярне право. Типові контракти. Проформи контрактів: бланкові; текстові. Уніфіковані або зразкові тексти контрактів. Загальні умови купівлі-продажу. Торговий звичай (торгова або ділова звичка).

Питання для самоконтролю:

1. Процес доставки товарів, концепція логістики. Міжнародні транспортні логістичні коридори.
2. Види транспорту та транспортні операції. Техніко-економічні особливості окремих видів транспорту. Категорії вантажів. Вибір виду транспорту.
3. Упаковка та маркування та розділ зовнішньоекономічного договору «Упаковка та маркування».
4. Розкрийте структуру, зміст та особливості оформлення ЗТК купівлі-продажу.
6. Зміст контракту міжнародної купівлі-продажу: преамбула, предмет контракту, кількість, якість, строк і дата поставки, базисні умови поставки, ціна, платіж, пакування та маркування, порядок відвантаження, здача-приймання, рекламації, гарантії, санкції, форс-мажор, арбітраж, транспортні умови, експортні та імпортні ліцензії.
7. Які основні помилки існують, які можна зустріти у ЗТК.
8. Торгові звичаї (узанси) та їх значення у міжнародній торгівлі. "Загальні умови поставок".

Завдання 2. Розв'яжіть тестові завдання (тема 9):

1. Запитує, надає та оплачує банківську гарантію поставки у зовнішньоторгових розрахунках:

а) продавець;

- б)покупець;
- в)продавець або покупець;
- г)банк покупця

2.Залежно від виконуваних функцій, зв'язаних із зовнішньоторговим контрактом, зовнішньоторгові документи поділяються на такі групи:

- а) товаросупроводжувальні; товаророзпорядчі; комерційні; страхові; транспортні; митні;
- б) документи із забезпечення виробництва експортних товарів; документи щодо підготовки товарів до відвантаження; комерційні документи; документи із платіжно-банківських операцій; страхові документи; транспортні документи; транспортно-експедиційні документи; митні документи;
- в)експортні, імпортні, комерційні, митні, транспортні, платіжні, банківські, страхові;
- г)комерційні, митні, транспортні, платіжні, банківські, страхові, відвантажувальні, товаросупроводжувальні, посередницькі

3.Неустойка за невідповідність упаковки, захисту та маркування передбачається у ЗТК:

- а) як складова штрафу, який залежить від виникнення якісних та кількісних недоліків товару;
- б) як самостійний штраф, який не залежить від виникнення якісних та кількісних недоліків товару

4.В залежності від способу фіксації у ЗТК можуть використовуватись такі види цін:

- а)тверда, ковзна, із наступною фіксацією;
- б)постійна, змінна, сезонна;
- в)базисна, змінна, трансфертна;
- г)конкурентна, тверда, змінна, базисна.

5.Розрахунок готівкою - це:

- а)розрахунок у вигляді готівкових грошей, який здійснюється до або після поставки товару;
- б)повна оплата до відвантаження товару або у момент переходу товару або товаророзпорядчих документів у розпорядження покупця;
- в)безготівковий платіж, який здійснюється банками негайно по отриманню платіжних доручень або іншими, обумовленими у контрактах способами розрахунків;
- г)безготівковий платіж, який здійснюється до поставки товару.

6.Вставте пропущені слова:

При розрахункахна відкритий рахунокекспортер поставляє товар та товаророзпорядчі документи на адресу імпортера без гарантій платежів з його боку

7.Вставте у наведене нижче визначення одне із запропонованих слів:

- а)опціон;
- б)своп;
- в)форвард;
- г)ф'ючерс.

_____ - це право на продаж валюти за курсом, що зафіксований в угоді

8.Вставити пропущені слова у наведений нижче вираз:

За базисом ДАФ - Поставлено на кордоні у поіменованому пункті (DeliveredatFrontier...NamedPlace – ДАФобов'язки продавця вважаються виконаними, коли товар очищений від вивізних мит та надходить на прикордонний пункт країни відправлення, маючи на увазі автомобільний або залізничний перехід на кордоні. Під терміном "кордон" розуміється будь-який кордон, включаючи і кордон країни призначення. У зв'язку з цим необхідно точно обумовлювати прикордонний перехідний пункт або місце (наприклад,

"прикордонний перехід Щегіні на польсько-українському кордоні"). Цей базис поставки призначений при перевезеннях залізницею або автотранспортом.

9. Вставте пропущені слова у наведений нижче вираз:

У сфері споживання технічне обслуговування включає два види операцій:

- технічне обслуговування у гарантійний період, яке передбачає надання таких послуг: сприяння в монтажі та пуску в експлуатацію; консультування споживачів; усунення виявлених дефектів; здійснення профілактичних оглядів, - без додаткової їх оплати покупцем;

- технічне обслуговування у післягарантійний період, яке передбачає надання таких же послуг, які надаються під час гарантійного періоду, та додатково забезпечення запасними частинами, ремонт виробів та їх модернізацію, причому усі вони надаються за додаткову оплату їх покупцем

10. Вставте пропущені слова у наведений нижче вираз:

Замовлення - це комерційний документ, який містить прохання покупця відвантажити йому на певних умовах товар. У ньому зазначаються усі необхідні умови для виготовлення або підготовки товару, усі суттєві елементи, які необхідні для укладання ЗТК.

11. Основними джерелами регулювання ЗЕД є:

- а) угоди, що укладають суб'єкти ЗЕД;
- б) комплекс законодавчих та інш. нормативно-правових актів, прийнятих в Україні, та міжнародні договори за участю України;
- в) правила та звичаї, які діють на міжнародному ринку;
- г) Ваша відповідь (усі).

ТЕМА 10. МІЖНАРОДНІ КОМЕРЦІЙНІ РОЗРАХУНКИ

План:

1. Визначення валютних умов зовнішньоторгових контрактів: визначення валюти ціни та валюти платежу; визначення курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу при їх неспівпадінні
2. Визначення фінансових умов зовнішньоторгових контрактів
 - 2.1. Визначення видів платежу: розрахунки готівкою, або негайний платіж; розрахунки з платежем на виплату, або у кредит; комбінований платіж; кредит з опціоном негайного платежу.
 - 2.2. Визначення форм розрахунку: авансовий платіж; банківський переказ; акредитивна форма розрахунків; інкасова форма розрахунків; розрахунок у формі відкритого рахунка.
 - 2.3. Визначення засобів розрахунку: розрахунки за допомогою векселів; розрахунки за допомогою чеків.
 - 2.4. Використання банківських гарантій у міжнародних розрахунках

Література: 1, 2, 3, 11, 16, 18

Методичні вказівки:

Визначення валютних умов зовнішньоторгових контрактів: визначення валюти ціни та валюти платежу; визначення курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу при їх неспівпадінні. Визначення фінансових умов зовнішньоторгових контрактів. Визначення видів платежу: розрахунки готівкою, або негайний платіж; розрахунки з платежем на

виплату, або у кредит; комбінований платіж; кредит з опціоном негайного платежу. Визначення форм розрахунку: авансовий платіж; банківський переказ; акредитивна форма розрахунків; інкасова форма розрахунків; розрахунок у формі відкритого рахунка. Визначення засобів розрахунку: розрахунки за допомогою векселів; розрахунки за допомогою чеків.

Використання банківських гарантій у міжнародних розрахунках. Міжнародні розрахунки, валютні застереження контракту, метод хеджування, авансовий платіж, платіжне доручення, вексель, індосамент, акредитив, інкасо, чек, вексель. Валютні умови: валюта ціни; валюта платежу; курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу, валюта контракту; валюта розрахунків; захисні валютні застереження проти ризику валютних втрат у випадку зміни курсу валют: односторонні; двосторонні; прямі; непрямі; мультивалютні. Валютний кошик: симетричний; асиметричний; стандартний; регульований. Хеджування валютних ризиків: форвардна угода; опціонна угода. Форвардна: знижка (дисконт); надвишка (премія). Валютні опціони: американського стиля; європейського стиля. Фінансові умови: вид (спосіб, умови) платежу: розрахунки готівкою (негайний платіж); розрахунки з платежем на виплату (у кредит); комбінований платіж; кредит з опціоном негайного платежу; форми розрахунків: авансовий платіж; попередня оплата; банківський переказ; акредитив; інкасо; відкритий рахунок; засоби платежу: соло векселі; тратти; пред'явницькі чеки, іменні чеки, ордерні чеки; гарантії платежу; банки, через які будуть здійснюватись розрахунки. Вид кредиту: короткотерміновий; середньотерміновий; довготерміновий. Термін кредиту: період використання або одержання; пільговий (граційний) період; період погашення кредиту.

Способи нарахування відсотків за кредит: лінійний; штафельний; прогресивний; регресивний пропорційний (змішаний) Трасант. Трасат. Ремітент. Аваліст. Індосамент: іменний; бланковий; передовірчий. Право регресу. Кореспондентська угода. Платіжне доручення. Коррахунок банку. Акредитив: документарний: відкличний; безвідкличний: підтверджений; непідтверджений; покритий; непокритий; переказний(трансферабельний); револьверний; з "червоним застереженням"; компенсаційний; резервний; транзитний; чистий рамбурський; акредитивні листи. Інкасо: з попереднім акцептом; документарне; чисте. "Овердрафт". Способи погашення авансу: пропорційний, прогресивний. Завдаток. Відступні. Документи, проти яких здійснюється оплата: специфікації поставленого товару; сертифікат якості товару; пакувальні листи; транспортний документ; рахунки-фактури (інвойси); страхові поліси. Банківська гарантія: тендерна; виконання зобов'язань; авансова; платіжна; коносаментна; вексельна (аваль); митна; компенсації юридичних витрат; утримання; експлуатаційна. Форфейтинг. Форфейтирування. Форфейтер. Факторинг.

Питання для самоконтролю:

1. Зовнішньоекономічні країни-партнери України. Обсяги експорту-імпорту товарів та послуг України. Структура експорту товарів та послуг України. Структура імпорту товарів та послуг України.
2. Зовнішньоекономічні операції: сутність та основні види.
3. Зовнішньоекономічні операції торгівлі товарами. Операції з експорту та реекспорту, імпорту та реімпорту.
4. Визначте валютні умови зовнішньоторгових контрактів: визначення валюти ціни та валюти платежу; визначення курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу при їх неспівпадінні

5. Які визначення фінансових умов зовнішньоторгових контрактів Ви знаєте? Їх особливості?

Завдання 2. Розв'яжіть тестові завдання (тема 10):

1. Митне очищення включає в себе:

- а) сплату мита та усіх інших зборів;
- б) виконання та сплату всіх адміністративних дій, зв'язаних з проходженням товару через митницю;
- в) інформуванням влад;
- г) Ваш варіант відповіді (усі)

2. Операція з викупу застарілої продукції оформляється:

- а) двома контрактами;
- б) одним контрактом;
- в) одним або двома контрактами;
- г) декількома контрактами.

3. Вставте у наведене нижче визначення одне із запропонованих слів:

- а) торги;
- б) біржа;
- в) аукціон;
- г) гендер.

_____ - це спеціально організовані, періодично діючі у певних місцях ринки, на яких шляхом публічних торгів у заздалегідь обумовлений час і у спеціально призначеному місці відбувається продаж попередньо оглянутих покупцем товарів.

4. Операції, що базуються на комерційній компенсації, оформляються:

- а) одним контрактом;
- б) двома контрактами;
- в) одним або двома контрактами;
- г) трьома контрактами

5. Неконвертоване сальдо - це:

- а) різниця між вартістю товарів, що поставляються за компенсаційною угодою, яка є боргом однієї зі сторін і не може бути перерахована до країни-кредитора;
- б) різниця між вартістю товарів, що поставляються за компенсаційною угодою;
- в) різниця між вартістю товарів, що поставляються за компенсаційною угодою, яка не може бути конвертована у іншу валюту;
- г) сальдо, яке може бути погашено лише товарами

6. Згідно з міжнародними нормами міжнародна комерційна угода може бути укладена:

- а) усно;
- б) письмово;
- в) як письмово так і усно.

7. Давальницька операція - це:

- а) поставка однією стороною виробів для їх наступної переробки та складання в іншій країні та реекспорт у першу країну;
- б) угода, в якій поставка та відповідна зустрічна поставка товарів здійснюється протягом встановленого строку, а фінансові розрахунки між учасниками угоди можуть здійснюватись як шляхом переказу іноземної валюти, так і шляхом врегулювання взаємних клірингових претензій;

в)поставка однією стороною сировини, напівфабрикатів комплектуючих виробів для їх наступної переробки у країні торгового партнера та зворотна поставка готових виробів у першу країну;

г)взаємна одночасна поставка товарів на рівну вартість без розрахунків у валюті

8.Операції типу "світч" - це:

а)угоди з передаванням фінансових зобов'язань;

б)джентльменська угода;

в)авансова закупка;

г)офсет.

9.За характером та обсягом прав на використання технології, що надається угодою ліцензіату, розрізняють такі ліцензії:

а)невиключні, патентні, ноу-хау;

б)прості, виключні, повні;

в)ексклюзивні, безпатентні, патентні;

г)захищені, незахищені.

10.Відносини сторін за ЗТК визначаються:

а) умовами контракта та нормами права, яке застосовується;

б) звичаями;

в) арбітражем, обраним сторонами при укладанні контракта;

г) усі відповіді правильні

ТЕМА 11. ФОРФЕЙТИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ. ФАКТОРИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ

План:

1.Суть факторингової операції..Факторингові компанії та послуги, які вони надають.

2.Схеми здійснення прямого та непрямого міжнародного факторингу..

3.Переваги експортного факторингу:

4.Суть форфейтингу. Схема здійснення форфейтингової операції.

5.Переваги та недоліки форфейтингу

Література: 1, 2, 3, 17, 18.

Методичні вказівки:

Суть факторингової операції.Факторингові компанії та послуги, які вони надають. Схеми здійснення прямого та непрямого міжнародного факторингу.Переваги експортного факторингу. Суть форфейтингу. Схема здійснення форфейтингової операції. Переваги та недоліки форфейтингу. Факторинг є операцією, яка супроводжує взаємні розрахунки по комерційних угодах.

Факторинг- це процес перевідступлення факторинговій компанії (банку) неоплачених боргових вимог (рахунків-фактур та векселів), що виникають між контрагентами у процесі реалізації товарів та послуг на умовах комерційного кредиту у поєднанні з елементами бухгалтерського, інформаційного, збутового, страхового, юридичного та іншого обслуговування постачальника.

Іншими словами можна сказати, що факторинг передбачає продаж права на вимогу торгових боргів за негайне отримання готівкових від факторингової компанії, яка бере за це комісійні.

Суть факторингової операції полягає у тому, що яка-небудь кредитно-фінансова чи спеціалізована факторингова компанія викупує у продавців неоплачені рахунки у комплекті з документами, які підтверджують виконання ними зобов'язань з поставки товарів. Предметами викупу є відфактуровані (подані до оплати) рахунки, а також ще не подані рахунки при відтермінуваннях платежів.

Питання для самоконтролю:

1. Упаковка та маркування та розділ зовнішньоекономічного договору «Упаковка та маркування».
2. Форс-мажорні обставини та розділ зовнішньоекономічного договору «Форс-мажорні обставини».
3. Санкції та рекламації та розділ зовнішньоекономічного договору «Санкції та рекламації».
4. Урегулювання спорів та розділ зовнішньоекономічного договору «Урегулювання спорів».
5. Основна суть факторингової операції. Факторингові компанії та послуги, які вони надають.
6. Вкажіть схеми здійснення прямого та непрямого міжнародного факторингу? Переваги експортного факторингу?
7. Яка суть форфейтингу.? Схема здійснення форфейтингової операції. Переваги та недоліки форфейтингу.

Завдання 2. Розв'яжіть тестові завдання (тема 11):

1. За характером та обсягом прав на використання технології, що надається угодою ліцензіату, розрізняють такі ліцензії:

- а) невиключні, патентні, ноу-хау;
- б) прості, виключні, повні;
- в) ексклюзивні, безпатентні, патентні;
- г) захищені, незахищені.

2. Відносини сторін за ЗТК визначаються:

- а) умовами контракта та нормами права, яке застосовується;
- б) звичаями;
- в) арбітражем, обраним сторонами при укладанні контракта;
- г) усі відповіді правильні

3. В Україні ЗТК повинні підписувати дві особи:

- а) генеральний директор та комерційний директор;
- б) перша особа (керівник) та бухгалтер (головний);
- в) будь-який заступник керівника та головний бухгалтер;
- г) уповноважені на такі дії за службовим становищем або згідно зі Статутом підприємства

4. В залежності від способу фіксації у ЗТК можуть використовуватись такі види цін:

- а) тверда, ковзна, із наступною фіксацією;
- б) постійна, змінна, сезонна;
- в) базисна, змінна, трансфертна;
- г) конкурентна, тверда, змінна, базисна

5. Розрахунок готівкою - це:

- а) розрахунок у вигляді готівкових грошей, який здійснюється до або після поставки товару;
- б) повна оплата до відвантаження товару або у момент переходу товару або товаророзпорядчих документів у розпорядження покупця;

в) безготівковий платіж, який здійснюється банками негайно по отриманню платіжних доручень або іншими, обумовленими у контрактах способами розрахунків;

г) безготівковий платіж, який здійснюється до поставки товару.

6. Вставте у наведений нижче вираз пропущені слова:

Тратта є оборотним документом і може передаватися одним векселетримачем на користь іншого передавальним написом - індосаментом. Напис робиться на зворотному боці векселя або на додатковому аркуші (аллонжі) та підписується індосантом (тобто особою, що зробила передавальний напис)

7. Вставити пропущені слова у наведений нижче вираз:

Зведення цін конкурентних матеріалів до базису поставки здійснюється шляхом врахування різниці затрат на фрахт та страхування вантажу за передбачуваною угодою та конкурентними матеріалами.

8. Згода з отриманою офертою може бути виявлена покупцем:

а) письмовим акцептом; шляхом конклюдентних дій, якщо це передбачено офертою або застосовується сторонами у силу практики, яка склалася у їх взаємовідносинах, або впливає з торгового звичаю; усно, по телефону;

б) письмовим акцептом; шляхом конклюдентних дій, якщо це передбачено офертою або застосовується сторонами у силу практики, яка склалася у їх взаємовідносинах, або впливає з торгового звичаю;

в) письмовим акцептом; шляхом конклюдентних дій;

г) письмовим або усним акцептом; шляхом конклюдентних дій.

9. У торгівлі сировиною та продуктами харчування валюта ціни:

а) визначається згідно з типовими умовами, які включають порядок визначення валюти ціни;

б) є предметом угоди між продавцем та покупцем;

в) визначається рівнем світової ціни;

г) визначається покупцем.

10. Вставте у наведене нижче визначення одне із запропонованих слів:

а) комерційні документи;

б) товарні документи;

в) банківські;

г) платіжні документи.

_____ - це документи, які дають вартісну, кількісну та якісну характеристики товару. Ці документи оформляє на своєму бланку продавець, а покупець проти них здійснює оплату.

11. Якщо місце видачі й місце оплати чека знаходяться у різних країнах Європи строк подання чека до оплати (із дати його видачі) згідно з Женевською конвенцією обмежений:

а) 10 днями;

б) 20 днями;

в) 21 днем.

12. Документ, який підтверджує легітимність потенційного партнера - це:

а) виписка або довідка торгового або іншого реєстру або реєстра відповідної країни;

б) доручення на здійснення ЗЕД, яке завірено державним нотаріусом;

в) виписка із статутних документів потенційного контрагента, яка завірена у нотаріальному порядку;

г) закордонний паспорт.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Базова

1. Батченко Л. В., Дятлова В. В., Мойсеєнко К. Є., Ткаченко О. Г. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник / за заг. ред. д.е.н., проф. Дятлової В. В. У 2-х частинах. Частина I. Харків : Вид-во «НТМТ», 2018. 259 с.
2. Дахно І. І., Бабіч Г. В. Зовнішньоекономічний менеджмент : навч. посібн. Київ : ЦУЛ, 2012. 568 с.
3. Козик В. В., Панкова Л. А., Григор'єв О. Ю., Босак А. О., Карп'як Я. С. Зовнішньоекономічні операції і контракти : навч. посібн. 3-тє вид., перероб. і доп. Львів : «Магнолія 2006», 2014. 512 с.
4. Конспект лекцій з «ЗЕД підприємства» в електронному вигляді. 184 с.
5. Про зовнішньоекономічну діяльність Закон України від 16 квітня 1991 року №959- XII. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://rada.gov.ua>.

Допоміжна

6. Дергачова Г. М., Пінчук О. В. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. 2020.
7. Зінчук Т. О. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2017. 512 с.
8. Ковтуненко К. В. Менеджмент зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності : навчальний посібник / за ред. К. В. Ковтуненко. Київ : «Центр учбової літератури», 2018. 505 с.
9. Міжнародна торгівля : підручник / за ред. Ю. Г. Козака. Київ-КатовіцеКраків : ЦУЛ, 2015. 272 с.
10. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / Т. Зінчук, І. Горбачева, О. Ковальчук, Н. Куцмус та ін. Київ : ЦНУЛ, 2017, 512 с.
11. Ольшанський О. В., Яцун Л. М., Селютін В. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Харків : ХДУХТ, 2019. 103 с.
12. Чкан А. С. Консалтинг в зовнішньоекономічній діяльності. Запоріжжя : ЗНУ, 2016.

Інформаційні ресурси

13. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua>.
14. Офіційний сайт Державної митної служби України. URL: <http://www.customs.gov.ua>.
15. Офіційний сайт Державної регуляторної служби України. URL: <http://www.dkrp.gov.ua/>.
16. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
17. Офіційний сайт Державної служби експортного контролю. URL: <http://www.dsecu.gov.ua>.
18. Офіційний сайт Світової організації торгівлі (World Trade Organization). URL: <https://www.wto.org>.