

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БІЗНЕСУ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

М.Д. Пазуха

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

(загальні положення)

Навчальний посібник
для студентів вищих навчальних закладів

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів*

Київ
«Центр учбової літератури»
2008

ББК 65.428я73
П 12
УДК 339.5(075.8)

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист № 1.4/18-Г-830 від 30.08.2007 р.)*

Рецензенти:

Янків М.Д. – доктор економічних наук, професор, віце президент Українського національного комітету Міжнародної торгової палати;

Воробей М.Ф. – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності інституту ЕКОМЕН;

Романчиков В.І. – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Української академії бізнесу та підприємництва.

Пазуха М.Д.

П 12 Зовнішньоекономічна діяльність (загальні положення). Навчально-методичний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 230 с.

ISBN 978-966-364-635-0

Навчально-методичний посібник «Зовнішньоекономічна діяльність» рекомендується для викладачів і студентів економічних спеціальностей середніх навчальних закладів (коледжів, ліцеїв), деяких спеціальностей вищих навчальних закладів, а також учнів середніх шкіл і підприємців з метою оволодіння початковими знаннями у зовнішньоекономічному секторі економіки України.

ББК 65.428я73

ISBN 978-966-364-635-0

© М.Д. Пазуха, 2008

© Центр учбової літератури, 2008

ЗМІСТ

Вступ.....	4
Розділ 1. Навчальна програма	6
Розділ 2. Розподіл годин за видами занять.....	8
Розділ 3. Робочий графік з дисципліни	9
Розділ 4. Модульно-тематичний план (денна форма навчання).....	10
Розділ 5. План семінарських (практичних) занять.....	11
Розділ 6. Технологічна карта модульно-тематичного плану	13
Розділ 7. Самостійна робота студентів (питання для самоперевірки).....	15
Розділ 8. Пакет комплексних контрольних робіт	22
Розділ 9. Тестові завдання	50
Розділ 10. Блоки структурно-логічних схем	67
10.1. Економічні теорії зовнішніх зв'язків	67
10.2. Зовнішньоекономічна політика та принципи ЗЕД	72
10.3. Предмет курсу ЗЕД.....	80
10.4. Регулювання ЗЕД в Україні	89
10.5. Зовнішня торгівля в міжнародних економічних відносинах	97
10.6. Організація управління ЗЕД на рівні підприємства	120
10.7. Потенційні зарубіжні партнери та міжнародні господарські контракти	130
10.8. Міжнародне та національне нормативно-правове регулювання ЗЕД.....	148
10.9. Базисні умови поставок та класифікація цін світового ринку.....	156
10.10. Ефективність ЗЕД.....	162
Глосарій	178
Додатки:	200
№1. Базисні умови поставок «Інкотермс-2000» (витяг).....	200
№2. Розробка зовнішньоторговельного договору (контракту).....	207
№3. Зразок тексту зовнішньоторговельного договору (контракту).....	221
Список рекомендованої літератури.....	225

ВСТУП

Україна визначила свій шлях до світової спільноти. Але одного бажання недостатньо, треба всім вчитись, щоб бути надійним партнером на міжнародних ринках.

Безпосередню участь у зовнішньоекономічній діяльності беруть десятки тисяч підприємств, сотні тисяч підприємців та державних службовців.

Призначення навчально-методичного посібника «Зовнішньоекономічна діяльність (загальні положення)» – допомогти оволодіти початковими знаннями зовнішнього ринку вже з підготовки учнів середніх шкіл, молодших спеціалістів у коледжах (ліцеях), економістів, маркетологів і менеджерів – у вищих навчальних закладах.

Короткий конспект лекцій та блоки структурно-логічних схем з економічних основ зовнішньоекономічної діяльності (поняття, змісту, видів, суб'єктів, об'єктів, ефективності), зовнішньоторговельної політики (принципів міжнародних і українських), системи регулювання (органів, методів, режимів), ознайомлення з діловим спілкуванням на міжнародній арені (форми, етапи, тактичні прийоми переговорів), базисних умов «Інкотермс-2000» – все це передумови вивчення у вищих навчальних закладах таких дисциплін, як «Основи зовнішньоекономічної діяльності», «Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», «Кон'юнктура світових товарних ринків».

Предметом посібника є вивчення закономірностей, особливостей, тенденцій і механізму реалізації зовнішньоекономічних зв'язків.

Основні завдання посібника освоєння теоретичних положень, що характеризують ЗЕД, практичних функцій суб'єктів світової економіки, здійснення цього виду діяльності в Україні на стадії ринкової трансформації.

Об'єктом даного посібника є зовнішньоекономічна діяльність України як процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва та їх зарубіжними партнерами.

У навчально-методичному посібнику відображені принципи різних економічних теорій міжнародних відносин періоду XVIII–XIX ст. та етапи їх розвитку на рівні Концепцій другої половини XX ст., а також прогнозів трансформаційно-інтеграційних процесів у світі на XXI ст., розкриваються суть і особливості зовнішньоекономічної

політики та показників функціонування її системи в Україні, висвітлюються основні форми і методи здійснення зовнішньої торгівлі, започатковані поняття регулювання зовнішньоекономічної діяльності (митно-тарифне, валютне, інвестиційне), оподаткування, страхування, міжнародні науково-технічні відносини, нормативно-правове забезпечення, базисні умови «Інкотермс-2000».

В Українській академії бізнесу та підприємництва (УАБП) студенти навчаються на денній та на заочній формі навчання. Слід відмітити, що в академії мають можливість отримати освіту громадяни з обмеженими фізичними можливостями (інваліди).

З метою надання практичної допомоги студентам заочної форми навчання і людям з частковою або стійкою втратою працездатності, які навчаються в середніх і вищих навчальних закладах чи займаються підприємницькою діяльністю, при укладанні блоків структурно-логічних схем посібника частково були використані матеріали, опубліковані деякими зарубіжними та вітчизняними авторами (див. розділ II, блоки 1–10 з посиланням на рекомендовану літературу).

Зазначена категорія людей не завжди має можливість придбати необхідну навчальну літературу в сільській місцевості, малих та середніх містах України, тому академія має наміри задовольнити кожного бажаючого в придбанні електронного варіанта цілої серії навчально-методичних посібників.

РОЗДІЛ 1. НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА

Тема 1. Економічні теорії зовнішніх зв'язків.

Основні економічні теорії управління ЗЕД (А. Сміт, Д. Рікардо, Д. Міль, Г. Хеберлер, Е. Хекшер, П. Самуельсон, В. Леонтьєв). Передумови розвитку ЗЕД. Сучасні концепції ЗЕД (кейнсіанство, монетаризм). Глобальні світові тенденції в ХХ столітті. Поняття та основні напрямки економічної глобалізації світу та її наслідки.

Тема 2. Зовнішньоекономічна політика та принципи ЗЕД.

Міжнародні принципи, що регламентують відносини між країнами світу. Основні принципи ЗЕД в Україні. Суть та особливості зовнішньоекономічної політики. Протекціонізм.

Тема 3. Предмет курсу ЗЕД.

Поняття і зміст ЗЕД. Суб'єкти, об'єкти та види ЗЕД. Сутність міжнародної організації. П'ять значень ЗЕД України.

Тема 4. Регулювання ЗЕД в Україні.

Цілі регулювання ЗЕД. Органи державного регулювання ЗЕД. Систематизація методів регулювання ЗЕД та нормативних актів, що регулюють зовнішньоекономічні відносини. Міжнародні угоди, правові режими. Адміністративні методи та економічні інструменти регулювання ЗЕД.

Тема 5. Зовнішня торгівля в міжнародних економічних відносинах.

Зміст та показники зовнішньої торгівлі. Критерії суб'єктів зовнішньої торгівлі по: зовнішньоекономічних операціях; обсягу зовнішньої торгівлі; структурі; динаміці; результативності. Показники зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД.

Умови зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД. Основні форми і методи здійснення зовнішньої торгівлі суб'єктами ЗЕД.

Зустрічна торгівля – одна із форм зовнішньої торгівлі.

Тема 6. Організація та управління ЗЕД на рівні підприємства і регіону.

Психологія і управління ЗЕД: бізнесу та підприємництва; економічна психологія; психологія управління; акмеологія.

Методи управління ЗЕД: регламентація; організаційне нормування; оргпроекування; методи організаційно-технологічного, організаційно-розпорядчого та соціально-психологічного впливу, самоуправління, самоорганізації, самоменеджменту.

Форми організації зовнішньоекономічної служби на рівні підприємства. Основні функції підрозділів зовнішньоторговельної організації.

Організація управління міжнародною експортно-імпортною діяльністю в компаніях і регіонах.

Тема 7. Потенційні зарубіжні партнери та міжнародні господарські контракти.

Методи пошуку потенційних зарубіжних партнерів. Класифікація фірм діючих на світовому ринку. Вибір та оцінка зарубіжних партнерів. Вивчення фірм та організація роботи по збору та обробці інформації іноземних фірм-партнерів.

Організація ділових контактів з іноземними партнерами: основні форми; підготовка і техніка проведення переговорів; психологічний клімат; організація прийомів; поведінка, імідж та етикет.

Міжнародний господарський контракт: принципи складання; основні типи; основні види; структура.

Тема 8. Нормативно-правове забезпечення ЗЕД в Україні.

Законодавчі акти стратегічного і тактичного характеру. Підприємницьке право: поняття, види, суб'єкти, організація підприємницької діяльності. Правові основи та нормативна база.

Товарна номенклатура ЗЕД та кодування інформації про товари.

Тема 9. Базисні умови поставок та класифікація цін світового ринку.

Базисні умови поставок. Класифікація цін світового ринку і базисні умови постачання.

Тема 10. Ефективність ЗЕД.

Критерії ефективності ЗЕД. Теоретичні основи оцінки ЗЕД. Виграш від торгівлі. Головний принцип методики визначення ефективності зовнішньоекономічних зв'язків. Методологія визначення головних показників економічної ефективності зовнішньої торгівлі. Розрахунок економічної ефективності здійснення зовнішньоторговельних операцій.

Показники ефективності ЗЕД. Методи оцінки виробничо-господарської діяльності суб'єктів ЗЕД.

РОЗДІЛ 2. РОЗПОДІЛ ГОДИН ПО СЕМЕСТРАХ І ЗА ВИДАМИ ЗАНЯТЬ ЗГІДНО З РОБОЧИМ НАВЧАЛЬНИМ ПЛАНОМ

Вид заняття					Всього
аудиторні				позааудиторні	
лекція	практичне	семінарське	разом	самостійна робота студента	
1	2	3	4	5	6
18	18	18	54	27	81

**РОЗДІЛ 3.
РОБОЧИЙ ГРАФІК З ДИСЦИПЛІНИ**

Вид навчально-го заняття	Тиждень																	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1. Аудиторне 54 год., у т. ч.:	4	2	4	4	4	4	4	4	6	4	2	4	4	2	4	4	4	2
• лекція – 18 год.	4		4		4		4		2	2		2	2		2			
• семінарське – 18 год.				2		2		2	2		2			2		2	2	2
• практичне – 18 год.		2		2		2		2	2	2		2	2		2	2	2	
2. Самостійна робота студента 27 год., у т. ч.:		2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	1		
4. Форма контролю:																		
тестування																		+
5. Консультація перед тестуванням									+								+	

РОЗДІЛ 4.
МОДУЛЬНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН
(денна форма навчання)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин				
		всього	аудиторні			само- стійна робота
			лекції	прак- тичні	семі- нарські	
1	Тема 1. Економічні теорії зовнішніх зв'язків	7	2	-	2	3
2	Тема 2. Зовнішньо-економічна політика та принципи ЗЕД	9	2	2	2	3
3	Тема 3. Предмет курсу ЗЕД	6	2	2	2	-
4	Тема 4. Регулювання ЗЕД в Україні	9	2	2	2	3
5	Тема 5. Зовнішня торгівля в міжнародних економічних відносинах	9	2	2	2	3
6	Тема 6. Організація та управління ЗЕД на рівні підприємства і регіону	9	2	2	2	3
7	Тема 7. Потенційні зарубіжні партнери та міжнародні господарські контракти	9	2	2	2	3
8	Тема 8. Нормативно-правове забезпечення ЗЕД в Україні	9	2	2	2	3
9	Тема 9. Базисні умови поставок та класифікація цін світового ринку	5	-	2	-	3
10	Тема 10. Ефективність ЗЕД	9	2	2	2	3
	РАЗОМ	81	18	18	18	27

РОЗДІЛ 5. ПЛАН СЕМІНАРСЬКИХ (ПРАКТИЧНИХ) ЗАНЯТЬ

Семінарське заняття 1

Економічні теорії зовнішніх зв'язків

1. Основні положення теорій управління ЗЕД.
2. Тенденції глобалізації світу в ХХІ столітті.

Семінарське заняття 2

Зовнішньоекономічна політика та принципи ЗЕД в Україні

1. Суть і особливості зовнішньоекономічної політики України.
2. Протекціоністські заходи та приховані методи протекціонізму.

Семінарське заняття 3

Предмет курсу ЗЕД

1. Суб'єкти підприємницької діяльності України.
2. П'ять значень ЗЕД України.

Семінарське заняття 4

Регулювання ЗЕД в Україні

1. Система регулювання ЗЕД.
2. Адміністративні і економічні методи регулювання ЗЕД.

Семінарське заняття 5

Зовнішня торгівля в міжнародних економічних відносинах

1. Критерії суб'єктів, що здійснюють зовнішньоторговельні операції.
2. Зустрічна торгівля – одна із форм зовнішньої торгівлі.

Семінарське заняття 6

Організація та управління ЗЕД на рівні підприємства і регіону

1. Методи управління ЗЕД.
2. Організація управління міжнародною діяльністю (експорт-імпорт).

Семінарське заняття 7

Потенційні зарубіжні партнери та міжнародні господарські контракти

1. Вибір і оцінка партнерів на світовому ринку.
2. Міжнародні господарські контракти.

Семінарське заняття 8

Нормативно-правове забезпечення ЗЕД в Україні

1. Нормативна база ЗЕД України.
2. Товарна номенклатура ЗЕД та кодування інформації про товари.

Семінарське заняття 9

Базисні умови поставок та класифікація цін світового ринку

1. Базисні умови постачання в ЗЕД «Інкотермс».

Семінарське заняття 10

Ефективність ЗЕД

1. Методи оцінки виробничо-господарської діяльності суб'єктів ЗЕД.

РОЗДІЛ 6.
ТЕХНОЛОГІЧНА КАРТА МОДУЛЬНО-ТЕМАТИЧНОГО
ПЛАНУ

Назва теми, що розглядається на лекції	Обсяг, год.	Назва розділу теми для проведення семінарського (практичного) заняття	Обсяг, год.	Засоби проведення поточного та підсумкового контролю знань
Тема 1. Економічні теорії зовнішніх зв'язків	2	Основні положення теорій і тенденції глобалізації світу	2	перевірка домашніх завдань
Тема 2. Зовнішньоекономічна політика та принципи ЗЕД в Україні	2	Суть і особливості зовнішньоекономічної політики України. Протекціонізм	4	розв'язання типових та ситуаційних завдань
Тема 3. Предмет курсу ЗЕД	2	Суб'єкти підприємницької діяльності і п'ять значень ЗЕД України	4	бліцопитування
Тема 4. Регулювання ЗЕД в Україні	2	Система, адміністративні та економічні методи регулювання ЗЕД	4	розв'язок системи тестових завдань
Тема 5. Зовнішня торгівля в міжнародних економічних відносинах	2	Критерії суб'єктів, що здійснюють зовнішньоторговельні операції	4	понятійний диктант, круглий стіл
Тема 6. Організація та управління ЗЕД на рівні підприємства і регіону	2	Методи і організація управління міжнародною діяльністю (експорт-імпорт)	4	перевірка домашніх завдань

Тема 7. Потенційні зарубіжні партнери та міжнародні господарські контракти	2	Вибір і оцінка партнерів на світовому ринку	4	виконання проміжних контрольних робіт
Тема 8. Нормативно-правове забезпечення ЗЕД в Україні	2	Нормативна база ЗЕД в Україні та на міжнародному рівні	4	надання розгорнутої консультації по окремих нормативних актах
Тема 9. Базисні умови поставок та класифікація цін світового ринку		Базисні умови поставання в ЗЕД «Інкотермс-2000»	2	самостійна робота
Тема 10. Ефективність ЗЕД	2	Методи оцінки виробничо-господарської діяльності суб'єктів ЗЕД	4	тренінг та самоперевірка знань за допомогою ПК

Технічний засіб навчання до кожної теми (розділу) – мультимедійний проектор.

РОЗДІЛ 7. САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТІВ (питання для самоперевірки)

Тема 1. Економічні теорії зовнішніх зв'язків.

1. Дайте характеристику основних передумов розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни.
2. Охарактеризуйте основні економічні теорії та концепції зовнішньої діяльності.
3. Назвіть сучасні концепції ЗЕД.
4. У чому суть економічної глобалізації і які її причини?
5. Охарактеризуйте основні риси економічної глобалізації.
6. Поясніть роль ТНК у глобалізаційних процесах.
7. Які показники функціонування ЗЕД країни?

Тема 2. Зовнішньоекономічна політика і принципи ЗЕД в Україні.

1. Назвіть основні складові зовнішньоекономічної політики держави.
2. Якими основними напрямками здійснюється експортна та імпортна політика.
3. У чому полягає суть валютної, інвестиційної та митної політики?
4. Що відноситься до протекціоністських заходів?
5. Назвіть основні форми протекціонізму.

Тема 3. Предмет курсу ЗЕД.

1. Дайте визначення предмета курсу ЗЕД.
2. Охарактеризуйте і зобразіть схематично п'ять значень ЗЕД України.
3. Поясніть різницю (схожість) суб'єкта і об'єкта ЗЕД.
4. Назвіть основну вимогу до суб'єктів: «Об'єднання фізичних і юридичних осіб» та «Структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності».
5. У чому полягає суть розширеного підходу щодо визначення поняття «міжнародна організація»? На якій основі поєднуються рівні й суб'єкти міжнародних економічних відносин?

Тема 4. Регулювання ЗЕД в Україні.

1. Назвіть основні цілі регулювання ЗЕД.
2. Охарактеризуйте основні функції органів державного регулювання ЗЕД.

3. Обґрунтуйте роль кожної групи державних органів регулювання ЗЕД в систематизації нормативно-правових актів України.
4. Чим відрізняються багатосторонні і двосторонні міжнародні угоди?
5. Назвіть причини застосування державою правових, адміністративних та економічних методів регулювання ЗЕД.
6. Якими економічними інструментами регулюється ЗЕД?

Тема 5. Зовнішня торгівля в міжнародних економічних відносинах.

1. Виділіть основні критерії обсягу зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД.
2. Якими заходами обмежується зовнішня торгівля?
3. Назвіть причини і поясніть сутність зустрічної торгівлі.
4. У чому полягає специфіка проведення бартерних угод?
5. Чи існує різниця між операціями з давальницькою сировиною: «Замовник – іноземний суб'єкт, виконавець – український» і «замовник – український суб'єкт, виконавець – іноземний»?

Тема 6. Організація та управління ЗЕД на рівні підприємства і регіону.

1. Які основні функції відділів, служб, що займаються ЗЕД підприємства?
2. Назвіть основні напрямки маркетингових досліджень ринку для здійснення ЗЕД.
3. Які спеціалізовані органи можуть бути в компаніях з децентралізованою структурою управління?
4. Що є основою вибору організаційних форм експортно-імпорتنних операцій промислових компаній?
5. Поясніть основні напрямки організації імпорتنних операцій в міжнародній діяльності фірми.

Тема 7. Потенційні зарубіжні партнери і міжнародні господарські контракти.

1. Назвіть основні форми ділових контрактів.
2. Які моменти необхідно врахувати в загальному вигляді програми прийому делегацій зарубіжних країн?

3. У чому полягає психологічний клімат на комерційних переговорах відповідно до національних традицій, звичаїв та менталітету зарубіжних партнерів?
4. Яка структура міжнародного контракту купівлі-продажу?
5. Назвіть найбільш типові помилки управлінських підприємців при укладанні контрактів (угод) на міжнародному комерційному рівні.

Тема 8. Нормативно-правове забезпечення ЗЕД в Україні.

1. Які нормативно-правові акти ЗЕД в Україні відносяться до законодавчих актів стратегічного спрямування?
2. Які нормативні документи мають тактичний (поточний) характер?
3. Назвіть основні положення Генеральної угоди з Тарифів і торгівлі (ГАТТ).
4. Яка основна мета світової організації торгівлі (СОТ)?
5. Охарактеризуйте основні форми недержавного регулювання ЗЕД України.

Тема 9. Базові умови поставок та класифікація цін на світовому ринку.

1. Назвіть основні умови поставок при морських перевезеннях вантажів.
2. Назвіть особливості умов поставок при перевезеннях вантажів наземними видами транспорту.
3. Що закладено в основу умов поставок у повітряному виді перевезення вантажів?
4. Чи потрібні спеціальні умови для змішаних способів перевезення вантажів?

Тема 10. Ефективність ЗЕД.

1. Проаналізуйте основні показники ефективності ЗЕД.
2. Які існують методи оцінки виробничо-господарської діяльності суб'єктів ЗЕД?
3. Як зробити розрахунок економічної ефективності зовнішньої торгівлі?
4. Які способи і методи можна застосувати для аналізу ефективності зовнішньоекономічних операцій?

САМОСТІЙНА РОБОТА

(рекомендації по організації самостійної роботи студентів під керівництвом викладача)

Лист МОН України №1/9-304 від 17. 06. 2002 р. «Про організацію навчального процесу у вищих навчальних закладах у 2002/2003 навчальному році» при переході вузів на новий зміст навчання, визначений освітньо-професійними програмами підготовки фахівців, рекомендує зменшити аудиторне навантаження до 30 годин на тиждень. Водночас пропонується планувати проведення самостійної роботи студентів під керівництвом викладача. Цей вид роботи зраховується до навчального навантаження викладача обсягом не більше як шість годин на тиждень.

Самостійна робота студентів під керівництвом викладача в умовах скорочення обсягу аудиторного навантаження спрямована на підвищення якості підготовки фахівців, створення умов для систематичного самостійного навчання студентів, розширення можливостей застосування дидактичних матеріалів нового покоління (електронні підручники, конспекти лекцій, методичні розробки, комп'ютерні технології тощо) і водночас підвищення оперативності управління навчальним процесом кожного студента.

Навчальний час, відведений для самостійної роботи студента, визначається з урахуванням специфіки та змісту конкретної навчальної дисципліни, її місця, значення і дидактичної мети в реалізації освітньо-професійної програми (не менше 1/3 і не більше 2/3 загального обсягу навчального часу дисципліни).

Виконання самостійної роботи студентами під керівництвом викладача повинно забезпечуватись відповідними методичними матеріалами, аудиторним фондом, технічними засобами і регламентуватись розкладом. Зміст, формулювання завдання, обсяги, форми виконання та методи контролю результативності цього виду роботи мають бути конкретизованими і відповідати як можливостям студентів, так і виділеному для виконання завдання часу. Вони розробляються кафедрами для кожної дисципліни і повинні мати відображення у вигляді окремого розділу в робочій навчальній програмі (навчально-методичного комплексу). Основною вимогою до завдань самостійної роботи є їх відповідність навчальній програмі дисципліни. Форми організації виконання самостійної роботи студентів під

керівництвом викладача досить різноманітні. До них можна віднести:

- семінари по окремій темі;
- надання розгорнутої консультації по окремих модулях дисципліни;
- надання індивідуальних консультацій при виконанні курсових чи розрахункових робіт;
- перевірка та захист студентами рефератів і доповідей по заздалегідь визначених питаннях;
- розв'язування типових та ситуативних задач;
- круглий стіл, диспут, обговорення певної проблеми;
- розв'язання системи тестових завдань;
- засідання гуртка, сформованого на базі академічної групи, в тому числі за участю відомих фахівців;
- ділова гра;
- тренінг та самоперевірка знань студентів за допомогою ПК;
- перевірка результатів виконання індивідуальних завдань;
- тестування з метою перевірки результатів виконання домашніх завдань;
- виконання проміжних контрольних робіт за окремими модулями дисципліни;
- відвідування тематичних і спеціалізованих виставок;
- проведення тематичних вечорів, вікторин, конкурсів.

Вибір організаційної форми виконання самостійної роботи не обмежується наведеним списком. Але пропозиції кафедри щодо цього в кожному випадку повинні бути обґрунтованими. Контроль виконання самостійної роботи студентів під керівництвом викладача здійснюється деканатом.

САМОСТІЙНА РОБОТА (індивідуальні завдання)

Індивідуальні завдання (тести, рисунки-схеми та ін.) пропонуються кафедрою з урахуванням кількості годин, відведених для їх виконання студентами, і узгоджуються з деканом факультету. Вони вказуються за формою:

Вид індивідуального завдання	Семестр	Кількість індивідуальних завдань	Обсяг завдання (годин)
1	2	3	4

Крім того, якщо студент не з'явився на лекцію або семінар, викладач зобов'язаний по конкретній темі дати йому індивідуальне (письмове) завдання і проконтролювати його виконання:

Прізвище, ім'я, по батькові	Курс, група	Індивідуальне завдання, тема лекції (семінару), тести	Рекомендована література	Форма контролю	Відмітка викладача про виконання
1	2	3	4	5	6

САМОСТІЙНА РОБОТА (графік поточного контролю знань)

Тиждень	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Форма контролю																		

Форми контролю: УО – усне опитування;
ПКР – письмова контрольна робота;
ІЗ – індивідуальне завдання.

Поточний контроль здійснюється під час читання лекційного курсу, проведення практичних, семінарських занять, виконання індивідуальних завдань і має на меті перевірку знань студента на певному етапі вивчення дисципліни.

Форми і терміни проведення поточного контролю визначаються відповідною кафедрою з урахуванням тривалості навчального тижня.

У графіку поточного контролю знань студентів вказується тиждень і форма проведення контролю. Цей графік повинен погоджуватись з термінами рубіжних контролів знань студентів.

На початку вивчення дисципліни проводиться вхідний контроль залишкових знань з попередніх базових дисциплін.

РОЗДІЛ 8.
ПАКЕТ КОМПЛЕКСНИХ КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ (ККР)
З ДИСЦИПЛІНИ «ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬ-
НІСТЬ»
ДЛЯ КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ

8.1. Варіанти ККР
Варіант перший (1)

- I.** Поняття і зміст зовнішньоекономічної діяльності.
- II.** Дати правильну відповідь на тести.
 - 1.** Ціна на умовах постачання FAS враховує:
 - а) витрати на оплату експортного мита;
 - б) витрати на транспортування до місця призначення;
 - в) витрати на розвантаження у порту призначення;
 - г) витрати на оплату перевезення вантажу від пункту відправлення до головних транспортних засобів.
 - 2.** Хто з названих може бути суб'єктами підприємництва в Україні?
 - а) громадяни України, права яких не обмежені законом;
 - б) юридичні особи, що зареєстровані в Україні;
 - в) уряд України;
 - г) уряд США;
 - д) громадяни інших держав відповідно до законів України;
 - е) уряд автономної республіки Крим.
 - 3.** Хто зацікавлений у зниженні курсу національної грошової одиниці?
 - а) імпортери;
 - б) іноземні інвестори;
 - в) експортери.
- III.** Задача.

Варіант другий (2)

- I.** Суб'єкти, об'єкти та види зовнішньоекономічної діяльності.
- II.** Дати правильну відповідь на тести.
 - 1.** До якого моменту продавець несе всі ризики загибелі або пошкодження товару згідно з умовою CIF „Інкотермс-2000”?
 - а) до моменту переходу товару через поручні судна у порту відвантаження;
 - б) до моменту доставки товару в порт відвантаження;

- в) до моменту отримання товару покупцем;
 - г) до моменту отримання товару перевізником.
 - 2. Обов'язковій реєстрації при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підлягають:
 - а) експортні контракти по українських товарах;
 - б) контракти в рамках міжнародної кооперації;
 - в) бартерні контракти.
 - 3. Який із названих видів діяльності не дозволяється здійснювати в Україні підприємцям?
 - а) виготовлення наркотиків;
 - б) реалізація наркотиків;
 - в) надання послуг з охорони приватної власності;
 - г) виготовлення зброї;
 - д) виготовлення вибухових речовин.
- III. Задача.**

Варіант третій (3)

- I. Сутність міжнародної організації. П'ять значень зовнішньоекономічної діяльності України.
 - II. Дати правильну відповідь на тести.
 - 1. Хто укладає договір страхування і сплачує страхову премію згідно з умовою CIF „Інкотермс-2000”?
 - а) покупець або продавець за домовленістю;
 - б) продавець;
 - в) покупець.
 - 2. До економічних регуляторів зовнішньоекономічної діяльності належить:
 - а) розробка і встановлення податків у сфері зовнішньоекономічних зв'язків;
 - б) система митного регулювання;
 - в) система нетарифного регулювання.
 - 3. Спільне підприємство в Україні – це підприємство, засноване на...
 - а) базі об'єднання майна різних власників;
 - б) загальнодержавній (республіканській) власності;
 - в) власності праці громадян – членів однієї сім'ї.
- III. Задача.**

Варіант четвертий (4)

- I.** Основні економічні теорії зовнішніх зв'язків.
- II.** Дати правильну відповідь на тести.
- 1.** У випадку суперечностей між правовими нормами міжнародного законодавства і національними правовими нормами домінує:
- а) норма національного права;
 - б) норма міжнародного права;
 - в) правова норма законодавства третьої країни.
- 2.** Умова CFR „Інкотермс-2000” потребує від продавця:
- а) отримання за свій рахунок експортної ліцензії або іншого дозволу державних органів;
 - б) отримання за свій рахунок експортної та імпоротної ліцензії або іншого дозволу державних органів;
 - в) отримання за свій рахунок імпоротної ліцензії та дозволу на транзитні перевезення;
 - г) отримання за свій рахунок покупця експортної та імпоротної ліцензії.
- 3.** Приватне підприємництво в Україні – це підприємство, засноване на...
- а) особистій праці фізичної особи та виключно його праці;
 - б) власності праці громадян – членів однієї сім'ї;
 - в) власності окремого громадянина з правом найму робочої сили.
- III.** Задача.

Варіант п'ятий (5)

- I.** Поняття та основні напрямки економічної глобалізації світу.
- II.** Дати правильну відповідь на тести.
- 1.** З якою метою здійснюється регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства?
- а) забезпечення збалансованості економіки та рівноваги на внутрішньому ринку;
 - б) захист економічних інтересів України;
 - в) митний контроль за товарами, що ввозяться або вивозяться з України.
- 2.** Умова CFR „Інкотермс-2000” здійснюється тільки для:
- а) будь-якого транспорту;
 - б) залізничного транспорту;

- в) морського та річкового транспорту;
 - г) повітряного транспорту.
 - 3. Якщо в назві підприємства є абревіатура „ЛТД”, то це...
 - а) командитне товариство;
 - б) повне товариство;
 - в) товариство з додатковою відповідальністю;
 - г) товариство з обмеженою відповідальністю.
- III. Задача.**

Варіант шостий (6)

- I.** Міжнародні принципи, що регламентують відносини між країнами світу.
- II.** Дати правильну відповідь на тести.
- 1.** Завдання системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності:
- а) нетарифне регулювання експорту та імпорту окремих товарів;
 - б) розвиток конкуренції та ліквідація монополій у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
 - в) створення привабливих умови до залучення іноземного капіталу.
- 2.** Хто і за який рахунок отримує імпорتنу ліцензію або інший дозвіл державних органів при здійсненні контракту за умовою FOB „Інкотермс-2000”?
- а) покупець або продавець за домовленістю;
 - б) продавець за свій рахунок;
 - в) продавець за рахунок покупця;
 - г) покупець на свій ризик і за свій рахунок.
- 3.** Підприємство, акції якого розповсюджуються за відкритою підпискою, а також продаються і купуються на біржі, є:
- а) кооперативом;
 - б) закритим акціонерним товариством;
 - в) відкритим акціонерним товариством;
 - г) командитним товариством;
 - д) консорціумом.
- III. Задача.**

Варіант сьомий (7)

- I.** Основні принципи зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
- II.** Дати правильну відповідь на тести.
- 1.** Який правовий режим створює іноземним інвесторам однакові умови діяльності з національними підприємствами?
- а) режим найбільшого сприяння;
 - б) національний режим;
 - в) спеціальний режим.
- 2.** Згідно з умовою FOB „Інкотермс-2000” очистку товару від мита на експорт здійснює:
- а) продавець;
 - б) покупець;
 - в) за домовленістю;
 - г) згідно з умовами контракту.
- 3.** Підприємство, акції якого розділяються між учасниками, засновниками і не можуть розповсюджуватись через вільний продаж, є...
- а) закритим акціонерним товариством;
 - б) відкритим акціонерним товариством;
 - в) повним товариством;
 - г) командитним товариством;
 - д) асоціацією.
- III.** Задача.

Варіант восьмий (8)

- I.** Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Міжнародні угоди, правові режими.
- II.** Дати правильну відповідь на тести.
- 1.** Хто є найвищим органом державного управління зовнішньоекономічної діяльності в Україні?
- а) Міністерство економіки України;
 - б) Кабінет Міністрів України;
 - в) Верховна Рада України.
- 2.** Який вид транспорту використовується при здійсненні контрактів на умовах FOB „Інкотермс-2000”?
- а) морський та річковий;
 - б) будь-який;
 - в) повітряний;
 - г) залізничний.

3. До міжнародних класифікацій товарів не належить:
- а) гармонізована система опису і кодування товарів;
 - б) стандартна міжнародна торговельна класифікація;
 - в) класифікатор товарів за широкими економічними категоріями;
 - г) міжнародний універсальний класифікатор товарів.
- III.** Задача.

Варіант дев'ятий (9)

- I.** Зміст та показники зовнішньої торгівлі. Зустрічна торгівля як одна із форм зовнішньої торгівлі.
- II.** Дати правильну відповідь на тести.
- 1.** Квотами не є:
- а) вартісні обмеження, що запроваджуються на імпорт товару;
 - б) обмеження на фізичний обсяг експортованого товару;
 - в) вартісні обмеження, що запроваджуються на експорт товару;
 - г) кількісні обмеження на виготовлену у країні продукцію.
- 2.** З якого моменту всі витрати і ризики загибелі товару або його пошкодження несе покупець, якщо контракт виконується на умові FAS „Інкотермс-2000”?
- а) коли товар розміщено на борту судна;
 - б) коли покупець отримує товар;
 - в) коли товар розміщено вздовж борту судна на причалі в обумовленому порту;
 - г) коли товар доставлено в порт.
- 3.** Що належить до адміністративних органів регулювання зовнішньоекономічної діяльності?
- а) затвердження порядку нагромадження і використання валютних коштів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
 - б) оперативне регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
 - в) система розрахунків при здійсненні експортно-імпортних операцій.
- III.** Задача.

Варіант десятий (10)

- I.** Технологія управління зовнішньоекономічною діяльністю.
- II.** Дати правильну відповідь на тести.
- 1.** Яка із економічних теорій вперше систематизовано проаналізувала зовнішньоекономічну політику держави?
- а) теорія абсолютних переваг;
 - б) меркантилізм;

- в) теорія порівняльних переваг.
 - 2. Умови „Інкотермс-2000” розподіляють між продавцем і покупцем:
 - а) порядок та умови страхування ризиків;
 - б) відповідальність при здійсненні контрактів;
 - в) відповідальність, витрати, ризики при здійсненні контракту;
 - г) порядок, витрати та умови фрахту.
 - 3. Який правовий режим встановлюється на території вільних економічних зон для іноземного інвестора?
 - а) національний режим;
 - б) режим найбільшого сприяння;
 - в) спеціальний режим.
- III. Задача.**

Варіант одинадцятий (11)

- I. Систематизація методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності та нормативних актів, що регулюють зовнішньоекономічні відносини.
- II. Дати правильну відповідь на тести.
 - 1. На підставі чого здійснюється регулювання суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності:
 - а) угод між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;
 - б) рішень недержавних органів управління, у межах статутних документів;
 - в) економічних заходів оперативного державного регулювання.
 - 2. Який вид транспорту може бути використаним при здійсненні контракту на умові щодо поставки товару вважаються виконаними згідно з умовою FCA „Інкотермс-2000”?
 - а) тільки повітряний;
 - б) тільки залізничний;
 - в) тільки морський та річковий;
 - г) будь-який.
 - 3. Головною підставою функціонування підприємства, як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності є:
 - а) проходження системи реєстрації;
 - б) внесення даного виду діяльності до статутних документів;
 - в) отримання карточки як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності на митниці.
- III. Задача.

Варіант дванадцятий (12)

- I.** Адміністративні методи та економічні інструменти регулювання зовнішньоекономічною діяльністю.
- II.** Дати вірну відповідь на тести.
- 1.** Який із перелічених суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності відповідає мегарівню?
- а) держава;
 - б) торгово-промислова палата;
 - в) галузь економіки, яка здійснює зовнішньоекономічну діяльність.
- 2.** Коли обов'язки продавця щодо поставки товару вважаються виконаними згідно з умовою FCA „Інкотермс-2000”?
- а) коли виплачене мито;
 - б) коли товар очищено від мита на експорт і передано під відповідальність перевізника в обумовленому покупцем місці;
 - в) коли товар передано покупцю;
 - г) коли товар передано перевізникові.
- 3.** Який вид зустрічної торгівлі передбачає безвалютний, але оцінений обмін товарами?
- а) бартер;
 - б) зустрічні закупівлі;
 - в) викуп застарілої продукції.
- III.** Задача.

Варіант тринадцятий (13)

- I.** Методи управління зовнішньоекономічною діяльністю.
- II.** Дати правильну відповідь на тести.
- 1.** Оперативне регулювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності це:
- а) система ліцензування при імпорті;
 - б) тимчасове зупинення зовнішньоекономічної діяльності;
 - в) система квотування при експорті.
- 2.** Хто виконує всі митні формальності щодо вивозу і ввозу товарів, а також при необхідності – для транзитних перевезень, якщо контракт виконується на умовах EXW „Інкотермс-2000”?
- а) покупець за свій рахунок;
 - б) продавець за свій рахунок;

- в) продавець виконує тільки митні формальності щодо вивозу товарів;
 - г) продавець виконує тільки формальності щодо транзитних перевезень.
- 3.** Яка форма зовнішньої торгівлі передбачає повний або частково збалансований обмін товарами?
- а) компенсаційні операції;
 - б) комплектація імпортних закупівель;
 - в) бартер;
 - г) операції з давальницькою сировиною.

III. Задача.

Варіант чотирнадцятий (14)

- I.** Форми організації зовнішньоекономічної служби на рівні підприємства. Основні функції підрозділів зовнішньоторгової організації.
- II.** Дати правильну відповідь на тести.
- 1.** З якою метою здійснюється державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства?
- а) стимулювати прогресивні зрушення у галузях національного господарства;
 - б) створення рівних можливостей суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності для розвитку усіх видів підприємницької діяльності;
 - в) застосовувати заходи оперативного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
- 2.** Хто і за чий рахунок отримує експортну та імпорتنу ліцензію, якщо контракт виконується згідно з умовами EXW „Інкотермс-2000”?
- а) отримує продавець за рахунок покупця;
 - б) отримує продавець на свій ризик і за свій рахунок;
 - в) експортну – продавець, імпорتنу – покупець;
 - г) отримує покупець на свій ризик і за свій рахунок.
- 3.** Хто виступає ініціатором зустрічної торгівлі?
- а) імпортер;
 - б) експортер;
 - в) як імпортер, так і експортер.
- III.** Задача.

Варіант п'ятнадцятий (15)

- I.** Організація управління міжнародною експортно-імпортною діяльністю в компаніях і регіонах.
- II.** Дати правильну відповідь на тести.
- 1.** Який державний орган видає ліцензії на здійснення експортно-імпортних операцій?
- а) Міністерство економіки України;
 - б) Національний банк України;
 - в) Кабінет Міністрів України.
- 2.** Що із перерахованого є основним видом зовнішньоекономічної діяльності?
- а) науково-виробнича кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності;
 - б) надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності послуг суб'єктам господарської діяльності;
 - в) кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.
- 3.** За дієздатністю суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності поділяються на:
- а) державу та власників;
 - б) підприємства та фірми;
 - в) фізичних та юридичних осіб.
- III.** Задача.

Варіант шістнадцятий (16)

- I.** Методи пошуку потенційних зарубіжних партнерів. Класифікація фірм, діючих на світовому ринку.
- II.** Дати правельну відповідь на тести.
- 1.** Що відноситься до адміністративних органів регулювання зовнішньоекономічної діяльності?
- а) оперативне регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
 - б) затвердження порядку нагромадження і використання валютних коштів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
 - в) система розрахунків при здійсненні експортно-імпортних операцій.
- 2.** Які функції виконує Міністерство економіки України у сфері регулювання зовнішньоекономічних відносин?
- а) забезпечує складання платіжного балансу країни;

- б) здійснює митний контроль;
 - в) забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики.
3. Зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність, яка пов’язана з відносинами між:
- а) резидентом і нерезидентом;
 - б) двома нерезидентами;
 - в) державою та нерезидентом.
- III. Задача.**

Варіант сімнадцятий (17)

- I.** Вибір та оцінка зарубіжних партнерів.
- II.** Дати правильну відповідь на тести.
1. Автаркічна модель зовнішньоекономічної політики характеризується:
- а) відсутністю зовнішньоекономічних відносин з іншими країнами;
 - б) відсутністю державних перешкод у сфері зовнішньоекономічних відносин;
 - в) відсутністю протекціоністських методів регулювання зовнішньоекономічних зв’язків.
2. Які функції виконує Верховна Рада України при регулюванні зовнішньоекономічної діяльності?
- а) здійснює координацію діяльності міністерств, державних комісій та відомств;
 - б) здійснює обмін та розрахунки за отриманими кредитами;
 - в) здійснює заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
 - г) затверджує основні напрямки розвитку зовнішньоекономічної політики України.
3. Який правовий режим створює іноземним інвесторам рівні умови діяльності з національними підприємствами?
- а) режим найбільшого сприяння;
 - б) національний режим;
 - в) спеціальний режим.
- III. Задача.**

Варіант вісімнадцятий (18)

- I.** Організація ділових контрактів з іноземними партнерами.

II. Дати правильну відповідь на тести.

1. Назвіть основну функцію, що виконує Національний банк України при регулюванні зовнішньоекономічної діяльності:
 - а) здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів державного валютного фонду;
 - б) здійснює валютну політику в країні;
 - в) затверджує нормативи розподілу валютної виручки підприємств.
 2. Обов'язок України щодо виконання договорів і зобов'язань у галузі міжнародних економічних відносин – це:
 - а) принцип юридичної рівності і недискримінації;
 - б) принцип суверенітету народу України;
 - в) принцип верховенства закону.
 3. Демпінг – це продаж за кордоном товарів за цінами, які порівняно з цінами у країнах експорту:
 - а) дещо вищі;
 - б) такі самі;
 - в) нижчі;
 - г) значно вищі.
- III.** Задача.

Варіант дев'ятнадцятий (19)

- I. Міжнародний господарський контракт: принципи складання; основні типи; основні види; структура.
- II. Дати правильну відповідь на тести.
 1. Який з наведених органів регулювання зовнішньоекономічної діяльності належить до недержавних?
 - а) торговельні представництва за кордоном;
 - б) міжнародні торговельні організації;
 - в) торговельно-промислові палати.
 2. Визначте пріоритетні напрями державної політики в Україні стосовно імпорту на сучасному етапі:
 - а) структурна перебудова імпорту;
 - б) поступове розширення селективного імпорту дефіцитної сировини з країн, що розвиваються;
 - в) стимулювання конкурентного середовища на внутрішньому ринку.
 3. Ембарго – це...

- а) урядова заборона на торгівлю з певною країною або групою країн;
- б) добровільна відмова окремих приватних підприємців від підтримання ділової діяльності з підприємцями інших країн;
- в) групова змова підприємців певної країни щодо не підтримання контактів з іншими підприємцями всередині країни;
- г) групова змова підприємців певної країни щодо не підтримання ділової діяльності з підприємцями інших країн.

III. Задача.

Варіант двадцятий (20)

I. Законодавство, що регулює зовнішньоекономічну діяльність в Україні стратегічного і тактичного характеру.

II. Дати правильну відповідь на тести.

1. Який орган видає сертифікат визначення продукції власного виробництва?

- а) Торгово-промислова палата України;
- б) Міністерство економіки України;
- в) Кабінет Міністрів України.

2. Оферта – це:

- а) запит;
- б) підтвердження;
- в) відмова;
- г) пропозиція.

3. Яку роль на сучасному етапі відіграє держава щодо впровадження експортної політики?

- а) застосування процедур держзамовлення і держконтракту, регулювання експорту за рахунок встановлення мінімальних цін;
- б) розробка основ селективного розвитку виробничо-експортного потенціалу, регулювання експортних операцій;
- в) макроекономічний перерозподіл інвестицій за пріоритетними напрямками державного фінансування.

III. Задача.

Варіант двадцять перший (21)

I. Підприємницьке право: поняття, види, суб'єкти, організація підприємницької діяльності.

II. Дати правильну відповідь на тести.

1. Який орган має право змінювати ставки вивізного мита?

- а) Кабінет Міністрів України;
- б) Верховна Рада України;
- в) Міністерство економіки України.

2. Принцип верховенства закону – це:

- а) рівність перед законом усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- б) регулювання зовнішньоекономічної діяльності тільки законом України;
- в) обов'язок додержуватись при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності тільки порядку, встановленого законодавством.

3. У який спосіб визначають якість у контракті купівлі-продажу при продажу товарів на аукціонах та зі складів?

- а) за описом;
- б) за попереднім оглядом;
- в) за зразком.

III. Задача.

Варіант двадцять другий (22)

I. Товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності та кодування інформації про товари.

II. Дати правильну відповідь на тести.

1. Обов'язок додержуватись при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законодавством України, – це:

- а) принцип верховенства закону;
- б) принцип юридичної рівності;
- в) принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва.

2. У який спосіб визначають якість у контракті купівлі-продажу при продажу товарів на виставках та ярмарках?

- а) за зразком;
- б) за попереднім оглядом;
- в) за описом;
- г) за будь-яким з наведених варіантів.

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

- а) двома нерезидентами;

- б) двома резидентами;
- в) державою та нерезидентом;
- г) резидентом та нерезидентом.

III. Задача.

Варіант двадцять третій (23)

I. Суть та особливості зовнішньоекономічної політики. Протекціонізм.

II. Дати правильну відповідь на тести.

1. Прихильники протекціонізму стверджують, що:

- а) реальна конкуренція недосконала;
- б) міжнародний обмін здійснюється залежно від вільного співвідношення попиту і пропозиції;
- в) міжнародний обмін забезпечує глобальну економічну оптимізацію;
- г) реальна конкуренція досконала.

2. Принцип верховенства закону – це:

- а) рівність перед законом усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- б) регулювання зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;
- в) обов'язок додержуватись при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності тільки порядку, встановленого законодавством.

3. Структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності – це:

- а) підприємства з іноземним капіталом;
- б) спільні підприємства;
- в) іноземні підприємства.

III. Задача.

Варіант двадцять четвертий (24)

I. Цілі регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Органи державного регулювання.

II. Дати правильну відповідь на тести.

1. Товарні біржі – це...

- а) епізодичні роздрібні ринки однорідних товарів;
- б) постійні роздрібні ринки однорідних товарів;
- в) постійно діючі оптові ринки однорідних товарів;

- г) постійні оптові ринки різних товарів.
 - 2. Якщо в контракті не визначено правовий режим, то право якої країни згідно із законодавством України застосовується?
 - а) країни-продавця;
 - б) країни-покупця;
 - в) третьої країни;
 - г) міжнародні правові норми.
 - 3. Який орган видає сертифікати визначення продукції власного виробництва?
 - а) Торгово-промислова палата України;
 - б) Міністерство економіки України;
 - в) Кабінет Міністрів України.
- III. Задача.**

Варіант двадцять п'ятий (25)

- I.** Методологія визначення головних показників економічної ефективності.
- II.** Дати правильну відповідь на тести.
1. Що таке тверда оферта?
 - а) письмова пропозиція на продаж певної партії товару декільком покупцям;
 - б) письмова пропозиція на продаж певної партії товару лише одному покупцеві з визначенням терміну її дії;
 - в) письмова пропозиція на продаж з визначенням терміну відповіді;
 - г) пропозиція на продаж певної партії товару.
2. Які із перелічених методів відносяться до економічних інструментів регулювання?
 - а) нетарифне регулювання;
 - б) тарифне регулювання;
 - в) митне регулювання;
 - г) оперативне регулювання.
3. Що входить до специфікації, яка є додатком до контракту?
 - а) технічні папери, що характеризують товар;
 - б) описання матеріалів, з яких виготовлено товар;
 - в) вимоги до наступальної маси товару;
 - г) вимоги до вмісту шкідливих речовин.
- III. Задача.**

Варіант двадцять шостий (26)

- I.** Розрахунок економічної ефективності здійснення зовнішньоторгових операцій.
- II.** Дати правильну відповідь на тести.
- 1.** Право якої країни застосовується до зовнішньоекономічного контракту, укладеного на біржі?
- а) на території якої знаходиться біржа-покупець;
 - б) третьої країни;
 - в) на території якої знаходиться біржа;
 - г) міжнародні правові норми.
- 2.** З якою метою здійснюється державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства?
- а) створення різних можливостей суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності для розвитку всіх видів підприємницької діяльності;
 - б) стимулювати прогресивні зрушення у галузях народного господарства;
 - в) застосувати заходи оперативного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
- 3.** До міжнародних зустрічних угод не належать такі угоди:
- а) бартерні;
 - б) спотові;
 - в) торговельні компенсаційні;
 - г) промислові компенсаційні.
- III.** Задача.

Варіант двадцять сьомий (27)

- I.** Показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності.
- II.** Дати правильну відповідь на тести.
- 1.** Які обов'язкові умови повинна мати оферта?
- а) умови поставки та умови платежу;
 - б) назва товару, кількість, якість, ціна, умова поставки, термін поставки, умови платежу та інші основні умови угоди;
 - в) назва товару та його характеристика;
 - г) назва товару, кількість, якість, ціна.
- 2.** Хто є найвищим органом державного управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні?
- а) Міністерство економіки України;
 - б) Верховна Рада України;

- в) Кабінет Міністрів України.
 - 3. На підставі чого здійснюється регулювання суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності:
 - а) економічних заходів оперативного державного регулювання;
 - б) рішень недержавних органів управління у межах статутних документів;
 - в) угод між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.
- III. Задача.**

Варіант двадцять восьмий (28)

- I. Регулювання зовнішньоекономічних операцій.
 - II. Дати правильну відповідь на тести.
 - 1. Оферта – це:
 - а) продавець;
 - б) покупець;
 - в) дилер;
 - г) брокер.
 - 2. Контроль за зберіганням і використанням офіційних валютних резервів здійснює:
 - а) Кабінет Міністрів України;
 - б) Національний банк України;
 - в) Валютна рада України.
 - 3. Обов'язковій реєстрації при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підлягають:
 - а) контракти в рамках міжнародної кооперації;
 - б) експортні контракти по українських товарах у країни ЄС;
 - в) бартерні контракти.
- III. Задача.**

Варіант двадцять дев'ятий (29)

- I. Класифікація цін на світовому ринку.
- II. Дати правильну відповідь на тести.
 - 1. До економічних регуляторів зовнішньоекономічної діяльності відноситься:
 - а) система митного регулювання;
 - б) розробка і встановлення податків у сфері зовнішньоекономічних зв'язків;
 - в) система не тарифного регулювання.

2. У випадку суперечностей між правовими нормами міжнародного законодавства і національними правовими нормами домінує:
- а) норма міжнародного права;
 - б) норма національного права;
 - в) правова норма законодавства третьої країни.
3. Що таке множинність цін на світовому ринку?
- а) можливість встановлювати на один і той самий товар фіксовані й змінювані ціни;
 - б) одночасна наявність біржових, оптових, роздрібних та інших цін на товари;
 - в) наявність на один і той самий товар в одній сфері обігу на однакових базових умовах різних цін.

III. Задача.

Варіант тридцятий (30)

- I. Основні форми і методи здійснення зовнішньої торгівлі суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.
- II. Дати правильну відповідь на тести.
1. Які способи встановлення контактів з контрагентами існують при укладанні імпорتنих угод?
- а) направлення оферти;
 - б) направлення комерційного листа;
 - в) направлення замовлення відомому продавцеві або запиту виробнику товару, що цікавить;
 - г) прийняття та підтвердження листа.
2. До показників інтегрованості країни у світову систему господарювання відносяться:
- а) квота зовнішньоторговельного обороту;
 - б) зовнішньоторговельний оборот;
 - в) темпи росту зовнішньоторговельного обороту.
3. Який державний орган видає ліцензії на здійснення експортно-імпорتنих операцій?
- а) Кабінет Міністрів України;
 - б) Національний банк України;
 - в) Міністерство економіки України.

III. Задача.

8. 2. Показники для виконання задач^{*}

Таблиця 1

8. 2. 1. Розподіл обов'язків між продавцем (Пр.) та покупцем (Пок.)

Базові умови поставки	Пакування на складі продавця	Навантаження на транспорт	Доставка до основного транспортного спорту	Експортні формальності	Страхування основного везення	Навантаження на основний транспорт	Оплата остовного транспортного	Розвантаження з основного порту	Імпортні формальності	Доставка від основного транспортного порту	Розвантаження на складі покупця
EXW	Пр.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.
FCA	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.
FAS	Пр.	Пр.	Пр.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.
FOB	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пок.	Пр. або Пок.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.
CFR	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пок.	Пр.	Пр.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.
CIF	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.
CRT	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пок.	Пр.	Пр.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.
CIP	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.
DAF	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр. або Пок.	Пр.	Пр. або Пок.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.
DES	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.
DEQ	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пок.	Пок.
DDU	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пок.	Пр.	Пр.
DDP	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.

^{*} Козловський В.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Практикум: Навчальний посібник. – Вінниця: ВНТУ, 2003. – 208 с.

8. 2. 2. Завдання для розробки зовнішньоторговельного договору

№ варіанта	Сторона договору	Країни, де зареєстровані сторони договору		Товар	Кількість	Ціна в грн. за одиницю виміру товару	Ціна в іноземній валюті за одиницю виміру товару	Курс гривні до долара США	Курс іноземної валюти до долара США	Базові умови поставки товару
		Експортер	Імпорттер							
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Експортер	Україна	Росія	Конд. виробы	5 млн шт.	10 грн /шт.	–	1\$=5 грн	–	EXW
2	Імпорттер	Китай	Україна	Тканини	1 млн кв. м	–	100 од./ 1 кв. м	–	1\$= 10 од.	FCA
3	Експортер	Україна	Німеччина	Олія	10 млн літрів	4,5 грн/л	–	1\$= 5, 1 грн	–	FAS
4	Імпорттер	Куба	Україна	Цукор	200 тис. т.	–	1000 од. за 1 т	–	1\$=20 од.	FOB
5	Експортер	Україна	Бразилія	Мін. добрива	100 тис. тонн	600 грн/т	–	1\$= 5, 2 грн	–	CFR
6	Імпорттер	Аргентина	Україна	Банани	1000 тонн	–	1 млн од. за 1 т	–	1\$= 100 од.	CIF

7	Експортер	Україна	Чехія	Жива худоба	10 тис. шт.	5 тис. /шт.	–	–	1\$= 5, 5 грн	–	CRT
8	Імпортер	Польща	Україна	Кахель	10 тис. компл.	–	2900 од. за 1 компл.	–	–	1\$= 3 од.	CIP
9	Експортер	Україна	Швеція	М'ясо	100 тис. тонн	650 грн/т	–	–	1\$= 5, 2 грн	–	DAF
10	Імпортер	Росія	Україна	Бензин	100 тис. тонн	–	2500 од. за 1 т	–	–	1\$= 28 од.	DES
11	Експортер	Україна	Індія	Папір	200 тис. тонн	300 грн/т.	–	–	1\$= 5, 3 грн	–	DEQ
12	Імпортер	Канада	Україна	Книги	1000 компл.	–	20 тис. за 1 компл.	–	–	1\$= 2, 1 од.	DDU
13	Експортер	Україна	Бельгія	Консерви	25 млн банок	2 грн/банка	–	–	1\$= 5, 6 грн	–	DDP
14	Імпортер	Франція	Україна	Перфуми	1 тис. компл.	–	63 тис. од. за 1 компл.	–	–	1\$= 6 од.	EXW
15	Експортер	Україна	Мексика	Риба	100 тис. т.	400 грн/т	–	–	1\$= 5, 1 грн	–	FCA
16	Імпортер	Монголія	Україна	Хутро	1500 компл.	–	1 млн од. за 1 компл.	–	–	1\$= 1000 од.	FAS
17	Експортер	Україна	Турція	Масло	30 тис. т.	2 тис. грн/т.	–	–	1\$= 5 грн	–	FOB
18	Імпортер	Болгарія	Україна	Газові плити	10000 шт.	–	20 тис.	–	–	1\$= 20	CFR

19	Експортер	Україна	Росія	Пшениця	100 тис. т.	600 грн/т.	од. за 1 шт.	1\$= 5, 8 грн	од.	CIF
20	Імпортер	Білорусь	Україна	Холодильники	10 тис. шт.	–	10 млн од. за 1 шт.	–	1\$= 10 тис. од.	CRT
21	Експортер	Україна	Молдова	Меблі	1000 ком-плектів	50 грн/компл.	–	1\$= 5, 9 грн	–	CIP
22	Імпортер	Китай	Україна	Цемент	100 тис. т.	–	400 од. за 1 т.	–	1\$= 4 од.	DAF
23	Експортер	Україна	Румунія	Верс-гаги	1000 шт.	45 тис. грн шт.	–	1\$= 5, 5 грн	–	DES
24	Імпортер	Німеччина	Україна	Теле-візори	10000 шт.	–	2000 од. за 1 шт.	–	1\$= 2 од.	DEQ
25	Експортер	Україна	Данія	Вугілля	500 тис. т.	100 грн/т.	–	1\$= 5, 4 грн	–	DDU
26	Імпортер	Росія	Україна	Нафта	100 тис. т.	–	2600 од. за 1 т.	–	1\$= 26 од.	DDP
27	Експортер	Україна	Канада	Прокат	60 тис. т.	1000 грн/т.	–	1\$= 5, 3 грн.	–	EXW
28	Імпортер	Словаччина	Україна	Посуд	10 тис. компл.	–	5000 од. за 1 компл.	–	1\$= 6 од.	FCA
29	Експортер	Україна	Росія	Обла-днання	500 шт.	100 грн/шт.	–	1\$= 5 грн	–	FAS
30	Імпортер	Польща	Україна	Каргопля	100 тис. т.	–	890 од. за 1 т.	–	1\$= 10 од.	FOB

8. 2. 3. Дані щодо розподілу витрат на транспортування товарів та інші витрати, які несуть сторони в процесі доставки товару від експортера до імпортера (в тис. доларів США)

№ варіанта	Пакування на складі про-даця	Навантаження на транспорт	Доставка до основного транспорту	Експортні формальності	Страхування основного везення	Навантаження на основний транспорт	Оплата основного транспорту	Розвантаження з основного транспорту	Імпортні формальності	Доставка від основного транспорту	Розвантаження на складі покупця
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	10	6	2	43	?	23	160	2	39	4	1
2	20	8	6	43	?	100	324	3	56	4	3
3	30	7	7	54	?	121	500	4	75	5	4
4	40	6	9	65	?	21	670	6	45	6	6
5	50	13	8	75	?	35	765	7	34	7	5
6	140	12	5	45	?	78	476	8	45	8	7
7	43	14	6	46	?	65	365	9	56	7	6
8	24	15	8	43	?	98	765	8	76	6	8
9	74	16	9	25	?	76	986	7	87	7	9
10	48	20	5	34	?	58	900	6	98	8	8
11	37	21	12	65	?	76	453	5	57	9	7
12	26	23	13	45	?	47	365	6	68	8	12
13	77	24	4	76	?	65	355	7	79	7	12
14	85	21	6	87	?	98	546	8	35	4	32
15	94	24	8	56	?	26	645	6	34	5	21

16	26	32	9	45	?	56	768	5	45	6	13
17	57	12	7	86	?	78	756	4	56	7	14
18	12	13	6	35	?	98	365	6	67	8	15
19	24	21	5	46	?	78	876	7	78	7	16
20	31	12	8	57	?	100	598	8	35	6	17
21	18	23	7	68	?	120	345	9	46	8	18
22	28	23	4	76	?	46	654	8	57	7	19
23	69	10	6	65	?	87	355	7	68	8	21
24	89	12	34	54	?	99	456	5	79	6	22
25	36	14	54	24	?	87	356	6	45	3	21
26	67	15	21	46	?	57	545	7	56	4	9
27	75	16	1	87	?	87	555	8	67	5	8
28	43	7	2	75	?	98	666	9	78	5	9
29	12	6	3	64	?	78	777	5	67	6	12
30	53	5	9	56	?	97	888	6	56	7	31

8.3. Методика розрахунку вартості страхування основного перевезення (табл. 3, гр. б).

Вартість страхування С (або страхову премію) можна розрахувати за формулою:

$$C = \frac{(0,5 \dots 1,5)}{100\%} \times CC = \frac{(0,5 \dots 1,5)\%}{100\%} \times 1,1B$$

де: (0, 5–1, 5) % – середньоринковий тариф страхування вантажів;

CC – страхова сума, тобто сума, на яку страхується вантаж;

1, 1 – коефіцієнт, який зазвичай використовується при страхуванні вантажів (страхування на мінімальне покриття);

B – вартість товарів при базовій умові EXW, яка дорівнює ціні товару на складі продавця + пакування товарів на складі продавця.

Керуючись завданнями, наведеними в табл. 1, 2 та 3, потрібно:

1. Визначитись зі стороною зовнішньоторговельного договору, якою виступає студент, дати назву сторонам договору.
2. Чітко сформулювати предмет договору купівлі-продажу товарів (найменування товару, марка, сорт товарів тощо).
3. Визначити кількість та якість товару і чітко це зафіксувати в договорі.
4. Підрахувати для базової умови поставки товару вартість договору в доларовому еквіваленті. Результати розрахунків занести в табл. 4.

Таблиця 4

Вартість договору

Базові умови поставки	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CRT	CIP	DAF	DES	DEQ	DDU	DDP
Вартість договору в доларах США													

8.4. Ключі до тестових завдань варіантів ККР

Номер варіанта	Ключі тестів			Номер варіанта	Ключі тестів		
	1	2	3		1	2	3
1	г	б	в	16	а	в	а
2	а	а	а, б, г, д	17	а	г	б
3	б	а	а	18	б	б	в
4	б	а	а	19	в	в	г
5	а	в	а	20	а	г	б
6	б	г	в	21	б	в	а
7	б	а	а	22	в	а	г
8	в	а	г	23	а	б	в
9	г	в	б	24	г	г	а
10	в	в	в	25	б	б	а
11	а	г	а	26	г	а	г
12	в	б	а	27	б	б	а
13	б	а	в	28	а	б	б
14	б	г	а	29	а, б	а	б
15	а	а	в	30	в	б	в

8.5. Критерії оцінки виконання комплексних контрольних робіт (ККР).

Перевірка знань здійснюється у письмовій формі. Кожний із студентів отримує білет, в якому є одне теоретичне питання, три тести та задача. Оцінка знань здійснюється за чотирибальною системою (2–5 балів).

Студент отримує 5 балів, якщо він дає повну відповідь на теоретичне питання у межах робочої програми; доповнює відповідь прикладами з сучасного економічного життя суспільства, дає правильні відповіді на всі тести з їх обґрунтуванням та правильно вирішує задачу.

Студент отримує 4 бали, якщо дана відповідь на теоретичне питання, але є деякі неточності і незначні помилки; є одна неправильна відповідь за тестовим завданням, а також при некоректному описові етапу по задачі.

Студент отримує 3 бали, якщо він не досить повно розкрив теоретичне питання, дав три правильних відповіді на тести та частково розв'язав задачу.

Студент може отримати 2 бали, якщо він не дав правильної відповіді на теоретичне питання, дав одну правильну відповідь на тести та взагалі не розв'язав задачу.

В результаті підсумовування балів по всіх завданнях виставляється сумарна оцінка за ККР.

<i>Критерії оцінки знань студента:</i>	14–15 балів	= „5”;
	11–13 балів	= „4”;
	8–10 балів	= „3”;
	7 і менше балів	= „2”.

РОЗДІЛ 9. ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1 рівень

1. Хто зацікавлений у зниженні курсу національної грошової одиниці?
 - а) імпортери;
 - б) іноземні інвестори;
 - в) експортери.
2. Обов'язковій реєстрації при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підлягають:
 - а) експортні контракти по українських товарах;
 - б) контракти в рамках міжнародної кооперації;
 - в) бартерні контракти.
3. З якою метою здійснюється регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства?
 - а) забезпечення збалансованості економіки та рівноваги на внутрішньому ринку;
 - б) захист економічних інтересів України;
 - в) митний контроль за товарами, що ввозяться або вивозяться з України.
4. Завдання системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності:
 - а) нетарифне регулювання експорту та імпорту окремих товарів;
 - б) розвиток конкуренції та ліквідації монополій у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
 - в) створення привабливих умов для залучення іноземного капіталу.
5. Підприємство, акції якого розповсюджуються за відкритою підпискою, а також продаються і купуються на біржі, є:
 - а) кооперативом;
 - б) закритим акціонерним товариством;
 - в) відкритим акціонерним товариством;
 - г) командитним товариством;
 - д) консорціумом.
6. Хто є найвищим органом державного управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні?
 - а) Міністерство економіки України;
 - б) Кабінет Міністрів України;

- в) Верховна Рада України.
- 7. З якого моменту всі витрати і ризики загибелі товару або його пошкодження несе покупець, якщо контракт виконується на умові FAS „Інкотермс-2000”?
 - а) коли товар розміщено на борту судна;
 - б) коли покупець отримує товар;
 - в) коли товар розміщено вздовж борту судна на причалі в обслугованому порту;
 - г) коли товар доставлено в порт.
- 8. Що належить до адміністративних органів регулювання зовнішньоекономічної діяльності?
 - а) затвердження порядку нагромадження і використання валютних коштів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
 - б) оперативне регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
 - в) система розрахунків при здійсненні експортно-імпортних операцій.
- 9. Яка із економічних теорій вперше систематизовано проаналізувала зовнішньоекономічну політику держави?
 - а) теорія абсолютних переваг;
 - б) меркантилізм;
 - в) теорія порівняльних переваг.
- 10. Який правовий режим встановлюється на території вільних економічних зон для іноземного інвестора?
 - а) національний режим;
 - б) режим найбільшого сприяння;
 - в) спеціальний режим.
- 11. На підставі чого здійснюється регулювання суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності?
 - а) угод між суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності;
 - б) рішень недержавних органів управління у межах статутних документів;
 - в) економічних заходів оперативного державного регулювання.
- 12. Який вид транспорту може бути використаний при здійсненні контракту на умові, що поставки товару вважаються виконаними згідно з умовою FCA „Інкотермс-2000”?
 - а) тільки повітряний;
 - б) тільки залізничний;
 - в) тільки морський та річковий;
 - г) будь-який.

13. Який вид зустрічної торгівлі передбачає безвалютний, але оцінений обмін товарами?
- а) бартер;
 - б) зустрічні закупівлі;
 - в) викуп застарілої продукції.
14. Оперативне регулювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності – це:
- а) система ліцензування при імпорті;
 - б) тимчасове зупинення зовнішньоекономічної діяльності;
 - в) система квотування при експорті.
15. Яка форма зовнішньої торгівлі передбачає повний або частково збалансований обмін товарами?
- а) компенсаційні операції;
 - б) комплектація імпортних закупівель;
 - в) бартер;
 - г) операції з давальницькою сировиною.
16. З якою метою здійснюється державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства?
- а) стимулювати прогресивні зрушення у галузях національного господарства;
 - б) створення рівних можливостей суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності для розвитку усіх видів підприємницької діяльності;
 - в) застосовувати заходи оперативного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
17. Хто виступає ініціатором зустрічної торгівлі?
- а) імпортер;
 - б) експортер;
 - в) як імпортер, так і експортер.
18. Що із перерахованого є основним видом зовнішньоекономічної діяльності?
- а) науково-виробнича кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності;
 - б) надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності послуг суб'єктам господарської діяльності;
 - в) кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.
19. Що відноситься до адміністративних органів регулювання зовнішньоекономічної діяльності?

- а) оперативне регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
 - б) затвердження порядку нагромадження і використання валютних коштів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
 - в) система розрахунків при здійсненні експортно-імпортних операцій.
20. Які функції виконує Міністерство економіки України у сфері регулювання зовнішньоекономічних відносин?
- а) забезпечує складання платіжного балансу країни;
 - б) здійснює митний контроль;
 - в) забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики.
21. Які функції виконує Верховна Рада України при регулюванні зовнішньоекономічної діяльності?
- а) здійснює координацію діяльності міністерств, державних комісій та відомств;
 - б) здійснює обмін та розрахунки за отриманими кредитами;
 - в) здійснює заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
 - г) затверджує основні напрямки розвитку зовнішньоекономічної політики України.
22. Який правовий режим створює іноземним інвесторам рівні умови діяльності з національними підприємствами?
- а) режим найбільшого сприяння;
 - б) національний режим;
 - в) спеціальний режим.
23. Обов'язок України щодо виконання договорів і зобов'язань у галузі міжнародних економічних відносин – це:
- а) принцип юридичної рівності і недискримінації;
 - б) принцип суверенітету народу України;
 - в) принцип верховенства закону.
24. Який з наведених органів регулювання зовнішньоекономічної діяльності належить до недержавних?
- а) торговельні представництва за кордоном;
 - б) міжнародні торговельні організації;
 - в) торговельно-промислові палати.
25. Визначте пріоритетні напрями державної політики в Україні стосовно імпорту на сучасному етапі:
- а) структурна перебудова імпорту;

- б) поступове розширення селективного імпорту дефіцитної сировини з країн, що розвиваються;
 - в) стимулювання конкурентного середовища на внутрішньому ринку.
26. Оферта – це:
- а) запит;
 - б) підтвердження;
 - в) відмова;
 - г) пропозиція.
27. Яку роль на сучасному етапі відіграє держава щодо впровадження експортної політики?
- а) застосування процедур держзамовлення і держконтракту, регулювання експорту за рахунок встановлення мінімальних цін;
 - б) розробка основ селективного розвитку виробничо-експортного потенціалу, регулювання експортних операцій;
 - в) макроекономічний перерозподіл інвестицій за пріоритетними напрямками державного фінансування.
28. Який орган має право змінювати ставки вивізного мита?
- а) Кабінет Міністрів України;
 - б) Верховна Рада України;
 - в) Міністерство економіки України.
29. Обов'язок додержуватись при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку встановленого законодавством України, – це:
- а) принцип верховенства закону;
 - б) принцип юридичної рівності;
 - в) принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва.
30. У який спосіб визначають якість у контракті купівлі-продажу при продажу товарів на виставках та ярмарках?
- а) за зразком;
 - б) за попереднім оглядом;
 - в) за описом;
 - г) за будь-яким з наведених варіантів.
31. Зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність, яка пов'язана з відносинами між:
- а) двома нерезидентами;
 - б) двома резидентами;
 - в) державою та нерезидентом;

- г) резидентом та нерезидентом.
32. Принцип верховенства закону – це:
- а) рівність перед законом усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
 - б) регулювання зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;
 - в) обов'язок додержуватись при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності тільки порядку, встановленого законодавством.
33. Який орган видає сертифікати визначення продукції власного виробництва?
- а) Торгово-промислова палата України;
 - б) Міністерство економіки України;
 - в) Кабінет Міністрів України.
34. Що таке тверда оферта?
- а) письмова пропозиція на продаж певної партії товару декільком покупцям;
 - б) письмова пропозиція на продаж певної партії товару лише одному покупцеві з визначенням терміну її дії;
 - в) письмова пропозиція на продаж з визначенням терміну відповіді;
 - г) пропозиція на продаж певної партії товару.
35. З якою метою здійснюється державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства?
- а) створення різних можливостей суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності для розвитку всіх видів підприємницької діяльності;
 - б) стимулювати прогресивні зрушення у галузях народного господарства;
 - в) застосувати заходи оперативного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
36. Які обов'язкові умови повинна мати оферта?
- а) умови поставки та умови платежу;
 - б) назва товару, кількість, якість, ціна, умова поставки, термін поставки, умови платежу та інші основні умови угоди;
 - в) назва товару та його характеристика;
 - г) назва товару, кількість, якість, ціна.
37. На підставі чого здійснюється регулювання суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності?

- а) економічних заходів оперативного державного регулювання;
 - б) рішень недержавних органів управління, у межах статутних документів;
 - в) угод між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.
38. Оферту подає:
- а) продавець;
 - б) покупець;
 - в) дилер;
 - г) брокер.
39. Обов'язковій реєстрації при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підлягають:
- а) контракти в рамках міжнародної кооперації;
 - б) експортні контракти по українських товарах у країни ЄС;
 - в) бартерні контракти.
40. Що таке множинність цін на світовому ринку?
- а) можливість встановлювати на один і той самий товар фіксовані й змінювані ціни;
 - б) одночасна наявність біржових, оптових, роздрібних та інших цін на товари;
 - в) наявність на один і той самий товар в одній сфері обігу на однакових базових умовах різних цін.

2 рівень

41. Яка із економічних теорій вперше систематизовано проаналізувала зовнішньоекономічну політику держави?
- а) теорія абсолютних переваг;
 - б) меркантилізм;
 - в) теорія порівняльних переваг.
42. Прихильником меркантилізму був:
- а) А. Сміт;
 - б) Д. Рікардо;
 - в) Д. Хюм;
 - г) Т. Ман.
43. До показників інтегрованості країни у світову систему господарювання відносяться:
- а) квота зовнішньоторговельного обороту;
 - б) зовнішньоторговельний оборот;
 - в) темпи росту зовнішньоторговельного обороту.

44. Зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність, яка пов’язана з відносинами між:
- а) резидентом і нерезидентом;
 - б) двома нерезидентами;
 - в) двома резидентами;
 - г) державою та нерезидентом.
45. Автаркічна модель зовнішньоекономічної політики характеризується:
- а) відсутністю зовнішньоекономічних відносин з іншими країнами;
 - б) відсутністю державних перешкод у сфері зовнішньоекономічних відносин;
 - в) відсутністю протекціоністських методів регулювання зовнішньоекономічних зв’язків.
46. Прихильники протекціонізму стверджують, що:
- а) реальна конкуренція недосконала;
 - б) міжнародний обмін здійснюється залежно від вільного співвідношення попиту і пропозиції;
 - в) міжнародний обмін забезпечує глобальну економічну оптимізацію;
 - г) реальна конкуренція досконала.
47. Назвіть основну функцію, яку виконує Національний банк України при регулюванні зовнішньоекономічної діяльності:
- а) здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів державного валютного фонду;
 - б) здійснює валютну політику в країні;
 - в) затверджує нормативи розподілу валютної виручки підприємств.
48. Контроль за зберіганням і використанням офіційних валютних резервів здійснює:
- а) Кабінет Міністрів України;
 - б) Національний банк України;
 - в) Валютна рада України.
49. Що відноситься до адміністративних органів регулювання зовнішньоекономічної діяльності:
- а) оперативне регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
 - б) затвердження порядку нагромадження і використання валютних коштів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;

- в) система розрахунків при здійсненні експортно-імпортних операцій.
- 50. Оперативне регулювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності це:
 - а) система ліцензування при імпорті;
 - б) тимчасове зупинення зовнішньоекономічної діяльності;
 - в) система квотування при експорті.
- 51. Головною підставою функціонування підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності є:
 - а) проходження системи реєстрації суб'єктів ЗЕД у МЗЕЗТ;
 - б) внесення даного виду діяльності до статутних документів;
 - в) отримання карточки суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності на митниці.
- 52. Який державний орган видає ліцензії на здійснення експортно-імпортних операцій:
 - а) Кабінет Міністрів України;
 - б) Національний Банк України;
 - в) Міністерство економіки України.
- 53. Який орган видає сертифікат визначення продукції власного виробництва:
 - а) Торгово-промислова палата України;
 - б) Міністерство економіки України;
 - в) Кабінет Міністрів України.
- 54. З якою метою здійснюється державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства?
 - а) створення рівних можливостей суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності для розвитку всіх видів підприємницької діяльності;
 - б) стимулювати прогресивні зрушення у галузях народного господарства;
 - в) застосувати заходи оперативного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
- 55. На підставі чого здійснюється регулювання суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності?
 - а) економічних заходів оперативного державного регулювання;
 - б) рішень недержавних органів управління, у межах статутних документів;
 - в) угод між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

56. Обов'язковій реєстрації при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підлягають:
- а) контракти в рамках міжнародної кооперації;
 - б) експортні контракти по українських товарах у країни ЄС;
 - в) бартерні контракти.
57. До економічних регуляторів зовнішньоекономічної діяльності відноситься:
- а) система митного регулювання;
 - б) розробка і встановлення податків у сфері зовнішньоекономічних зв'язків;
 - в) система нетарифного регулювання.
58. У випадку суперечностей між правовими нормами міжнародного законодавства і національними правовими нормами домінує:
- а) норма міжнародного права;
 - б) норма національного права;
 - в) правова норма законодавства третьої країни.
59. Які із перелічених методів відносяться до економічних інструментів регулювання?
- а) нетарифне регулювання;
 - б) тарифне регулювання;
 - в) митне регулювання;
 - г) оперативне регулювання.
60. Хто є найвищим органом державного управління зовнішньоекономічної діяльності в Україні?
- а) Міністерство економіки України;
 - б) Верховна Рада України;
 - в) Кабінет Міністрів України.
61. Який правовий режим створює іноземним інвесторам рівні умови діяльності з національними підприємствами?
- а) режим найбільшого сприяння;
 - б) національний режим;
 - в) спеціальний режим.
62. За дієдатністю суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності поділяються на:
- а) державу та власників;
 - б) підприємства та фірми;
 - в) фізичні та юридичні особи.

63. Який із перелічених суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності відповідає мегарівню:
- а) галузь економіки, яка займається зовнішньоекономічною діяльністю;
 - б) держава;
 - в) Торгово-промислова палата України.
64. Хто з названих може бути суб'єктами підприємництва в Україні?
- а) громадяни України, права яких не обмежені законом;
 - б) юридичні особи, що зареєстровані в Україні;
 - в) уряд України;
 - г) уряд США;
 - д) громадяни інших держав відповідно до законів України;
 - е) уряд Автономної Республіки Крим.
65. Який із названих видів діяльності не дозволяється здійснювати в Україні підприємцям?
- а) виготовлення наркотиків;
 - б) реалізація наркотиків;
 - в) надання послуг з охорони приватної власності;
 - г) виготовлення зброї;
 - д) виготовлення вибухових речовин.
66. Спільне підприємництво в Україні – це діяльність підприємства, заснована на...
- а) базі об'єднання майна різних власників;
 - б) загальнодержавній (республіканській) власності;
 - в) власності та праці громадян – членів однієї сім'ї.
67. Приватне підприємництво в Україні – це діяльність підприємства, заснована на...
- а) особистій праці фізичної особи та виключно її праці;
 - б) власності та праці громадян – членів однієї сім'ї;
 - в) власності окремого громадянина з правом найму робочої сили.
68. Якщо в назві підприємства є аббревіатура «ЛТД», то це...
- а) командитне товариство;
 - б) повне товариство;
 - в) товариство з додатковою відповідальністю;
 - г) товариство з обмеженою відповідальністю.
69. Підприємство, акції якого розповсюджуються за відкритою підпискою, а також продаються і купуються на біржі, є:

- а) кооперативом;
 - б) закритим акціонерним товариством;
 - в) відкритим акціонерним товариством;
 - г) командитним товариством;
 - д) консорціумом.
70. Підприємство, акції якого розподіляються між учасниками, засновниками і не можуть розповсюджуватись через вільний продаж, є...
- а) закритим акціонерним товариством;
 - б) відкритим акціонерним товариством;
 - в) повним товариством;
 - г) командитним товариством;
 - д) асоціацією.
71. До міжнародних класифікацій товарів не належить:
- а) гармонізована система опису і кодування товарів;
 - б) стандартна міжнародна торговельна класифікація;
 - в) класифікатор товарів за широкими економічними категоріями;
 - г) міжнародний універсальний класифікатор товарів.
72. Квотами не є:
- а) вартісні обмеження, що запроваджуються на імпорт товару;
 - б) обмеження на фізичний обсяг експортованого товару;
 - в) вартісні обмеження, що запроваджуються на експорт товару;
 - г) кількісні обмеження на виготовлену у країні продукцію.
73. До міжнародних зустрічних угод не належать такі угоди:
- а) бартерні;
 - б) спотові;
 - в) торговельні компенсаційні;
 - г) промислові компенсаційні.
74. Товарні біржі – це...
- а) епізодичні роздрібні ринки однорідних товарів;
 - б) постійні роздрібні ринки однорідних товарів;
 - в) постійно діючі оптові ринки однорідних товарів;
 - г) постійні оптові ринки різних товарів.
75. Демпінг – це продаж за кордоном товарів за цінами, які порівняно з цінами у країнах експорту...
- а) дещо вищі;
 - б) такі самі;
 - в) нижчі;
 - г) значно вищі.

76. Ембарго – це...
- а) урядова заборона на торгівлю з певною країною або групою країн;
 - б) добровільна відмова окремих приватних підприємців від підтримання ділової діяльності з підприємцями інших країн;
 - в) групова змова підприємців певної країни щодо непідтримання контактів з іншими підприємцями всередині країни;
 - г) групова змова підприємців певної країни щодо непідтримання ділової діяльності з підприємцями інших країн.
77. Принцип верховенства закону – це:
- а) рівність перед законом усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
 - б) регулювання зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;
 - в) обов'язок додержуватись при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності тільки порядку, встановленого законодавством.
78. У який спосіб визначають якість в контракті купівлі-продажу при продажу товарів на аукціонах та зі складів?
- а) за описом;
 - б) за попереднім оглядом;
 - в) за зразком.
79. У який спосіб визначають якість у контракті купівлі-продажу при продажу товарів на виставках та ярмарках?
- а) за зразком;
 - б) за попереднім оглядом;
 - в) за описом;
 - г) за будь-яким з наведених варіантів.
80. Якщо в контракті не визначено правовий режим, то право якої країни згідно із законодавством України застосовується?
- а) країни-продавця;
 - б) країни-покупця;
 - в) третьої країни;
 - г) міжнародні правові норми.
81. Право якої країни застосовується до зовнішньоекономічного контракту, укладеного на біржі?
- а) на території якої знаходиться біржа-покупець;
 - б) третьої країни;
 - в) на території якої знаходиться біржа;

- г) міжнародні правові норми.
- 82. Що входить до специфікації, які є додатками до контракту?
 - а) технічні параметри, що характеризують товар;
 - б) описання матеріалів, з яких виготовлено товар;
 - в) вимоги до натуральної маси товару;
 - г) вимоги до вмісту шкідливих речовин.

3 рівень

Скласти структурно-логічні схеми:

- 83. Чинників розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у системі світового господарства.
- 84. Тенденцій глобалізації світу в ХХІ столітті.
- 85. Моделей зовнішньоекономічної політики: ліберальної і автаркії.
- 86. Форм протекціонізму.
- 87. Складової зовнішньоекономічної діяльності.
- 88. Суб'єктно-рівневих міжнародних економічних відносин.
- 89. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
- 90. Правових режимів зовнішньоекономічної діяльності.
- 91. Економічних інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
- 92. Показників зовнішньої торгівлі за критеріями: результативності та обсягу.
- 93. Показників зовнішньої торгівлі за критеріями: структури і динаміки.
- 94. Основних різновидів зустрічної торгівлі суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.
- 95. Організації управління міжнародною діяльністю (імпорт).
- 96. Організації управління міжнародною діяльністю (експорт).
- 97. Принципів складання і здійснення господарських контрактів.
- 98. Логічної послідовності структури міжнародних господарських контрактів.
- 99. Розрахунків ефективності основних форм зовнішньоекономічної діяльності.
- 100. Методів оцінки виробничо-господарської діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

**ВІДПОВІДІ
НА ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ**

I рівень

№ з/п	Ключ	№ з/п	Ключ
1	в	21	г
2	а	22	б
3	а	23	б
4	б	24	в
5	в	25	в
6	в	26	г
7	в	27	б
8	б	28	б
9	в	29	в
10	в	30	а
11	а	31	г
12	г	32	б
13	а	33	а
14	б	34	б
15	в	35	а
16	б	36	б
17	а	37	а
18	а	38	а
19	а	39	б
20	в	40	б

II рівень

№ з/п	Ключ	№ з/п	Ключ
41	в	62	в
42	а	63	а
43	б	64	б
44	а	65	а, б, г, д
45	а	66	а
46	а	67	а
47	б	68	в
48	б	69	в
49	а	70	а
50	б	71	г
51	а	72	г
52	в	73	г
53	а	74	г
54	а	75	в
55	а	76	г
56	б	77	в
57	а, б	78	а
58	а	79	а
59	б	80	г
60	б	81	г
61	б	82	а

III рівень

№ з/п	Ключ	№ з/п	Ключ
83	Блок-схема 10. 1	92	Блок-схема 10. 5
84	Блок-схема 10. 2	93	Блок-схема 10. 5
85	Блок-схема 10. 2	94	Блок-схема 10. 5
86	Блок-схема 10. 2	95	Блок-схема 10. 6
87	Блок-схема 10. 2	96	Блок-схема 10. 6
88	Блок-схема 10. 3	97	Блок-схема 10. 7
89	Блок-схема 10. 4	98	Блок-схема 10. 7
90	Блок-схема 10. 4	99	Блок-схема 10. 10
91	Блок-схема 10. 4	100	Блок-схема 10. 10

РОЗДІЛ 10.

БЛОКИ СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНИХ СХЕМ ДЛЯ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ ТА ПРОВЕДЕННЯ ЛЕКЦІЙ, СЕМІНАРСЬКИХ І ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ МУЛЬТИМЕДІЙНОГО ПРОЕКТОРА

10. 1. Економічні теорії зовнішніх зв'язків

План

1. Основні положення теорій управління зовнішньоекономічною діяльністю.
2. Характеристика причин та передумов розвитку зовнішньоекономічної діяльності.
3. Сучасні концепції зовнішньоекономічної діяльності.
4. Тенденції глобалізації світу в XXI столітті.

Рекомендована література

1. *Гребельник О. П.* Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник.– К.: Центр навчальної літератури, 2004.–384с.
2. *Киреев А. П.* Международная экономика. В 2-х ч. Учебное пособие для вузов. -М.: Международные отношения, 1999. - 904с.
3. *Линдерт П. Х.* Экономика мирохозяйственных связей. Пер. с англ. /Общ. ред. О. В. Ивановой. -М.: Прогресс, 1992. -520с.
4. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні: Навч. посіб. / За заг. ред. А. А. Мазараки.– К.: КНТЕУ, 2003.– 272 с.
5. *Чепінога В. Г.* Основи економічної теорії: Навч. посіб.– К.: Юрінком Інтер, 2003.– 456 с.
6. Экономическая теория. Задачи, логические схемы, методические материалы /Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича.– СПб.: Питер Ком, 1999.– 448 с.

Міні-лексикон: меркантилізм; теорії: абсолютних переваг, порівняльних переваг, витрат заміщення, співвідношення факторів виробництва, парадокс Леонтьєва; кейнсіанство; монетаризм; зовнішні економічні зв'язки; глобалізація.

1. Основні положення теорії управління ЗЕД

Меркантилізм	Прихильники даної теорії вважали, що зовнішньоекономічна політика повинна бути орієнтована на нагромадження дорогоцінних металів шляхом проведення політики обмеження імпорту і розширення експорту за допомогою втручання держави та її контролю за зовнішньоекономічними зв'язками
---------------------	--

Адам Сміт	Теорія абсолютних переваг
<i>1776 р.</i>	<i>Дослідження природи і причин багатства націй</i>
<ul style="list-style-type: none"> ❑ Обмін між націями дає змогу кожній реалізувати залишки конкурентоспроможного виробництва, що надає вартість тому, що було б даремним. ❑ Зовнішня торгівля дає змогу збільшити спроможність до заощадження, що впливає на капітал нації. ❑ Створення системи захисних заходів від іноземної конкуренції призводить до зменшення багатства нації в цілому. 	

Давид Рікардо	Теорія порівняльних переваг
<i>1817 р.</i>	<i>Принципи політичної економії й оподаткування</i>
<ul style="list-style-type: none"> ❑ Кожна країна спеціалізується на тому виробництві, в якому вона має найбільшу перевагу. ❑ Якщо капітал нерухомий, то на міжнародному ринку є можливість обміняти визначену кількість одиниць національної праці на відмінну від неї кількість одиниць іноземної праці. ❑ Вільна торгівля необхідна, оскільки вона оптимізує використання праці. 	

Дж. Ст. Міль	Теорія міжнародної вартості
<i>1848 р.</i>	<i>Принципи політичної економії</i>
<ul style="list-style-type: none"> ❑ Ціна обміну формується завдяки основному закону попиту і пропозиції на такому рівні, що сукупність експорту кожної країни дає змогу оплатити сукупність її імпорту. ❑ Країни, які отримують найбільшу вигоду від зовнішньої торгівлі, це ті країни, товари яких користуються найбільшим попитом за кордоном і які мають найменший попит на іноземні товари. 	

Готтфрід Хеберлер	Теорія витрат заміщення
<ul style="list-style-type: none"> □ Міжнародний обмін оптимізує використання виробничого потенціалу кожної із країн, якщо жорстко не протидіяти даному процесу. □ Темпи економічного зростання можливо спланувати тільки за умови допуску іноземного капіталу в економіку країни, що характеризується як зовнішнє джерело нагромадження. 	

Шведська школа: Елі Хекшер 1919 р. Бертіл Олін 1933 р.	Теорія співвідношення факторів виробництва
<ul style="list-style-type: none"> □ Міжнародний обмін виникає із відносного достатку або відносного дефіциту факторів виробництва (капітал, праця, земля), які знаходяться в розпорядженні різних країн. □ Кожна країна має тенденцію до спеціалізації на тому виробництві, для якого співвідношення факторів виробництва, якими вона володіє, є найбільш сприятливим. □ Міжнародний обмін є "обміном надмірних факторів на рідкісні фактори". Мобільність товарів замінює мобільність факторів виробництва. 	

Поль Самуельсон 1948 р.	Теорема HOS
<p>У випадку однорідності факторів виробництва, ідентичності техніки, досконалої конкуренції і повної мобільності товарів міжнародний обмін вирівнює ціну факторів виробництва між країнами.</p>	

Василь Леонт'єв 1953 р.	Парадокс Леонт'єва
<p>Економічне зростання залежить не тільки від кількості задіяних факторів виробництва, а також від їх якості, ефективності їх комбінування, технічного прогресу, попиту, характеристик ринку та елементів залежно від країни і кон'юнктури.</p>	

2. Характеристика причин та передумов розвитку зовнішньоекономічної діяльності



Виходячи з того, що різні країни мають різні виробничі умови, національна економічна система у сфері зовнішньоекономічних відносин спеціалізується на виробництві такої продукції, яка значно дешевша за зарубіжні аналоги, що зрештою приносить прибуток кожній країні-учасниці, задовольняє потреби споживачів у продукції кращої якості.

3. Сучасні концепції зовнішньоекономічної діяльності

Кейнсіанство:
Кінець 20-х – початок 30-х рр. ХХ століття

Монетаризм:
50–60-ті рр.– теоретичні розробки. Практична реалізація – 80-ті рр.

Кейнс
Сукупний попит формується за впливом багатьох факторів

Мілтон Фрідман
Сукупний попит формується під детермінацією пропозиції грошей

Жорсткий контроль держави над зовнішньоекономічними зв'язками

Система регулювання світогосподарських зв'язків тільки монетаристськими засобами
--

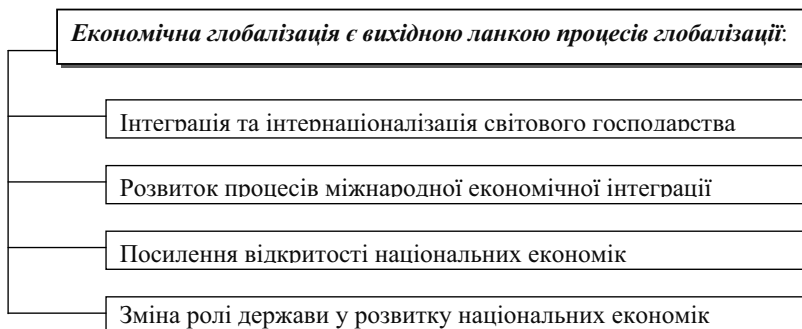
Створення системи наднаціональних органів регулювання

Проти (надмірної) наднаціональної директивності

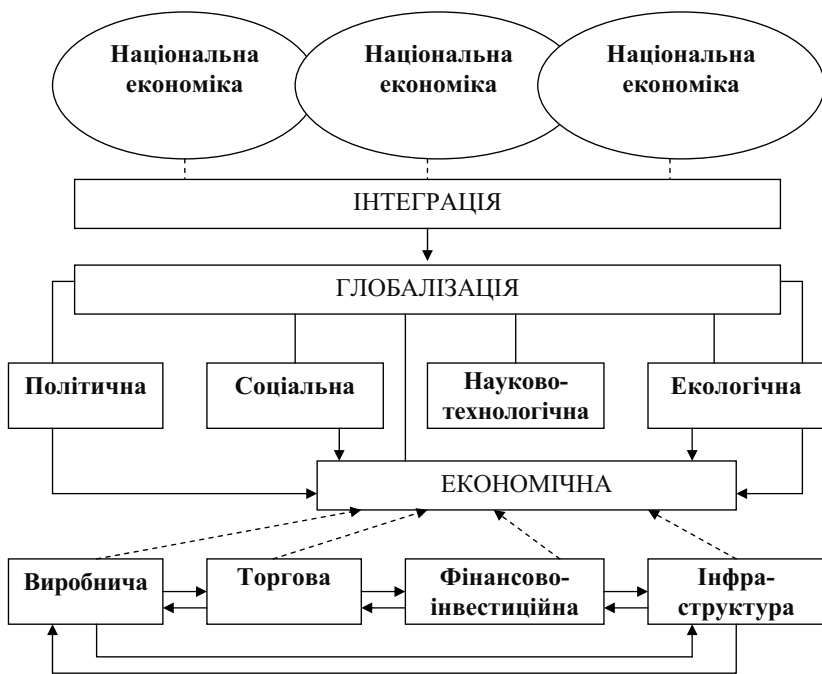
4. Тенденції глобалізації світу в ХХ столітті

Глобалізація як історичне явище і феномен, а також як об'єктивна закономірність розвитку людства привертає дедалі більшу увагу дослідників усього світу. Формується нова галузь науки – *глобалістика*.

Глобалізація – явище багатогранне. Це комплекс, що охоплює різні сфери світового співтовариства. В її основі лежать процеси у сфері економіки і фінансів, що є фундаментом глобальних процесів в інших сферах.



Глобалізація – це процес інтеграції, глобальної інформатизації, розгортання єдиних світових комунікацій, що роблять земну кулю доступною у будь-якому її місці.



10.2. Зовнішньоекономічна політика та принципи зовнішньоекономічної діяльності

План

1. Суть та особливості зовнішньоекономічної політики.
2. Міжнародні принципи, що регламентують відносини між країнами світу.
3. Основні принципи ЗЕД України.

Рекомендована література

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16. 04. 1991 р. №959-XXII зі змінами і доповненнями.
2. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник / Под ред. Долгова.–М., 1998.
3. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник: 2-ге вид. випр. і доп. / За заг. ред. А. І. Кредісова.–К.: ВІРА-Р, 2002.– 552 с.

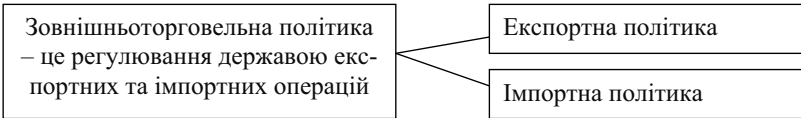
4. Рум'янцев А. П., Рум'янцева Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник.–К.: Центр навчальної літератури, 2004.– 377 с.
5. Международные правила по толкованию торговых терминов.– М., 2000.

Мінілексикон: зовнішньоекономічна політика; зовнішньоекономічні зв'язки; валютна політика; митна політика; інвестиційна політика; зовнішньоторговельна політика; порівняльні переваги; абсолютні переваги; вільна торгівля; протекціонізм; принципи ЗЕД.

1. Суть та особливості зовнішньоекономічної політики

Кожна держава проводить свою зовнішньоекономічну політику, яка відповідає її інтересам.	
<i>Зовнішньоекономічна політика</i>	– це сукупність усіх державних заходів щодо реалізації економічного потенціалу країни на зовнішньому ринку і задоволення власних потреб за рахунок товарів та послуг іноземного виробника





<i>Експортна політика</i>	спрямована на реалізацію економічного потенціалу країни на зовнішніх ринках
---------------------------	---

Експортний потенціал – це обсяг товарів та послуг, які національна економіка у змозі виробити й реалізувати за межами своїх кордонів без збитків для себе із максимальним прибутком.

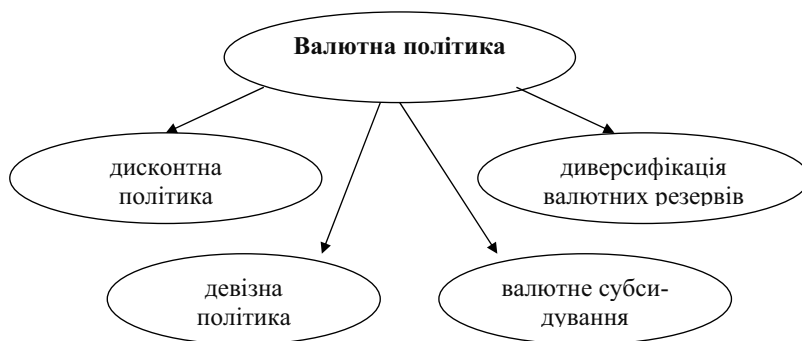
<i>Експортно-орієнтована модель економічного розвитку</i>	всебічне використання світових ринків як додаткового фактора економічного зростання
---	---

<i>Імпортна політика</i>	спрямована на регулювання імпорту з метою захисту вітчизняного ринку від іноземної конкуренції та задоволення власних потреб за рахунок товарів іноземного виробництва
--------------------------	--



Політика у сфері залучення іноземних інвестицій	створення конкурентного середовища
	привнесення в країну передової технології і досвіду ринкового господарювання
	додатковий інвестиційний капітал
	розширення масштабів вітчизняного нагромадження за рахунок зовнішніх джерел фінансування
	збільшення національного виробництва за рахунок іноземних вкладень
	сприяння структурній перебудові економіки
	створення передумов для поєднання вітчизняного й іноземного капіталу

<i>Валютна політика</i>	– 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
-------------------------	---



<i>Дисконтна політика</i>	Це система економічних організаційних заходів щодо використання дисконтної ставки (відсотка) для регулювання руху інвестицій і збалансування платіжних зобов'язань. Орієнтована на коригування валютного курсу. Ця політика виявляється у впливі на стан грошового попиту, динаміку і рівень цін, обсяги грошової маси, міграцію короткострокових інвестицій
<i>Девізна політика</i>	це система регулювання валютного курсу покупками і продажем валюти за допомогою валютної інтервенції та валютних обмежень
<i>Валютне субсидування</i>	це цільова операція Центрального банку країни з купівлі-продажу іноземної валюти для обмеження динаміки курсу національної валюти за визначеними межами
<i>Диверсифікація валютних резервів</i>	це система економічних, правових, організаційних заходів, що регламентують операції з національною й іноземною валютою, золотом
<i>Митна політика</i>	це комплексна система заходів, спрямованих на забезпечення економічного суверенітету країни, охорони державних кордонів, реалізації зовнішньоекономічної стратегії через сферу митних відносин
<i>Митно-тарифна політика з точки зору функціональної спрямованості</i>	це система заходів економічної і зовнішньоекономічної політики, які вживаються державою у сфері митного оподаткування, митного контролю та митного оформлення
<i>Митне оподаткування</i>	економічні важелі регулювання
<i>Митне оформлення і митний контроль</i>	адміністративні інструменти здійснення митної політики

В економічній теорії виділяють дві основні моделі зовнішньоекономічної політики: *ліберальна (вільна торгівля) і автаркія.*



<input type="checkbox"/>	обкладення імпорту високим митом (митна політика)
<input type="checkbox"/>	кількісне обмеження імпорту (політика квот)
<input type="checkbox"/>	добровільне обмеження експорту (нетарифне регулювання)
<input type="checkbox"/>	субсидії підприємствам, що беруть участь у міжнародній конкуренції
<input type="checkbox"/>	складна митна процедура (бюрократичні заходи)
<input type="checkbox"/>	жорсткі технічні і санітарні стандарти щодо імпорту
<input type="checkbox"/>	валютні обмеження імпорту товарів

Форми протекціонізму

1. Селективний протекціонізм, за якого мито спрямовується проти окремих країн або окремих товарів.
2. Галузевий протекціонізм, що допускає захист від іноземної конкуренції не всього національного виробництва, а його окремих галузей.
3. Колективний протекціонізм як політика інтеграційних угруповань, торговельних об'єднань держав стосовно третіх країн.

4. Прихований протекціонізм, що використовує методи внутрішньої економічної політики і являє собою одночасне скорочення мита й розширення кількості нетарифних обмежень.

5. Монопольний протекціонізм – здійснення зовнішньоторговельних відносин з використанням обмежень, спрямованих на захист державних інтересів (домінує в країнах з централізовано-плановим управлінням).

2. Міжнародні принципи, що регламентують відносини між країнами світу

У 1974 р. на IV сесії Генеральної асамблеї ООН була прийнята Декларація «Новий економічний порядок», в якій зафіксовано 15 принципів, що регламентують відносини між країнами світу. До них віднесено:

1. Принцип суверенітету – це право країни на самостійне здійснення своєї внутрішньої і зовнішньої політики.

2. Принцип взаємодопомоги.

3. Принцип взаємовигоди.

4. Принцип мирного співіснування.

5. Принцип застосування економічних санкцій проти агресора.

6. Принцип вільного доступу до моря і від нього країнам, що його не мають.

7. Принцип територіальної цілісності.

8. Принцип поваги прав людини.

9. Принцип невтручання у внутрішні справи держави.

10. Принцип права на самовизначення народів та націй.

11. Принцип сумлінного виконання міжнародних зобов'язань.

12. Принцип незастосування сили чи погрози силою.

13. Принцип співробітництва держав.

14. Принцип непорушності кордонів.

15. Принцип надання допомоги країнам, що розвиваються

3. Основні принципи ЗЕД України

<p>1. Принцип суверенітету:</p> <ul style="list-style-type: none">□ виключне право народу України на здійснення своєї ЗЕД;□ обов'язковість виконання суб'єктами ЗЕД усіх договорів та угод.
<p>2. Принцип свободи:</p> <ul style="list-style-type: none">□ добровільність участі у ЗЕД;□ свобода у виборі форм здійснення ЗЕД;□ підпорядкування законам України;□ гарантування права власності на результати ЗЕД суб'єктам ЗЕД.
<p>3. Принцип рівності:</p> <ul style="list-style-type: none">□ всі суб'єкти ЗЕД рівні перед законодавством, що її регламентує;□ заборонена дискримінація суб'єктів ЗЕД з боку держави;□ заборонена дискримінація суб'єктів ЗЕД з боку інших суб'єктів господарювання.
<p>4. Принцип верховенства закону:</p> <ul style="list-style-type: none">□ головним законодавчим актом, який регламентує ЗЕД, є закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та інші закони, що регулюють ЗЕД України;□ заборонені підзаконні акти місцевих органів влади, які суперечать законодавству, що регламентує ЗЕД України.
<p>5. Принцип захисту інтересів:</p> <ul style="list-style-type: none">□ гарантується захист інтересів суб'єктів ЗЕД на території України;□ гарантується захист інтересів суб'єктів ЗЕД за межами території України;□ гарантується захист інтересів держави у ЗЕД як на території України, так і за її межами.
<p>6. Принцип еквівалентності обміну:</p> <ul style="list-style-type: none">□ означає, що суб'єкти ЗЕД не мають права застосовувати демпінг при здійсненні зовнішньоекономічних операцій.

10.3. Предмет зовнішньоекономічної діяльності

План

1. Поняття і зміст ЗЕД.
2. Суб'єкти, об'єкти та види ЗЕД України.
3. Сутність міжнародної організації.
4. П'ять значень ЗЕД України.

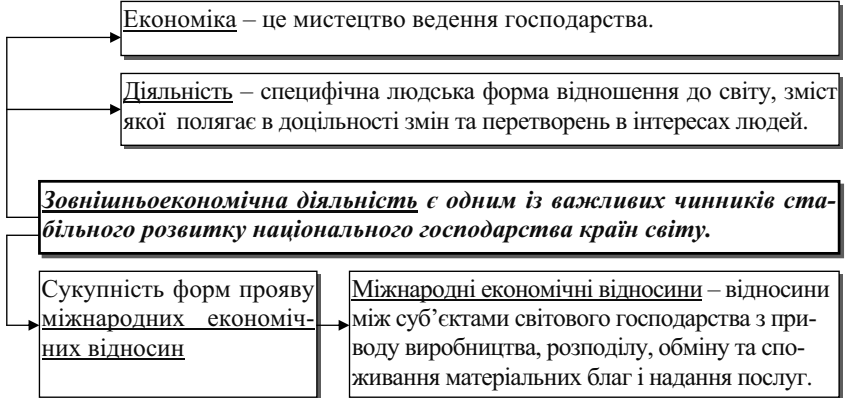
Рекомендована література

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16. 04. 1991 р. №959-XXII зі змінами і доповненнями.
2. Балабанов И. Т., Балабанов А. И. Внешнеэкономические связи: Учеб. пособие.–М.: Финансы и статистика, 1998.– 512 с.
3. Дахно І. І. Міжнародна торгівля: Навч. посіб.–К.: МАУП, 2003.– 246 с.
4. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. Фаминского.–М., 1998.
5. Рум'янцев А. П., Рум'янцева Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник.–К.: Центр навчальної літератури, 2004.– 377 с.
6. Фомичев В. И. Международная торговля.– М., 2000.

Міні-лексикон: *суб'єкти ЗЕД; об'єкти ЗЕД; юридичні особи; фізичні особи; міжнародна організація; ринкові відносини; міжнародні економічні відносини; наднаціональні інститути; зовнішньоторговельні операції; експорт; імпорт; структурні одиниці; об'єднання; послуги; орендні операції; підприємництво.*

1. Поняття і зміст зовнішньоекономічної діяльності

Предметом курсу ЗЕД є вивчення законів, закономірностей, тенденцій і механізму реалізації ЗЕД конкретної країни.



ЗЕД України – це процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва та їх зарубіжними партнерами як на території України, так і за її межами.

2. Суб'єкти, об'єкти та види ЗЕД України

Суб'єкт економічний – особа, яка здійснює економічну, господарську діяльність. Суб'єктами економіки є окрема людина, сім'я, підприємець, фірма, компанія, держава, фінансово-кредитні установи, організації, біржі, фонди, асоціації, громадяни, які здійснюють підприємницьку діяльність.

Об'єкт економічний – підприємства, організації, засоби і фактори виробництва, елементи соціальної сфери (виробничий, будівельний, соціальний, об'єкт фінансування, страхування, оподаткування, інвестиційної діяльності, природокористування та ін.).

СУБ'ЄКТИ

Фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність та постійно проживають на території України

Юридичні особи – зареєстровані в Україні і які мають постійне місцезнаходження в Україні

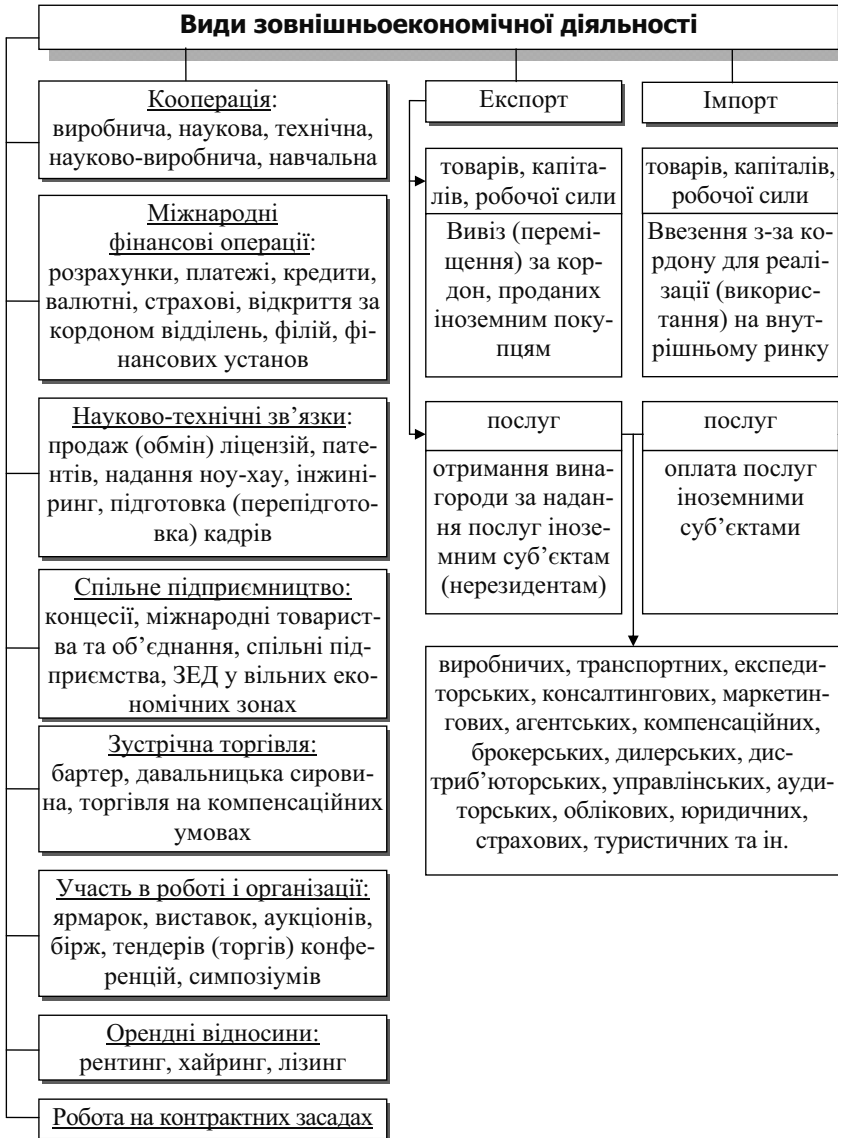
Об'єднання фізичних і юридичних осіб які не є юридичними особами згідно із законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України

Структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності які не є юридичними особами згідно із законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України

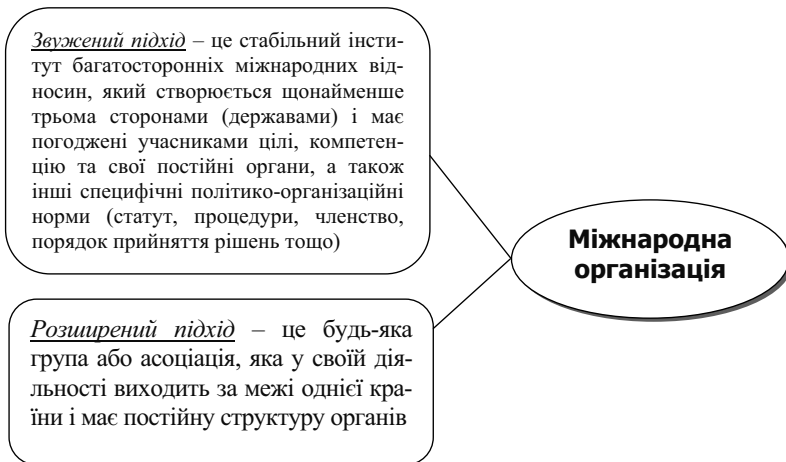
Спільні підприємства – за участю іноземних суб'єктів господарської діяльності, що зареєстровані в Україні

Україна в особі її органів – місцеві органи влади і управління в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій

Інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України



3. Сутність міжнародної організації



Загальноекономічні міждержавні організації орієнтовані на налагодження координації та співробітництва країн для вирішення широкого кола не тільки економічних, а й політичних, соціально-культурних, екологічних та інших проблем.

Міжнародна неурядова економічна організація – це будь-яка міжнародна організація, створена не на основі міждержавної угоди (визначення ООН).

Міжнародні організації з регулювання світової торгівлі – здійснюють координацію і багатостороннє регулювання міждержавних торговельно-економічних відносин. Основні напрямки діяльності в цій сфері передбачають створення договірно-правової основи торговельно-економічних відносин, включаючи найважливіші принципи та норми; вироблення домовленостей щодо застосування на національному рівні комплексу торговельно-політичних засобів впливу на міждержавні зв'язки; сприяння досягненню домовленостей і розв'язанню спірних проблем; обмін інформацією і досвідом організації торговельно-економічних зв'язків.

Міжнародні валютно-кредитні організації також займають важливе місце в системі інституціональних структур регулювання світової економіки та світогосподарських відносин.

Головні суб'єкти ринкових відносин ЗЕД

Продавці

Покупці

Посередники

Ринкові відносини між суб'єктами мають, як правило, грошову форму

Міжнародні економічні відносини – це взаємовідносини між суб'єктами господарювання різних країн з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ

Рівні міжнародних економічних відносин

Мікрорівень

Макрорівень

Національний
рівень

Фізичні та юридичні особи, що здійснюють ЗЕД

Держава

Міжнародні організації й національні інститути

Суб'єкти міжнародних економічних відносин

Наднаціональні інститути (організації) – це утворення федеративного типу як форми державного устрою, за якої держави, що входить у федерацію, мають як власні конституції, законодавчі, виконавчі та судові органи, так і наддержавні органи влади для вирішення спільних проблем

Суб'єктно-рівневі міжнародні економічні відносини				
Рівні міжнародних економічних відносин	Мікрорівень		Фізичні та юридичні особи, що здійснюють ЗЕД	Суб'єкти міжнародних економічних відносин
	Макрорівень		Держава	
	Національний		Міжнародні організації й національні інститути	

4. П'ять значень ЗЕД України*

Перше значення ЗЕД України:



У – національний суб'єкт суспільного виробництва;
В – його зарубіжний контрагент;
МГК – міжнародний господарський контракт.

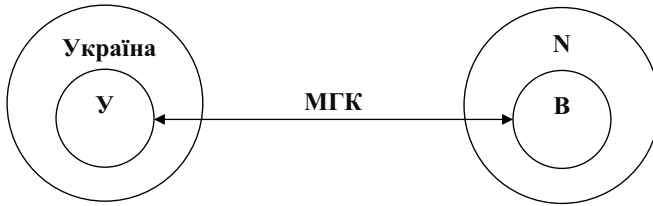
Зміст першого значення:

ЗЕД України – це процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва та їх іноземними контрагентами на території України.

Приклад: спільне підприємство (зараз в Україні зареєстровано понад 6000 СП).

* Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004.– 377 с.

Друге значення ЗЕД України:

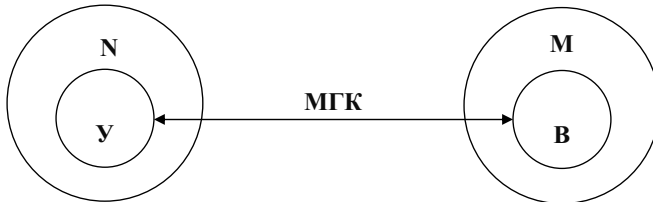


Зміст другого значення:

ЗЕД України – це процес розвитку господарських зв’язків між національними суб’єктами суспільного виробництва, які розташовані на території України, та їх зарубіжними партнерами, що знаходяться в своїй або в іншій країні.

Найбільш поширена форма ЗЕД по цьому значенню: експортно-імпортні операції (торгівля).

Третє значення ЗЕД України:



Зміст третього значення:

ЗЕД України – це процес розвитку господарських зв’язків між національними суб’єктами суспільного виробництва, що розташовані за межами території України, та їх іноземними контрагентами, які знаходяться в своїй або іншій країні.

Основна форма ЗЕД по цьому значенню: експортно-імпортні операції.

Четверте значення ЗЕД України:

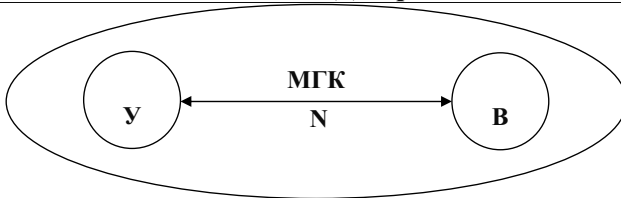


Зміст четвертого значення:

ЗЕД України – це процес розвитку господарських зв’язків між національними суб’єктами суспільного виробництва, що розташовані за межами території України, та їх іноземними партнерами на території третьої країни.

Приклад: українсько-німецьке СП в Індії. Основна форма ЗЕД по цьому значенню: експортно-імпортні операції, СП.

П’яте значення ЗЕД України:



Зміст п’ятого значення:

ЗЕД України – це процес розвитку господарських зв’язків між національними суб’єктами суспільного виробництва, що розташовані за межами території України, та їх іноземними контрагентами в країні – місці знаходження останніх.

Приклад: чесько-українське СП в Чехії. Основна форма ЗЕД по цьому значенню: експортно-імпортні операції, СП.

10.4. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

План

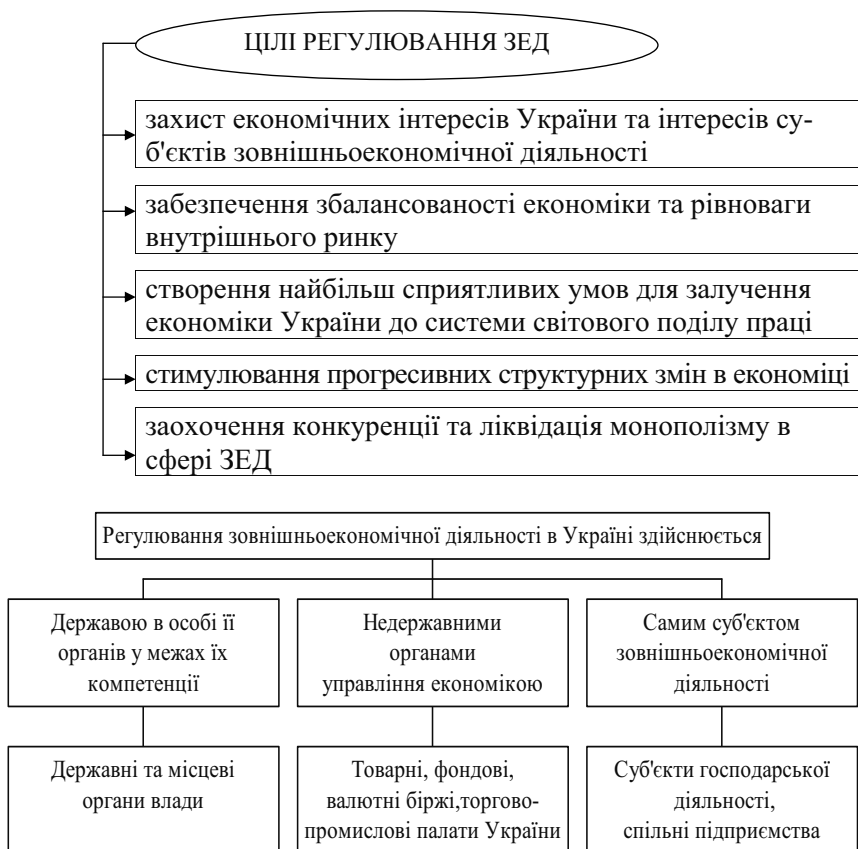
1. Характеристика системи регулювання ЗЕД в Україні.
2. Систематизація методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
3. Систематизація нормативних актів, що регулюють зовнішньоекономічні відносини.
4. Адміністративні методи та економічні інструменти регулювання ЗЕД.

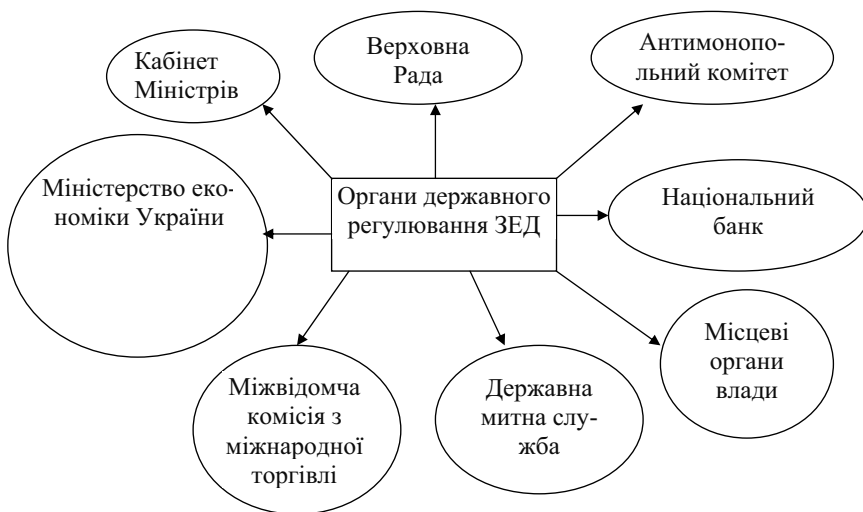
Рекомендована література

1. Про заходи щодо здійснення єдиної державної політики регулювання імпорту: Указ Президента України від 21. 09. 94 р.
2. Про заходи щодо лібералізації експортної політики в Україні: Указ Президента України від 05. 05. 1994 р.
3. *Рокоча В. В.* Міжнародна економіка: теорія і політика.
4. *Гребельник О. П.* Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник.– К.: Центр навчальної літератури, 2004.– 384 с.
5. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Опорний конспект лекцій для студентів з напрямку «Менеджмент» професійного спрямування «Менеджмент ЗЕД»: Навчально-методичне видання /О. П. Гребельник, Т. І. Чаюн та ін.– К.: Видавничий центр КНТЕУ, 2003.– 300 с.

Міні-лексикон: *органи державного і недержавного регулювання; система і методи регулювання; нормативні акти; міжнародні угоди; правові режими; економічні інструменти.*

1. Характеристика системи регулювання ЗЕД в Україні





Верховна Рада України
(найвищий орган державного регулювання ЗЕД)

*	створення законодавчої бази у сфері ЗЕД
*	затвердження головних напрямів ЗЕД
*	розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання ЗЕД
*	укладання і ратифікація міжнародних договорів України
*	встановлення правових режимів на території України

Кабінет Міністрів України

*	відповідно до прийнятого законодавства здійснює координацію зовнішньоекономічних зв'язків
*	затверджує нормативні акти управління з питань зовнішньоекономічної діяльності
*	веде переговори та укладає міжнародні договори
*	забезпечує складання платіжного балансу

Національний банк України

*	реалізує валютну політику держави
*	регулює курс національної валюти
*	здійснює облік і розрахунки по одержаних державних кредитах і позиках
*	здійснює зберігання і використання золотовалютного резерву України
*	представляє інтереси держави у відносинах з центральними банками інших країн
*	видає ліцензії на здійснення комерційними банками операцій в іноземній валюті

Міністерство економіки України

*	забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики
*	здійснює контроль за державними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, законів України

Антимонопольний комітет

*	здійснює контроль за додержанням суб'єктами ЗЕД антимонопольного законодавства
---	--

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі

*	здійснює оперативне державне регулювання ЗЕД
*	приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидійних або спеціальних розслідувань та застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів
*	здійснює заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ліцензування, квотування, реєстрація окремих видів контрактів)

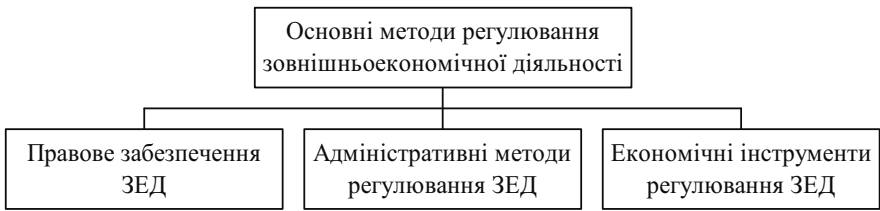
Державна митна служба України

*	здійснює митний контроль на території України
*	затверджує акти з питань митної політики держави

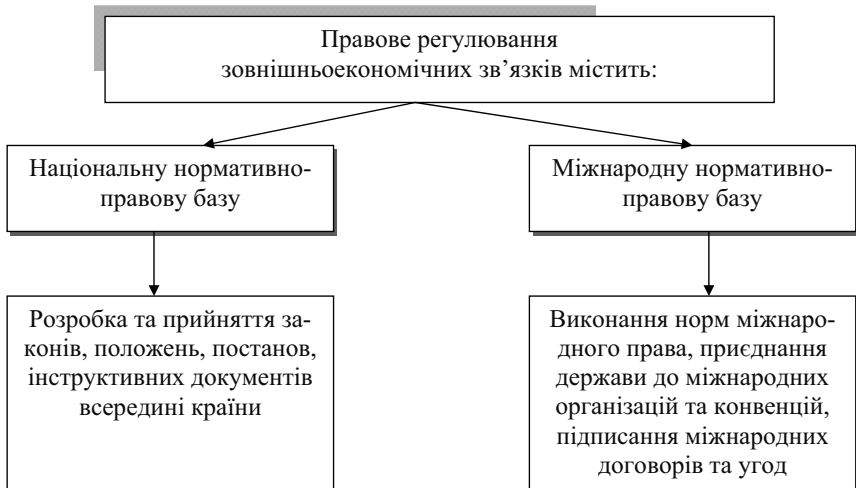
Органи місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю

*	здійснюють реєстрацію суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (як суб'єктів господарської діяльності)
*	контролюють функціонування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на регіональному рівні

2. Систематизація методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності



Будь-який суб'єкт господарської діяльності функціонує у відповідному правовому середовищі, яке формується на основі законодавчої бази. Тобто правила поведінки суб'єктів визначаються законодавством тієї країни, на ринку якої функціонує підприємство.



3. Систематизація нормативних актів, що регулюють зовнішньоекономічні відносини

Акти, в яких закріплені основні принципи організації і напрямки здійснення зовнішньоекономічної діяльності:

- Конституція України.
- Декларація про державний суверенітет України.
- Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність".

Акти, які складаються із систематизованих норм

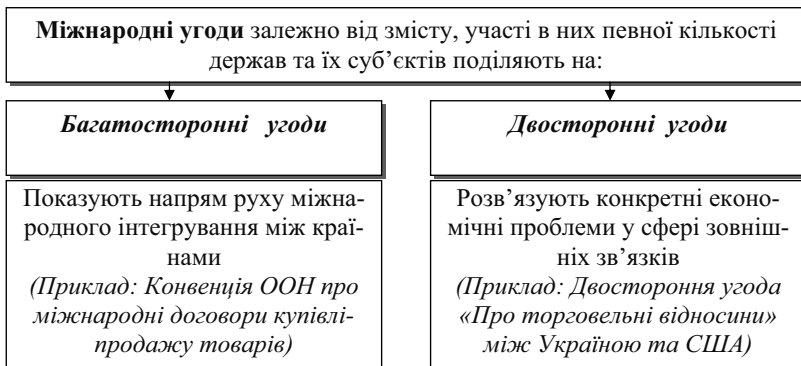
- Митний кодекс України. Закон України "Про Єдиний митний тариф".
- Закон України "Про режим іноземного інвестування".
- Декрет Кабінету Міністрів України "Про валютне регулювання".

Акти щодо поточних операцій (постанови, інструктивні листи, накази), які приймаються:

- Національним банком України у сфері валютного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
- Міністерства фінансів у сфері оподаткування зовнішньоекономічної діяльності.
- Міністерства економіки України у сфері державного регулювання зовнішньоекономічних відносин.
- Державною митною службою України з питань митного регулювання.

Порядок введення в дію нормативних актів України			
№ з/п	Назва акта, хто видає	Порядок та строки введення в дію	Підстава (чим передбачено)
1	Закони, постанови Верховної Ради	Набувають чинності через 10 днів з моменту опублікування (якщо інше не передбачено в самому акті), але не раніше дня опублікування	ч. 5 ст. 97 Конституції (в ред. Закону від 14. 02. 1992р. №2113-ХП)
2	Укази та розпорядження Президента України	Набувають чинності через 3 дні після їх опублікування в газеті «Урядовий кур'єр», якщо інше не передбачено в самому Указі чи розпорядженні	Указ Президента України від 13. 10. 93 №454/93 «Про внесення змін до Положення про порядок підготовки і внесення проектів указів і розпоряджень Президента України та про порядок набрання чинності цими актами»

3	Декрети Кабінету Міністрів	Після підписання прем'єр-міністром Декрет передається до Верховної Ради і набуває чинності у порядку, встановленому ч. 5 ст. 97 в Конституції (якщо протягом 10 дні з дня отримання Декрету ВР не наклала на нього вето)	ч. 3 та ч. 5 ст. 97 Конституції (в ред. Закону від 14. 02. 1992р. №2113-ХП)
4	Постанови та розпорядження Кабінету Міністрів	1) Постанови набувають чинності з моменту їх прийняття (якщо в документі не вказано іншого порядку) 2) Розпорядження набувають чинності з моменту їх прийняття	Постанова Ради Міністрів УРСР від 29. 02. 80р. №1144 «Про порядок опублікування постанов та набрання чинності постановами і розпорядженнями Уряду УРСР»
5	Акти міністерств і відомств України	З 01. 01. 1993 р. нормативні акти міністерств і відомств, що мають міжвідомчий характер, підлягають державній реєстрації у Мінюсті. Набувають чинності через 10 днів після реєстрації (якщо в них не встановлено пізнішого строку)	Указ Президента України від 03. 10. 1992 р. №493/92 «Про державну реєстрацію нормативних актів міністерств та інших органів державної виконавчої влади»



Правові режими зовнішньоекономічної діяльності

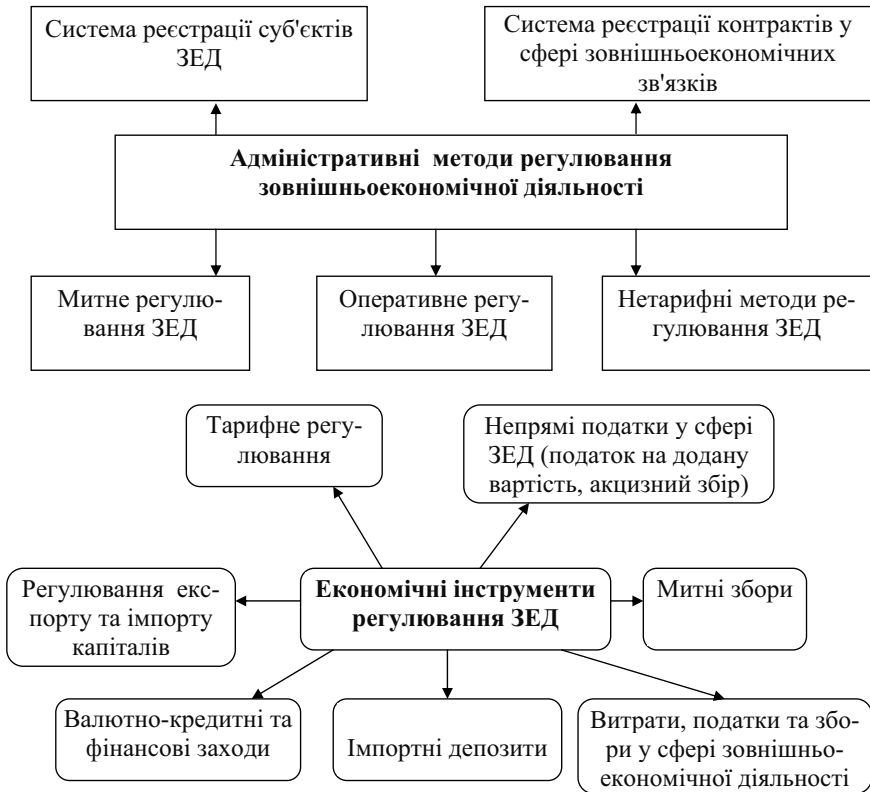
Режим найбільшого сприяння	Це свого роду норма прикордонного режиму, що однаково важлива як для торгівлі, так і для інвестицій при допуску товарів чи інвестицій в країну. Режим, що надається третій державі, автоматично розповсюджується і на державу, якій першопочатково був наданий режим найбільшого сприяння
----------------------------	---

Національний режим	Передбачає, що при розгляді конкретних питань іноземним суб'єктам господарської діяльності повинен надаватися режим не менш сприятливий, ніж суб'єктам господарювання даної держави
--------------------	---

Спеціальний правовий режим	Може запроваджуватися в спеціальних економічних зонах різного типу. Тобто тільки на даній території можуть застосовуватися окремі правові норми. Це, як правило, пільгові режими щодо окремих економічних ситуацій
----------------------------	--

Правовий режим зовнішньоекономічної діяльності має тільки для нього характерні особливості. Насамперед тому, що в даній сфері питома вага міжнародних договорів України як джерела правових норм значно вища, ніж в інших галузях економіки, а національне право не є абсолютно домінуючим. Коли існує суперечність між правовою нормою внутрішньою і міжнародною нормою законодавства, то застосовується остання

4. Адміністративні методи та економічні інструменти регулювання ЗЕД



10.5. Зовнішня торгівля в міжнародних економічних відносинах

План

1. Зміст, критерії і показники зовнішньої торгівлі.
2. Умови зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД.
3. Основні форми здійснення зовнішньої торгівлі суб'єктами ЗЕД.
4. Основні методи здійснення зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД.
5. Зустрічна торгівля – одна із форм зовнішньої торгівлі.
6. Регулювання зовнішньоторговельних операцій.

Рекомендована література

1. *Гребельник О. П.* Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник.– К.: Центр навчальної літератури, 2004.– 384 с.
2. *Дахно І. І.* Міжнародна торгівля: Навч. посіб.– К.: МАУП, 2003.– 246 с.
3. *Рум'янцев А. П., Рум'янцева Н. С.* Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник.–К.: Центр навчальної літератури, 2004.– 377 с.

Міні-лексикон: *зовнішня торгівля: структура, динаміка, результативність, методи, форми, критерії; умови; суб'єкти; зустрічна торгівля.*

1. Зміст, критерії і показники зовнішньої торгівлі

Зовнішня торгівля (ЗТ) є основним напрямом господарської діяльності суб'єктів ЗЕД. Зовнішньоторговельні операції складають 80% всіх операцій, які включає ЗЕД суб'єктів світового господарства. Це означає, що у зовнішній торгівлі насамперед і розкривається головний зміст господарської діяльності суб'єктів ЗЕД.

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

За критерієм суб'єктів, що здійснюють зовнішньоторговельні операції, виділяють:

Зовнішню торгівлю держави – сукупність експортно-імпортних операцій окремої країни

Зовнішню торгівлю окремих суб'єктів ЗЕД – сукупність експортно-імпортних операцій, які здійснює кожен з них окремо

За критерієм результативності зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД виділяють такі показники:

Сальдо торговельного балансу суб'єктів ЗЕД – це співвідношення вартості експорту і імпорту товарів за певний проміжок часу (як правило, за місяць, квартал, рік). Конкретна величина сальдо торговельного балансу суб'єктів ЗЕД становить різницю між вартістю їх експорту і імпорту.

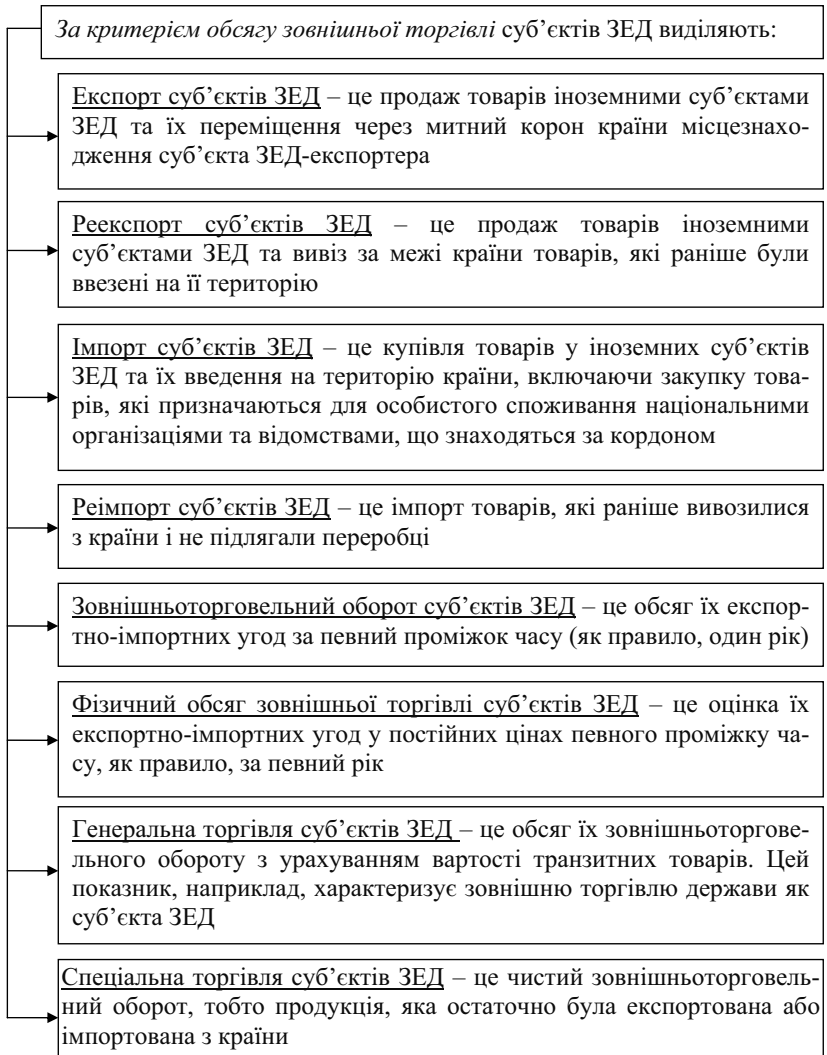
Виділяють:

- а) *позитивне сальдо* торговельного балансу суб'єктів ЗЕД. Це означає, що вартість експорту перевищує вартість імпорту;
- б) *негативне сальдо* торговельного балансу суб'єктів ЗЕД – вартість імпорту більша вартості експорту

Сальдо балансу послуг суб'єктів ЗЕД – це різниця між вартістю послуг, які надають суб'єкти ЗЕД, і вартістю послуг, які вони отримують.

Цей показник також має:

- а) *позитивне сальдо*, коли вартість експорту послуг більша вартості імпорту послуг;
- б) *негативне сальдо*, коли вартість імпорту послуг більша вартості експорту послуг.



За критерієм структури виділяють такі показники зовнішньої торгівлі:

Товарна структура зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД – це розподіл обсягу експорту на імпорт за основними товарними позиціями.

Географічна структура зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД – це розподіл експорту та імпорту по окремих країнах, групах країн, регіонах світу.

Інституціональна структура зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД – це розподіл зовнішньої торгівлі по суб'єктах та методах здійснення експортно-імпортних операцій.

За критерієм динаміки зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД виділяють такі показники:

Темпи росту імпорту суб'єктів ЗЕД

Темпи росту експорту суб'єктів ЗЕД

Темпи росту зовнішньоторговельного обороту

Темпи приросту експорту

Темпи приросту імпорту

Темпи приросту зовнішньоторговельного обороту

2. Умови зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД

Зовнішня торгівля суб'єктів ЗЕД розраховується як індекс за формулою:

$$ЗТ_i = \frac{I_{\text{серед.цін } E_i}}{I_{\text{серед.цін } I_i}}$$

де: $ЗТ_i$ – індекс умов ЗТ в i -му році;

$I_{\text{серед.цін } E_i}$ – індекс середніх цін експорту в i -му році

$I_{\text{серед.цін } I_i}$ – індекс середніх цін імпорту в i -му році

Якщо індекс умов зовнішньої торгівлі дорівнює 1, то дані умови не змінилися, порівняно з попереднім роком.

Якщо частка менше 1, то умови зовнішньої торгівлі погіршились. Це означає, що товар продається дешевше, а купується за більш високими цінами.

Якщо частка більше 1, то умови зовнішньої торгівлі покращились. Це означає, що товари продаються дорожче, ніж купуються.

Експорт суб'єктів ЗЕД – це індекс середніх цін експорту, він розраховується за формулою:

$$I_{\text{серед.цін } E_i} = \frac{I_{\text{серед.цін } E_i}}{I_{\text{серед.цін } E_0}}$$

де: $I_{\text{серед.цін } E_i}$ – індекс середніх цін експорту в i -му році

$I_{\text{серед.цін } E_0}$ – індекс середніх цін експорту в базисному році

Якщо частка дорівнює 1, то умови експорту суб'єктів ЗЕД не змінилися.

Якщо частка менше 1, то умови експорту суб'єктів ЗЕД погіршилися. Це означає, що товари продаються за більш низькими цінами у даному році порівняно з попереднім роком.

Якщо частка більше 1, то умови експорту суб'єктів ЗЕД покращилися. Це означає, що в даному році товари експортуються суб'єктами ЗЕД за вищими цінами, ніж у попередньому році.

Імпорт суб'єктів ЗЕД – це індекс середніх цін імпорту він, розраховується за формулою:

$$\text{Індекс с.ц. } I_i = \frac{I_{\text{серед.цін } I_i}}{I_{\text{серед.цін } I_0}},$$

де: $I_{\text{серед.цін } I_i}$ – індекс середніх цін імпорту у i -му році
 $I_{\text{серед.цін } I_0}$ – індекс середніх цін імпорту в базисному році

Якщо частка дорівнює 1, то умови імпорту суб'єктів ЗЕД не змінились.

Якщо частка більше 1, то умови імпорту суб'єктів ЗЕД погіршились. Це означає, що суб'єкти ЗЕД імпортують товари в даному році за вищими цінами, ніж у попередньому.

Якщо частка менше 1, то умови імпорту суб'єктів ЗЕД покращились. Це означає, що суб'єкти ЗЕД імпортують товари в даному році за нижчими цінами, ніж у попередньому.

3. Основні форми здійснення зовнішньої торгівлі суб'єктами ЗЕД

І. За критерієм специфіки об'єкта виділяють такі форми зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД:

а) торгівля товарами, що зокрема включає:

- сировинні товари;
- паливно-мастильні матеріали;
- продовольчі товари;
- напівфабрикати;
- готові вироби;
- тощо

б) торгівля послугами, у тому числі:

- торгівля ліцензіями;
- патентами;
- ноу-хау;
- інжиніринговими послугами;
- страховими послугами;
- маркетинговими послугами;
- обліковими послугами;
- аудиторськими послугами;
- юридичними послугами;
- туристичними послугами;
- транспортними послугами;
- консалтинговими послугами;
- експедиторськими послугами;
- тощо

II. За критерієм специфіки взаємодії суб'єктів ЗЕД виділяють такі форми їх зовнішньої торгівлі:

1. Традиційна зовнішня торгівля – це експортно-імпортні операції суб'єктів ЗЕД, які здійснюються на умовах оплати товарів та наданих послуг у грошовій формі (товар – гроші, гроші – товар), тобто товари продають, купують за гроші.

2. Торгівля кооперованою продукцією – це торгівля продукцією, яка випускається на основі міжнародних договорів про кооперацію виробництва. Цей вид зовнішньої торгівлі означає, що суб'єкти ЗЕД до здійснення акту купівлі-продажу товару мають виробничі відносини (зовнішньоекономічні контракти про кооперацію виробництва даної продукції) і продовжують їх після здійснення зовнішньоторговельної угоди. При цій формі торгівлі реалізується тільки кооперативна продукція, тобто та продукція, обмін якої є предметом відповідних зовнішньоекономічних контрактів суб'єктів ЗЕД.

3. Зустрічна торгівля суб'єктів ЗЕД – це товарообмінні угоди.

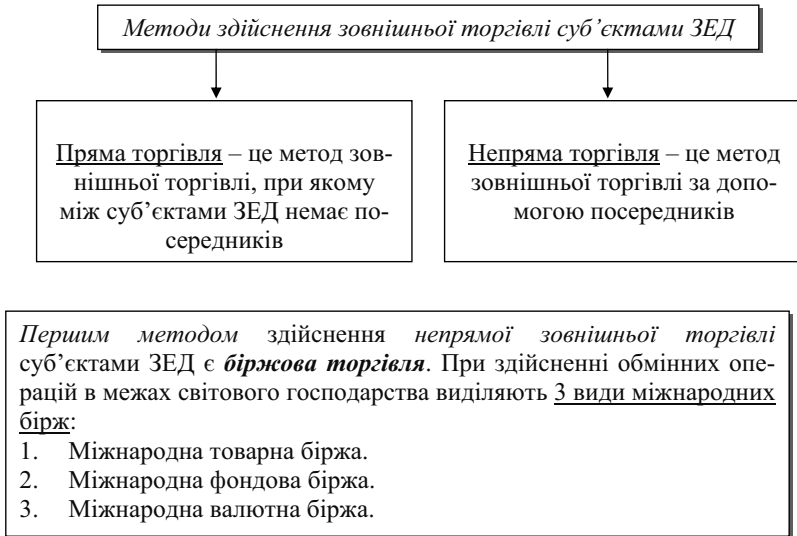
III. Третій загальний критерій (за яким виділяють форми зовнішньої торгівлі) суб'єктів ЗЕД є: *специфіка регулювання зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД*

Звичайна ЗТ – означає, що до двох суб'єктів ЗЕД при здійсненні ними експортно-імпортних операцій застосовуються митні вимоги, які встановлені національним законодавством у повному обсязі.

Преференційна ЗТ – означає застосування до суб'єктів ЗЕД пільгових митних вимог.

Дискримінаційна ЗТ – означає обмеження зовнішньої торгівлі з боку держави чи групи держав.

4. Основні методи здійснення зовнішньої торгівлі суб'єктами ЗЕД



Міжнародна товарна біржа – це організація, яка надає місце та забезпечує правила ведення регуляторної торгівлі біржовими товарами, це стабільно діючі світові ринки, на яких здійснюється торгівля великими обсягами однорідних товарів. На міжнародних товарних біржах здійснюються такі види операцій:

Угода на реальний товар («spot»). Угода «spot» означає, що продавець чи покупець дійсно бажають продати або придбати реально існуючий товар:

- а) угода з негайною поставкою товарів (до 15 днів з моменту укладення угоди);
 - б) угоди на товар з поставкою у майбутньому (до 3 місяців).
- Ці угоди на реальний товар називаються «форвард». Ціни угоди «форвард» враховують їх динаміку та зміни з моменту укладання угоди.

Спекулятивні операції – це угоди, які розраховані на можливе підвищення цін на товари у майбутньому. Спекулятивні операції базуються на різниці цін по окремих товарах. Ця різниця в цінах виникає внаслідок:

- а) продовження терміну реалізації товарів;
- б) зростання цін на товар;
- в) використання взаємозамішуючих товарів, ціни на які більш низькі.

Термінові (ф'ючерсні) угоди. Вони не передбачають продаж реального товару у визначений термін. Ці угоди націлені на купівлю-продаж права на товар, тобто на документи володіння цим товаром.

Операції хеджування (страхування) – здійснюються з метою уникнення збитків від зміни цін.

Другим методом здійснення непрямої зовнішньої торгівлі суб'єктами ЗЕД є **торгівля через посередників**.

Договір з простим посередником. Цей договір передбачає, що іноземні юридичні або фізичні особи (посередники) здійснюють пошук зацікавлених партнерів, які укладають між собою зовнішньоекономічний контракт. За це посередники отримують грошову винагороду.

Договір-доручення. Цей договір передбачає, що продавець і покупець імпортованих товарів доручають посередникам (іншим особам, фірмам, організаціям) заключити експортні чи імпортовані контракти від імені і за рахунок покупців.

Договір комісії. Цей договір передбачає, що посередники-комісіонери укладають зовнішньоекономічні контракти від свого імені, але за рахунок продавця чи покупця товарів. Винагорода – комісійні.

Договір зі збутовими посередниками (дистриб'юторами). Цей договір передбачає, що посередники (дистриб'ютори) самостійно займаються перепродажем товарів від свого імені і за свій рахунок.

Агентські угоди. Це угоди, які передбачають, що посередники:
а) сприяють укладанню зовнішньоекономічних контрактів;
б) дані угоди агенти укладають від імені продавців і покупців.

Дилерські угоди. Це угоди з незалежними від постачальника юридичними і фізичними особами, які займаються перепродажем їх товарів.

Третім методом здійснення непрямої зовнішньої торгівлі суб'єктами ЗЕД є **аукціонна торгівля**.

Аукціон – це публічний продаж будь-якого майна, речей, товарів, при якому речі, що пропонуються для продажу, купуються особою, яка запропонувала за них найвищу ціну. Основна *мета міжнародного аукціону* – це забезпечення продажу товарів за найбільш вигідними цінами.

Міжнародні аукціони проводяться в чотири етапи:

1 етап – підготовчий. На цьому етапі посилаються за прошення взяти участь в аукціоні. Тут також відбувається отримання товару, його огляд співробітниками аукціонів, формування лотів та укладання угод продавцем. *Лоти* – це розбивка товару на стандартні партії. Від кожного лоту партії відбирається зразок, який виставляється на аукціоні.

2 етап – включає огляд товару покупцем та вибір лотів.

3 етап – передбачає здійснення *безпосереднього торгу*. Саме в цьому полягає *суть аукціону*. Основні види проведення аукціонних торгів:
а) торг, який передбачає підвищення ціни на товар. В ньому той, хто останній назвав ціну на товар, пропонує таку ціну, яка є найбільш високою;
б) торг з пониженням ціни на товар, який виставляється для реалізації на міжнародному аукціоні. Тут перемагає покупець, який останній назвав свою ціну за товар.

4 етап – заключний. На цьому етапі здійснюється оформлення угод.

Міжнародні торгові аукціони здійснюються такими *способами*:

Гласні – аукціони передбачають проведення гласного аукціону, при якому покупець відкрито називає передбачену ціну.

Негласні – передбачають, що покупці подають умовні знаки про згоду підняти ціну на заздалегідь встановлену величину націнки. При цьому ім'я покупця зберігається у таємниці.

Автоматизовані – передбачають, що хід продажу товарів, ставки, що пропонуються покупцями, автоматично висвітлюються на електронному табло.

Четвертим методом здійснення непрямої зовнішньої торгівлі суб'єктами ЗЕД є міжнародні торги.

Міжнародні торги передбачають, що їх організатором є покупець, який запрошує взяти участь у торгах декількох продавців товару чи послуг. При цьому покупець вибирає той товар, який задовольняє його потреби за якістю та ціною.

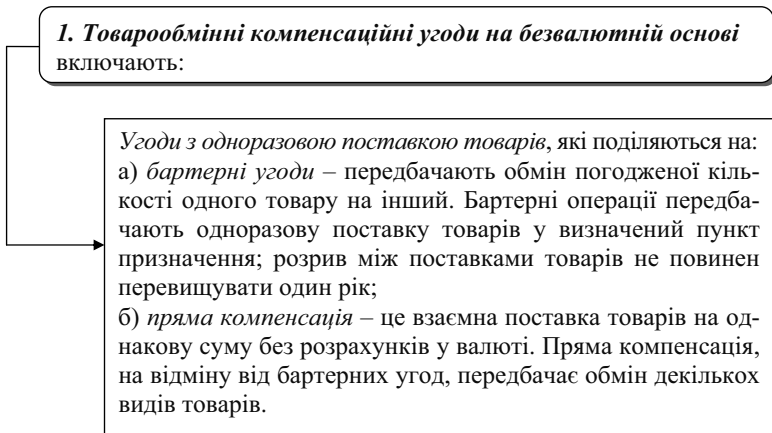
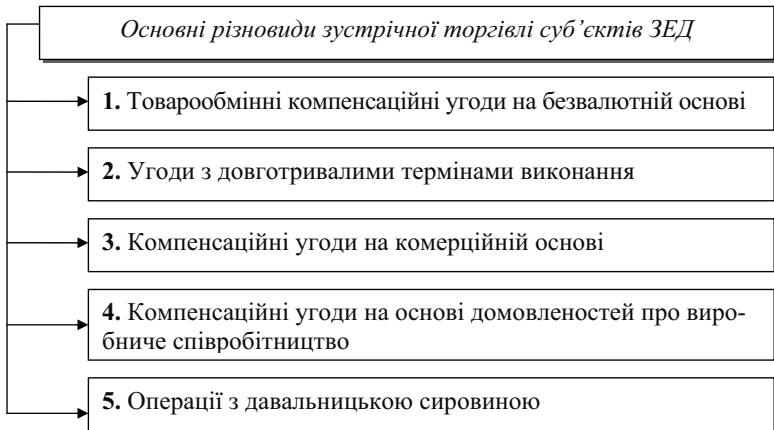
Міжнародні торги – це спосіб купівлі-продажу товарів або надання підрядів на виконання окремих робіт на певних умовах.

Види міжнародних торгів

Відкриті міжнародні торги
(в них беруть участь всі бажачі юридичні та фізичні особи. Як правило, на відкритих торгах пропонується для реалізації стандартне устаткування)

Закриті міжнародні торги
(в них бере участь обмежена кількість найбільш відомих фірм, які мають авторитет на світовому ринку. Ці торги застосовуються, наприклад, при купівлі складного і дорогого устаткування)

5. Зустрічна торгівля – одна із форм зовнішньої торгівлі



2. Угоди з довготривалими термінами виконання включають:

а) базові угоди, які застосовуються крупними компаніями, країнами і передбачають підписання договорів з партнерами на тривалий період. В цих договорах фіксуються списки товарів, які поставляють партнери один одному;

б) угоди про товарообмін на основі списку – зобов'язань. Цей вид зустрічної торгівлі передбачає обмін списками товарів між партнерами, в яких вони взаємозацікавлені. Термін дії цих угод – від 3–5 років;

в) протоколи про товарообмін. Це правова основа для взаємного обміну товарами між партнерами протягом встановленого терміну (як правило, один рік).

3. Компенсаційні угоди на комерційній основі включають:

1. Короткострокові компенсаційні угоди, до яких відносяться:

а) *угоди з частковою компенсацією* – передбачають покриття певної частини експорту, купівлю товарів у країни-імпортера. Частина експорту, що залишилась, сплачується грошима;

б) *угоди з повною компенсацією* – означають купівлю товарів на суму, яка дорівнює або перевищує вартість поставки експортних товарів;

в) *трьохстороння компенсаційна угода* – означає участь у її виконанні посередника від третьої сторони (країни). При цьому поставки здійснюються у третю країну, а експортер отримує оплату за них від імпортера у вільно конвертованій валюті.

2. Зустрічні закупки, які включають:

а) *паралельні угоди* – означають, що партнери укладають два окремих договори: перший – на експорт товару; другий – на зустрічну закупку товарів. Термін дії паралельних угод від 2 до 5 років;

б) *джентльменська угода* – означає, що партнери заключають договір, при якому експортер не має зобов'язань по зустрічній поставці товарів, але готовий закупити у імпортера товари;

в) *угоди з переданням фінансових зобов'язань* – означають, що експортер передає свої зобов'язання по зустрічній закупці товарів третій стороні (як правило, крупним торговим фірмам).

3. Авансові закупки, означають, що експортер бере на себе зобов'язання придбати товар у імпортера в обмін на його зобов'язання купити товар у експортера в такому самому обсязі.

4. Компенсаційні угоди на основі домовленостей про виробниче співробітництво включають:

1. Великомасштабні довготривалі компенсаційні договори із зворотною закупівлею товарів. Вони поділяються на такі підвиди:

а) угоди, в яких зобов'язання по компенсації вище вартості товарів, що постачаються по цій угоді. Застосовуються при закупівлі устаткування на основі довгострокових кредитів. Такий кредит повертається у вигляді готової продукції, сировини, матеріалів;

б) угоди, в яких зобов'язання по закупівлях рівні чи нижче вартості устаткування, що постачається. Це означає, що зустрічні закупки можуть здійснюватися як у вигляді готової, так і проміжної продукції за цінами підприємства постачальника. Ці ціни уточнюються щоквартально.

2. Угоди «про розподіл продукції». Це угоди між партнерами про будівництво промислових об'єктів «під ключ». Оплата будівництва підприємства здійснюється поставками продукції, що ним випускається. Частка таких поставок – 20–40 % вартості об'єкта, що будується.

3. Угоди «розвиток-імпорт». Означають, що витрати іноземної фірми, яка постачає комплексне устаткування на підприємство свого партнера будуть покриватися за рахунок зустрічних поставок продукції даного підприємства.

5. Операції з давальницькою сировиною – це такі операції по переробці, збагаченню давальницької сировини, яку ввезено на митну територію України і вивезено за її межі з метою отримання готової продукції за відповідну плату.

Суттєвою ознакою операцій з давальницькою сировиною є те, що до таких операцій, насамперед, відносяться такі, у яких сировина замовника на конкретному етапі її переробки складає не менше як 20 % загальної вартості готової продукції.

5.1. Давальницькою сировиною є:

- 1) сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі, енергоносії (вугілля, нафта, газ), які ввезені на митну територію України іноземним замовником;
- 2) ті самі товари, які куплені іноземним замовником в Україні за іноземну валюту (ВКВ);
- 3) ті самі товари, які вивезені за межі митної території України з метою використання при виробництві готової продукції та передбачають наступне її повернення в Україну або продаж в країні виробництва чи в іншій державі.

5.2. Особливості здійснення операцій з давальницькою сировиною передбачають:

- 1) обробку давальницької сировини, її збагачення або використання;
- 2) різну кількість замовників та виконавців;
- 3) наявність етапів, операцій по переробці даної сировини;
- 4) можливість закупки давальницької сировини суб'єктами ЗЕД за іноземну валюту.

5.3. Право власності на давальницьку сировину передбачає:

- 1) на імпортовану давальницьку сировину в Україну та виготовлену з неї готову продукцію право власності належить іноземним замовникам;
- 2) на експортовану з України давальницьку сировину національними суб'єктами ЗЕД – їм належить право власності на готову продукцію, яку виготовили з цієї давальницької сировини.

5.4. Суб'єкти операції з давальницькою сировиною:

- 1) суб'єкт ЗЕД, який надає давальницьку сировину і є замовником;
- 2) суб'єкт ЗЕД, який здійснює переробку давальницької сировини і є виконавцем.

5.5. Розрахунки між суб'єктами ЗЕД по операціях з давальницькою сировиною:

- 1) можуть проводитися в грошовій формі;
- 2) здійснюються шляхом виділення виконавцю певної частки давальницької сировини;
- 3) відбуваються шляхом поставок готової продукції замовником;
- 4) здійснюються також шляхом одночасного застосування перших трьох форм розрахунків при погодженні інтересів замовників і виконавців.

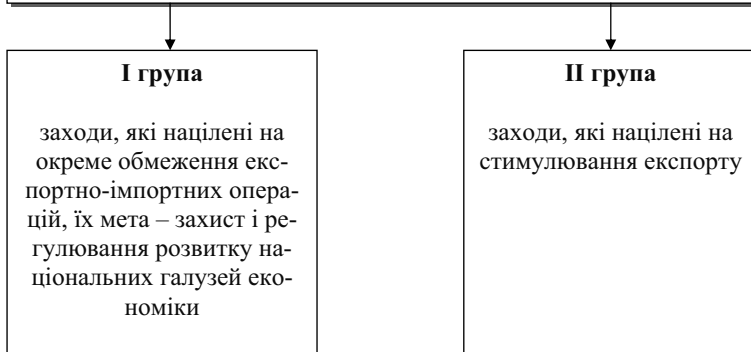
6. Регулювання зовнішньоторговельних операцій

I. Міжнародний рівень – це регулювання зовнішньоторговельних операцій суб'єктів ЗЕД на основі рішень міжнародних організацій. Такими організаціями є:

- ГАТТ/СОТ – в цю організацію входить 152 країни світового співтовариства. Україна прагне стати членом СОТ. ГАТТ/СОТ приймає рішення щодо тарифних обмежень принципів, норм, правил, заборону демпінгу при здійсненні міжнародних торговельних операцій.
- Міжнародна торгова палата – приймає нормативно-правові документи, які сприяють здійсненню зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД. Наприклад: міжнародні правила тлумачення торгових термінів «Інкотермс-2000». Уніфіковані правила про інкасо, Уніфіковані правила та звичаї по документарному акредитиву.
- ЮНКТАД – комісія ООН з питань торгівлі у Європі, сприяє розвитку міжнародної торгівлі на регіональному рівні.

II. Національний рівень полягає в тому, що зовнішньоторговельні операції суб'єктів ЗЕД регулюються національним митним тарифом кожної країни світу. В Україні зовнішньоторговельні операції суб'єктів ЗЕД здійснюються на основі Закону України «Про єдиний митний тариф України», який був прийнятий у 1992 р.

Нетарифне регулювання зовнішньоторговельних операцій суб'єктів ЗЕД



Заходи, що обмежують зовнішню торгівлю



Квотування – це визначення контингенту (обсягу) товарів, які підлягають експорту, імпорту.

Квота – це кількісне обмеження експорту чи імпорту товарів на певний період часу.

Види квот

1. Квота глобальна.

В ній визначається:

- а) товар, який підлягає експорту та імпорту;
- б) обсяг товару;
- в) кількісна і якісна характеристика товару.

2. Квота групова.

В ній визначається:

- а) товар;
- б) його обсяг;
- в) його характеристика;
- г) група країн, куди може бути експортований або звідки може бути імпортований.

3. Квота експортна, імпортна.

В ній визначається:

- а) товар;
- б) обсяг товару;
- в) характеристика товару;
- г) період дії квоти.

4. Квота індивідуальна.

В ній визначається:

- а) товар;
- б) обсяг товару;
- в) характеристика товару;
- г) країна, куди товар експортується або звідки він імпортується.

Ліцензування – це дозвіл на експорт, імпорт товарів.

Ліцензія – це письмовий дозвіл на експорт, імпорт товарів, послуг.

Види ліцензій

1. Відкрита (індивідуальна).

В ній визначається:

- а) товар;
- б) обсяг товару;
- в) характеристика товару;
- г) термін дії – до одного місяця.

2. Ліцензія генеральна.

В ній визначається:

- а) товар;
- б) обсяг товару;
- в) характеристика товару;
- г) конкретна країна (країни), куди товар може бути експортований або звідки він може бути імпортований;
- д) термін дії – більше одного місяця.

3. Ліцензія експортно-імпортна.

В ній визначається:

- а) товар;
- б) обсяг товару;
- в) характеристика товару;
- г) валютні кошти, які використовуються з метою інвестування або кредитування;
- д) термін дії – один рік.

4. Ліцензія разова.

В ній визначається:

- а) товар;
- б) обсяг товару;
- в) характеристика товару;
- г) юридична адреса і найменування суб'єкта ЗЕД;
- д) термін дії – це разовий дозвіл на проведення лише однієї експортно-імпортної операції.

Особливості ліцензування експортно-імпортних операцій в Україні.

Ліцензуванню підлягають:

- продукція, роботи та послуги, які включені в список товарів державного значення;
- товари і послуги, експорт чи імпорт яких є важливим об'єктом зовнішньої політики України;
- продукція підприємств, які допускають недобросовісну конкуренцію (демпінг) і наносять тим самим збитки державі.

Перша група

методів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі суб'єктів

Добровільне обмеження експорту – означає торговельну квоту, яка вводиться на кордоні країни-експортера під загрозою санкції імпортера.

Встановлення мінімальних імпортних цін – дотримання експортером рівня цін, які встановлюються країною-імпортером.

Імпортні податки – це прикордонний податок, яким обкладаються товари при перетині митного кордону конкретної країни. До них відносяться митні збори.

Імпортні депозити – це форма застави, яку імпортер повинен внести у свій банк в національній чи іноземній валюті перед купівлею іноземного товару.

Валютні обмеження – це державні обмеження на операції з валютою.

Компенсаційний митний податок – застосовується до товарів, при виробництві яких були використані державні субсидії.

Антидемпінговий митний податок – це митний податок, який встановлюється тоді, коли ціна товару нижче цін на аналогічний товар на світовому ринку.

Адміністративні формальності – це національні правила проведення експортно-імпортних операцій.

Технічні бар'єри – це перевірка відповідності продукції, що імпортується, міжнародним і національним стандартам.

Система експортного контролю – передбачає встановлення контролю, при якому поставки товарів і високих технологій можуть здійснюватися за умови, якщо вони не будуть реекспортуватися в інші країни.

Друга група
методів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД:

Експортні субсидії – надаються експортеру, що дозволяє йому значно знизити ціну товару.

Експортні кредитні субсидії – це кредити, які надаються на основі субсидій експортеру на пільгових умовах і дозволяють значно знизити ціну товару.

Державне кредитування – це надання державних кредитів експортеру за низькими ставками і на тривалій термін.

Державне страхування експортних кредитів – це надання державних гарантій експортеру, які дозволяють йому отримувати пільгові кредити у комерційних банків.

Податкові пільги для експортерів – це зниження рівня податків, якими обкладаються суб'єкти експортного виробництва.

«Частка національної участі» – це частина продукції, яка експортується, що виконана на державне замовлення.

Стимулювання національного виробництва – це умови, які передбачають державні закупки за рахунок товарів, які вироблені всередині країни. Ціна таких товарів може бути більшою порівняно із вартістю аналогічних імпортних виробів.

Організаційно-інформаційне забезпечення – це надання організаційно-інформаційної допомоги (науково-технічної, консультативної тощо) підприємствам для здійснення їх експортно-імпоротної діяльності.

10.6. Організація управління ЗЕД на рівні підприємства

План

1. Психологія управління ЗЕД.
2. Методи управління ЗЕД.
3. Форми організації зовнішньоекономічних служб підприємства.
4. Організація управління міжнародною експортно-імпоротною діяльністю.

Рекомендована література

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов/ Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, Е. А. Паршина и др. Под ред. проф. Л. Е. Стровского.–2-е изд., перераб. и дополн.– М.: ЮНИТИ, 1999.– 823 с.
2. *Колтаков В. М.* Методы управления: Учебное пособие.– К.: МАУП, 1997.– 160 с.
3. *Мельник Л. П.* Психологія управління. Курс лекцій.– К.: МАУП, 1999.– 176 с.
4. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навчальний посібник.: 2-ге вид. /За ред. А. І. Кредісова.– К.: ВІРА-Р, 2002.– 552 с.

Міні-лексикон: *психологія управління, бізнес, підприємництво, акмеологія, регламентація, нормування, метод, форма, функції, відділ, служба, група, експорт, імпорт, міжнародна діяльність.*

1. Психологія управління ЗЕД

Перехід від управлінської до підприємницької економіки викликав необхідність відокремлення спеціальних знань, а саме: психології бізнесу і психології підприємництва; економічної психології; психології управління.

Досвід психології бізнесу і підприємництва за кордоном досить продуктивний, проте пряме перенесення його на вітчизняну діяльність вимагає певного часу з тим, щоб урахувати етнічні і соціально-культурні традиції, у межах чого слід відновлювати підприємницькі основи в економіці України і розвивати підприємницькі якості у людей, які повинні здійснювати її кардинальне оздоровлення.

Економічна психологія зовнішньої діяльності – це взаємозв'язок психологічних характеристик індивідів і груп з їх господарською активністю, прагнення яких не лише до максимальної вигоди і стабільності прибутків, а й зайняття свого місця в певному сегменті світового ринку.

Психологія управління вивчає психологічні закономірності управлінської діяльності, психіку людини і вміння правильно вирішувати соціальні питання, створювати сприятливий клімат для високопродуктивної праці і творчого пошуку – найважливіші показники професійної поведінки менеджерів ЗЕД.

Акмеологія (від грецьк. акме – вершина) – наука, яка вивчає феноменологічні закономірності та механізм розвитку фізично і психологічно зрілої дорослої людини при досягненні нею найбільш високого рівня.

2. Методи управління ЗЕД

Метод організаційно-стабілізуючого впливу використовується для створення організаційної основи спільної діяльності людей в організації.

Регламентация – порядок виконання управлінських рішень, розподілу управлінських задач між виконавцями та відповідальності конкретної особи.

Організаційне нормування включає нормативи і норми, за посередництвом яких визначається абсолютна або відносна величина допустимого втрачання ресурсів (праці, матеріалів).

Оргпроекування – процес розробки і впровадження проєктів раціоналізації управлінської праці, здійснення на базі наукової сучасної техніки для підвищення ефективності роботи персоналу управління.

Метод організаційно-технологічного впливу застосовується для встановлення раціональної технології взаємодії відділів, служб, функціональних підрозділів.



Метод організаційно-розпорядчого впливу – призначений для додаткового управлінського впливу на виконавців, встановленого методами: організаційно-стабілізуючого та організаційно-технологічного впливу.

Соціально-психологічний метод – використовується менеджерами для управління соціально-психологічними процесами, враховуючи особливості взаємодії людей, форм спілкування, діючих норм і цінностей.

Метод самоуправління – це система людської діяльності, яка вивчається з позиції самоорганізації відкритих, динамічних, невірноважених соціальних систем.

Метод самоорганізації – це багаторівневий процес самодіяльності, піднесення особистості, метод організації життя, передбачає випереджаючі відображення дійсності, завжди ситуативний в тактиці, але орієнтується на особисту стратегію (природа; біоритм; генетична програма).

Метод самоменеджменту – спрямований на управлінський орган в системі управління, який вирішує задачі: самоуправління, самоорганізації, саморегуляції, самовиховання.

3. Форми організації зовнішньоекономічних служб підприємства



Можна об'єднувати відділи:

- валютно-фінансовий з обчислювальним центром;
- відділ кадрів з відділом закордонних відряджень;
- юридичний з протокольним відділом.

ОСНОВНІ ФУНКЦІ ПІДРОЗДІЛІВ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

1. Група відділів і служб, які здійснюють планування

Планово-економічний відділ – планування зовнішньоекономічної діяльності і контроль за виконанням плану, розробка бізнес-планів та проєктів, аналіз господарської діяльності ЗТО.

Валютно-фінансовий відділ – валютне планування і контроль за банківськими, валютними, кредитними і розрахунковими операціями, дотримання інтересів ЗТО при зовнішньоторговельних угодах (договорах, контрактах).

Транспортний відділ - планування і забезпечення перевезень експортних та імпортних вантажів.

Бухгалтерія ЗТО – облік і звітність, розрахунки з банками, постачальниками, розрахунок заробітної плати, аналіз (спільно з плановим відділом) результатів господарсько-фінансової діяльності в цілому по об'єднанню і підготовка рекомендацій по її поліпшенню.

2. Група відділів, які займаються безпосередньо маркетингом

Відділ кон'юнктури і цін – дослідження попиту, пропозиції, динаміки цін, структури ринків, систематизація кон'юнктурних матеріалів, координація роботи фірм з іноземними агентами, методичне керівництво і контроль правильності розрахунків і застосування цін фірмами при підготовці та укладанні контрактів, інша робота по дослідженню кон'юнктури ринку.

Відділ реклами і виставок – забезпечення рекламної діяльності ЗТО, організація участі фірми у міжнародних виставках (ярмарках) аукціонах, торгах.

Інженерно-технічний відділ – вивчення діючих на світовому ринку технічних вимог до товарів та інформування про них безпосередньо виробників, аналіз технічного рівня і якості продукції, її конкурентоспроможності, підготовка відповідних висновків і рекомендацій з цих питань.

Відділ спільних підприємств – координація, планування і контроль діяльності спільних підприємств, створених з урахуванням іноземного капіталу на території України, підприємств і організацій, створених за участю капіталу (інвестицій) українських суб'єктів ринку.

Відділ технічного обслуговування і запасних частин – організація гарантійного та післяпродажного технічного обслуговування товарів, що експортуються підприємством, забезпечення роботи технічних центрів і зарубіжних агентів підприємства необхідними запасними частинами, ремонтом обладнання і транспортом.

3. Група відділів, які забезпечують прийняття і виконання управлінських рішень

Відділ перспективного розвитку ЗТО – стратегічне планування, удосконалення структури управління об'єднання і фірм, техніко-економічне обґрунтування (ТЕО) зовнішньоекономічних операцій (ЗЕО) та міжнародних проєктів (МП).

Обчислювальний центр (ОЦ) – автоматизація розрахунків і робочих місць (АРМ), впровадження економіко-математичних методів і ПЕОМ в практику роботи об'єднання іншими підрозділами і фірмами бази даних (БД) і їх впровадження, створення довідково-інформаційного фонду (ДІФ).

Відділ кадрів та відряджень ЗТО – питання підбору і розстановки кадрів, ведення особистих справ працівників, оформлення відряджень, в тому числі за кордон.

Юридично-протокольний відділ – допомога у підготовці та укладанні контрактів і угод, консультування підрозділів ЗТО і фірм з питань нормативно-правового законодавства, претензій, рекламацій, вирішення суперечок та участь в арбітражних установах по захисту інтересів підприємства, виконання доручень керівництва ЗТО і фірм з питань зустрічей і прийомів представників іноземних фірм.

Канцелярія – реєстрація і контроль за організаційно-розпорядчою документацією, листування.

Адміністративно-господарський відділ – постачання необхідними матеріалами і обладнанням для роботи ЗТО і фірм, відповідальність за експлуатацію будівель і споруд, інша господарська робота.

4. Організація управління міжнародною експортно-імпортною діяльністю

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ (ЕКСПОРТ)

У компаніях з децентралізованою структурою управління спеціалізованим органом ЗЕД (експорт) може бути:

Центральна служба, яка надає велику самостійність своїм компаніям, що пов'язані з материнськими:

- поставками сировини і матеріалів;
- отриманням замовлень і фінансовою звітністю.

Відділ в центральних службах – виконує функції по координації різних підрозділів компанії, які здійснюють закордонні операції:

- поєднує управління міжнародною діяльністю з діяльністю по збуту продукції на внутрішньому ринку;
- відповідає тільки за міжнародну діяльність.

Міжнародне відділення (відділення закордонних операцій) – здійснює координацію і контроль за діяльністю всіх закордонних філій і дочірніх компаній, забезпечуючи підлеглість їх діяльності інтересам фірми і має функції:

- розвиток спеціалізації і кооперування виробництва дочірніми компаніями;
- здійснення експортних операцій із країни, де розміщується материнська компанія;
- збут продукції закордонних дочірніх підприємств на ринках різних країн;
- проводить єдину політику стосовно ціноутворення, конкурентної боротьби.

Дочірня компанія по управлінню міжнародною діяльністю фірми – на відміну від міжнародного відділення має юридичну самостійність і є не тільки центром прибутку, а й відповідальності, має свою Раду директорів та функціональні служби, користується високим ступенем оперативної і фінансової самостійності, а її зв'язки з материнською компанією обмежуються переведенням прибутку і регулярною звітністю.

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ (ІМПОРТ)

Власний апарат (створюється при стабільних зовнішньоекономічних відносинах)

Відділ вбудований, який створюється у підрозділах зі збуту або закупівель

Фірми з великим обсягом імпорتنих операцій мають *імпортні відділи*, які поділяються на:

У великих містах, де закупки носять регулярний характер, промислові фірми мають своїх *постійних представників або закупівельні контори*.

Іноколи фірми відряджає службовців (*вояжерів*), особливо на сезонні товари (чай, кава, вовна та ін.). Вони встановлюють особисті контакти з іноземними постачальниками, укладають контракти.

У ряді випадків підприємства розрібної торгівлі та імпортери сировини об'єднуються між собою для здійснення централізованих закупок в *асоціацію*, яка закуповує товари крупними партіями: тоді відмовляються від посередників. Асоціації можуть створюватися для усунення конкуренції між імпортерами своєї держави.

Закупівельні, функції яких:

- підтримка зв'язків з закупівельними конторами за кордоном;
- видача замовлень;
- обробка отриманих зразків;
- ведення кореспонденції;
- підготовка до поїздок представників за кордон для закупівель.

Адміністративні, функції яких:

- оформлення товарів на митницях;
- інформування іноземних постачальників з питань тарифів, установки і транспортування вантажів;
- слідкує за оформленням фінансових документів та за переведенням грошей;
- здійснює перепродаж імпортованого товару.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПРОМИСЛОВИХ КОМПАНІЙ

Промислові підприємства, які використовують функціональну структуру управління, як правило, мають свій експортний відділ

Промислові фірми, у яких обсяги експортних операцій невеликі, не мають спеціального підрозділу і для здійснення експорту можуть використовувати такі форми:

Дочірні компанії – ведуть операції по експорту товарів, вироблених на підприємствах материнської компанії, відають питаннями експортної реклами, організовують транспортування вантажів, користуються кредитами, розраховуються з материнською компанією

Вбудований – займається тільки укладанням угод з іноземними покупцями і наглядає за їх виконанням. Всі інші операції, пов'язані з просуванням товару на зовнішній ринок, здійснюються відповідними відділеннями комерційного апарату, в який цей відділ вбудований.

Комерційний апарат своєї фірми – збутовий відділ або компанія, які поєднують експортні операції з операціями на внутрішньому ринку.

Експортні асоціації – створюються фірмами, які виробляють стандартні види продукції.

Спеціальний – самостійно здійснює всі операції, пов'язані з експортом товарів, включаючи транспортування, страхування, розрахунки з покупцями, кредитування, має сектори (замовлень, транспорту, реклами), побудовані за функціональним, регіональним та товарним принципом.

Спільні збутові компанії (крім експорту):

- надання технічної і комерційної інформації;
- проведення сумісних рекламних заходів;
- призначення та інспектування агентів на іноземних ринках;
- організація технічного обслуговування.

Зарубіжні представники, комівояжери.

10.7. Потенційні зарубіжні партнери та міжнародні господарські контракти

План

1. Методи пошуку потенційних партнерів.
2. Класифікація фірм, що діють на світовому ринку.
3. Вибір та оцінка партнерів на світовому ринку.
4. Вивчення фірм та організація роботи по збору інформації іноземних фірм-партнерів.
5. Міжнародні господарські контракти (МГК).

Рекомендована література

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов/ Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, Е. А. Паршина и др.: Под ред. проф. Л. Е. Стровского. -2-е изд. перераб. и доп.– М.: ЮНИТИ, 1999.– 823 с.
2. Попов С. Г. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга: Учебное пособие.– М., 1997.– 176 с.
3. Румянцев А. П., Башиньска А. І., Корнілова І. М., Коваленко Ю. В. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник.– К.: Центр навчальної літератури, 2004.– 376 с.
4. Сберегаев Н. А. Справочник по внешнеэкономической деятельности предприятий/ Под ред. М. Т. Ромашкиной.– Калининград: Янтарь, 1997.– 224 с.
5. Экономическая теория. Задачи, логические схемы, методические материалы/Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича: Учебник для вузов.– СПб.: Питер Ком, 1999.– 448 с.

Міні-лексикон: контрагенти, критерії класифікації фірм, вибір іноземних партнерів, фактори вибору партнерів, принципи вибору партнерів, ступінь солідності, ділова репутація, становище фірми на ринку, вивчення фірми партнера, джерела інформації, фірмові довідники, досьє на фірму, карта фірми.

1. Методи пошуку потенційних партнерів

Найважливіші фактори при виборі іноземного партнера:

- Репутація фірми та її продукції.
- Фінансовий стан, платоспроможність фірми.
- Рівень виробничого та науково-технічного потенціалу фірми.

ЗНАХОДЖЕННЯ ТА ОЦІНКА ПАРТНЕРІВ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ УГОД

Пошук партнера-покупця на рівні крупних фірм обумовлений:

- Вузькістю внутрішнього ринку.
- Прагненням використати можливості та переваги світового ринку.

Види збуту крупних фірм:

- Власна система збуту.
- Представники фірм: дилери, закордонні універсальні представники, бюро по збуту, агенції за кордоном.
- Спільна збутова діяльність.

Переваги власних збутових компаній за кордоном:

- Підтримання більш високих цін на продукцію.
- Адаптація до ринку та попиту.
- Економія на витратах по просуванню товару на ринок та рекламі.
- Забезпечення швидкого та ефективного розповсюдження інформації про нові види продукції.
- Забезпечення якісного післяпродажного технічного обслуговування.
- Використання досвіду управління та маркетингової діяльності материнської компанії, що веде підготовку кадрів.

Функції дилерів:

- Організація і проведення показу продукції.
- Організація постійної виставки зразків продукції, яку вони реалізують.
- Отримують кредити з: ціни, субсидій, засобів проведення реклами, засобів стимулювання збуту.

Проникнення на ринок включає такі етапи:

- Вивчення номенклатури, асортименту ринку.
- Вивчення прибутковості ринку.
- Вибір місцевого представника серед торгових фірм, які працюють на ринку.
- *Створення власного філіалу:*
- Придбання фірми місцевого представника шляхом часткового викупу його підприємства.
- Створення свого філіалу на місці представника.

Вивчення ринку передбачає вирішення питання, щоб створювати:

торговий філіал, з продажу виключних товарів чи виробниче підприємство. Це рішення залежить від: ємності ринку, характеру митних бар'єрів, можливостей експорту даного товару в треті країни.

Представник зобов'язаний:

- Всебічно знати ринок.
- Мати солідне фінансове положення.
- Активно займатися створенням нових представництв.

Методи пошуку потенційних покупців:

- Перегляд списків постійних покупців.
- Бесіди з постійними покупцями.
- Перегляд телефонних книг.
- Перегляд проспектів.
- Особисті знайомства.
- Пряме звернення по пошті.
- Конференції, симпозіуми, ярмарки, торгові виставки.
- Реклама.

Купівельна спроможність клієнта:

- Ясно виражена потреба в конкретній продукції;
- Право на купівлю продукції;
- Можливість заплатити за продукцію.

Методи пошуку партнера:

1. Поштовий зв'язок-розсилка листів пропозицій.
2. Торговельні та науково-технічні виставки.

Характеристика:

- дозволяють торговому агенту зустрітися зі значною кількістю клієнтів;
 - інформативність;
 - оперативність.
3. Конференції, ярмарки, семінари. Вони є джерелом потенційних покупців, дають можливість реального укладання угод.
 4. Пошук партнера на ринку. Цей простий метод є ефективним, якщо проводиться систематично та ретельно.

2. Класифікація фірм, що діють на світовому ринку

Вдалих вибір іноземного контрапартнера має важливе значення для забезпечення ефективності ЗЕД, попередження непорозумінь, фінансових втрат. Серед контрагентів, що діють на світовому ринку, можна виділити фірми та державні органи й організації.

Найчастіше у зовнішньоторговельних операціях беруть участь фірми. Під *фірмою* розуміється відособлене в процесі суспільного розподілу праці підприємство, що здійснює господарську діяльність з метою одержання прибутку. Фірми, що діють на світовому ринку, класифікуються за такими критеріями;

- 1) вид господарської діяльності і характер операцій;
- 2) правове становище;
- 3) характер власності;
- 4) приналежність капіталу і контроль;
- 5) обсяг операцій.

В залежності від виду господарської діяльності та характеру операцій фірми поділяються на промислові, торгові, транспортні, страхові, інжинірингові, туристичні та ін.

Промислові компанії складають одну із найбільш численних груп. До них відносяться фірми, з яких 50 % обігу і більше складає продукція, випущена на власних підприємствах.

Торгові фірми займаються операціями купівлі-продажу і можуть входити чи в систему збуту промислових фірм, чи виступати в ролі незалежних торгових посередників.

В економіці всіх західних, а також країн, що розвиваються, важливу роль відіграють транспортні, інжинірингові, телекомунікаційні, банківські, страхові, фінансово-інвестиційні, лізингові, інноваційні та інші компанії.

Говорячи про *класифікацію фірм за правовим становищем*, треба відзначити, що кожна фірма, що бере участь у господарській діяльності, в т.ч. пов'язаної з виходом на світовий ринок, відноситься до відповідної правової форми:

- *індивідуальні підприємці;*
- *об'єднання підприємців.*

До *індивідуальних* підприємців відносяться фізичні особи, що здійснюють господарські операції в різних сферах діяльності (промисловій, торговельній, транспортній, банківській і т.д.). Фірми даної категорії підписують комерційні угоди від свого імені й несуть повну відповідальність всім своїм майном відповідно до зобов'язань фірми. Вони підлягають публічній звітності і не являються юридичними особами.

Об'єднання підприємців, у свою чергу, реалізуються в двох видах: *товариство і спілка*.

При організації *товариств* підприємці не тільки об'єднують свої капітали, а й беруть безпосередню участь в діяльності фірми, керують нею. Члени товариств несуть необмежену майнову відповідальність відповідно до зобов'язань фірми.

При організації *спілок* об'єднуються тільки капітали підприємців, а самі вони не беруть участі у веденні справ фірми. Керівництво фірмою здійснюють професіональні менеджери, яких призначають самі вкладники. Товариства і спілки поділяються на певні види. Існують і проміжні форми між товариствами і спілками (наприклад, командитне товариство, акціонерно-командитне товариство та ін.).

Прот, більша частина фірм – це акціонерні компанії чи товариства з обмеженою відповідальністю.

За обсягом операцій фірми діляться на великі, середні і малі компанії. Слід мати на увазі, що в різних країнах ці поняття не є однаковими.

Правильний вибір контрагентів, що діють на світових ринках, багато в чому залежить від виявлення:

- фірмової структури конкретної галузі;
- ролі провідних фірм на світовому і національному товарному ринку;
- організаційних форм їх діяльності;
- методів діяльності збуту зарубіжних фірм;
- фінансових і виробничих можливостей та інших питань.

За характером власності фірми поділяються на приватні, державні, кооперативні; *за приналежністю капіталу і контролю* — на національні, іноземні й змішані.

Національними називають фірми, капітал яких належить підприємцям своєї країни. Національна приналежність визначається також місцезнаходженням і реєстрацією основної (головної) компанії. Наприклад, найбільша в світі компанія з виробництва конторського обладнання і електронно-обчислювальних машин "ІВМ" при міжнародному характері діяльності є національною фірмою США. Національними являються і найбільші американські автомобільні компанії — "General Motors", "Ford Motors", "Crysler".

До іноземних відносяться фірми, капітал яких належить іноземним підприємцям повністю чи в певній частині, що забезпечує їм контроль. Іноземні фірми створюються в формі філіалів, дочірніх і акціонерних компаній закордонних головних фірм і реєструються в країні місцезнаходження. Інколи іноземні фірми відіграють провідну роль на ринку тієї чи іншої країни, тому треба знати, якій материнській (головній) компанії належить іноземна фірма і який характер її підлеглості.

Форми змішаних по капіталу компаній різноманітні. Найчастіше у формі змішаних створюються такі міжнародні об'єднання, як картелі, синдикати, трести, концерни. Фірми, капітал яких належить підприємцям кількох країн, називаються багатонаціональними. Прикладом таких фірм можуть бути англо-голландські концерни – нафтовий «Roil Dutch-Schell» і харчовий «Unilever», англо-американо-канадський нікельовий трест «International nickel Co of Canada, Ltd(«Inko»)», бельгійсько-франко-американо-швейцарський концерн «Phillips» та ін.

Крім економічних критеріїв, важливо враховувати й характер торгово-політичних відносин з даною країною. Перевага надається тій, з якою налагоджені нормальні ділові відносини, підтвержені договірно-правовою основою, і яка не допускає по відношенню до нашої країни різного роду дискримінації.

При виборі фірми в першу чергу необхідно вивчити різні аспекти потенційних партнерів, а саме:

1) технологічний (вивчити технічний рівень продукції фірми, рівень її технологічної бази і виробничі можливості);

2) науково-технічний (вивчити організацію НДДКР і витрат на них);

3) організаційний (організацію управління фірми, враховуючи ЗЕД);

4) економічний (дати оцінку фінансового становища фірми);

5) правовий (вивчити норми і правила, що діють в даній країні і мають відношення до співробітництва з потенційним партнером).

3. Вибір і оцінка партнерів на світовому ринку

Вибір торгового партнера залежить від багатьох специфічних факторів. Разом з тим існують деякі положення, якими керуються всі підприємці при здійсненні експортно-імпортних операцій. Насамперед вибір партнера визначається:

1) характером зовнішньоторговельної угоди (експортна, імпортна, компенсаційна і т.ін.);

2) предметом угоди (купівля-продаж товару чи надання послуг);

3) характером предмета угоди (сировинна чи готова продукція, машинно-технічна продукція чи товари народного споживання).

Далі важливо визначити країну, в яку найбільш вигідно експортувати чи з якої найбільш вигідно імпортувати товар (послуги). При порівнянні варіантів з виходу на ринок різних країн беруться до уваги такі критерії:

- політична і економічна стабільність;
- витрати виробництва;
- транспортна інфраструктура;
- державні пільги й стимули;
- наявність як кваліфікованої, так і відносно дешевої робочої сили;
- ємкість ринку даної країни;
- наявність торгових обмежень;
- наявність необхідних постачальників сировини, матеріалів.

У міжнародній практиці з урахуванням загальноприйнятих методик оцінки потенційних партнерів виділяють такі принципи, які важливо врахувати при організації даної роботи:

1) оцінка ступеня солідності потенційного партнера. Під ступенем солідності фірми розуміють кількісні показники діяльності, масштаб операцій, ступінь платоспроможності і т. ін. Для оцінки солідності фірми можна використати й інші показники, такі як кількість зайнятих (у т.ч. в НДДКР), число підприємств, частка продукції, що нас цікавить, в обсязі виробництва фірми й галузі та ін.;

2) оцінка ділової репутації. Ділова репутація фірми визначається тим, наскільки вона добросовісно і скрупульозно виконує свої зобов'язання, який у неї досвід у даній сфері бізнесу, вміння вести переговори на цивілізованому рівні.

3) врахування досвіду минулих угод. При наявності рівноправних умов у потенційних партнерів перевага надається тому, хто добре зарекомендував себе в колишніх угодах;

4) врахування становища фірми на зовнішньому ринку, тобто чи являється вона посередником або безпосереднім виробником (споживачем) продукції. Якщо фірма являється посередником, то в такому випадку треба серйозно підійти до вибору посередника. Насамперед необхідно звернути увагу на її фінансове становище. І, крім того, отримати інформацію про її кредитну здатність, виявити характер товару, що продається, і обсяг реалізації, наявність власної ланки збуту. Важливо звернути увагу і на особисті якості посередника.

4. Вивчення фірм та організація роботи по збору інформації іноземних фірм-партнерів

Для докладного вивчення потенційних фірм-партнерів потрібна відповідна інформація. На іноземних ринках є цілий ряд джерел, які володіють інформацією про фірми. Серед них найбільш цікавими є довідники про фірми, публікації фірм (річні звіти, каталоги, ювілейні та рекламні видання, проспекти). Наявні також матеріали спеціалізованих інформаційних компаній, періодичної преси, довідки банків, статистичні публікації окремих країн і спеціалізованих органів ООН по економіці і окремих галузях.

Особливе місце серед джерел інформації займають *довідники про фірми*. Вони видаються інформаційно-довідковими агентствами, різними асоціаціями, торгово-промисловими палатами. Довідники про фірми поділяються на національні, що охоплюють фірми однієї країни, і міжнародні, що містять відомості про фірми різних країн.

Довідники про фірми мають певні переваги в порівнянні з іншими джерелами інформації:

- 1) вони охоплюють велику кількість фірм;
- 2) являються практично єдиним джерелом, в якому відомості про фірми публікуються регулярно і в систематизованому вигляді;
- 3) дають можливість одержати досить повну інформацію про всі аспекти діяльності фірми.

В залежності від призначення і характеру публікацій довідники про фірми поділяються на такі види:

- 1) адресні;
- 2) товарно-фірмові;
- 3) загально фірмові;
- 4) галузеві;
- 5) за акціонерними товариствами;
- 6) за фінансовими зв'язками;
- 7) директорські;
- 8) бібліографічні та ін.

Інформація про фірму, одержана з різних джерел, підбирається й систематизується в досьє на фірму. Питання, за якими підбирається матеріал для досьє, можна поділити на дві групи:

1) пов'язані із загальною характеристикою фірми, враховуючи вид діяльності, номенклатуру виробництва і торгівлі, роль фірми на ринку даного товару;

2) питання за спеціальними аспектами, пов'язані безпосередньо з підписанням контрактів.

До останніх відносяться питання, що характеризують кредитоспроможність, фінансове становище фірми, завантаження замовленнями, зацікавленість в одержанні замовлень від іноземних партнерів, вияснення її взаємодії з іншими фірмами і державними органами, а також ділова характеристика представників фірми, з якою передбачається проведення переговорів. Найбільш цінною інформацією для досьє вважаються відомості, одержані при особистому знайомстві з фірмою. Ці відомості доповнюються інформацією з фірмених довідників.

Досьє фірми складається з ряду документів. До них відносяться:

- 1) карта фірми;
- 2) відомості про переговори з фірмою;
- 3) відомості про ділові контакти.

Карта фірми – це базовий документ. Він являє собою анкету, запитання якої характеризують різні сторони діяльності фірми, а саме:

- 1) країна, поштова адреса, телефон, факс;
- 2) рік заснування;
- 3) предмети торгівлі, виробництва чи характер послуг;
- 4) виробничі потужності, торговельний обіг, кількість робітників;
- 5) дані, що характеризують фінансове становище;
- 6) філіали, дочірні підприємства, участь та інші зв'язки;
- 7) найважливіші конкуренти;
- 8) власники, керівники фірми, особи, що мають безпосередній контакт з фірмою;
- 9) обіг, в т.ч. на різних ринках;
- 10) негативні сторони, що характеризують фірму (невиконання зобов'язань, реклаमाції, арбітражні й судові справи і т.ін.).

Крім даних, які перераховані в карті, в досьє фірми повинні бути і такі відомості, як:

- 1) характеристика власників, керівників фірми, які безпосередньо контактують з вашими організаціями;
- 2) дані про баланс фірми за господарський рік;
- 3) дані про розвиток торгових відносин з фірмою (відомості про поведінку фірми під час переговорів про підписання угод, про хід їх реалізації, про результати угод, про зацікавленість фірми в роботі на українському ринку).

5. Міжнародні господарські контракти (МГК)

МГК – це документальне погодження волі двох або декількох суб'єктів з метою виникнення, зміни та припинення взаємних обов'язків.

МГК – це правовий документ, що фіксує права та обов'язки партнерів по здійсненню спільної зовнішньоекономічної операції.

ПРИНЦИПИ УКЛАДАННЯ ТА ЗДІЙСНЕННЯ МГК

1) Принцип свободи:

- Вибору партнера по ЗЕД.
- Вибору форми МГК.
- Учасі у ЗЕД.
- У розробці змісту МГК.
- Вибору способу укладання МГК.
- У прийнятті рішення про припинення дії контракту.

2) Принцип рівності (рівноправності) сторін МГК:

- Партнери по МГК рівні перед законом.
- Партнери по МГК мають однакові права та обов'язки.
- Партнери по МГК мають рівні обов'язки перед державою (законодавчою, виконавчою, судовою гілками влади).

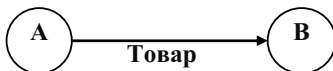
3) Принцип взаємної відповідальності – означає, що партнери несуть взаємну відповідальність за виконання статей контракту.

4) Принцип обов'язкового виконання статей МГК.

5) Принцип погодження МГК з нормами міжнародного економічного права. Вони діють, наприклад, на основі положень «Інкотермс-2000».

ОСНОВНІ ТИПИ МГК

1. Односторонні МГК – одна сторона бере на себе певні обов'язки, а інша приймає права, наприклад, якщо раніше був укладений контракт по кредиту між А і В.



2. Двосторонні МГК – набуття сторонами взаємних прав та обов'язків.



3. Обтяжливі МГК – передбачають відшкодування, а саме: сторона, яка отримує вигоду повинна її відшкодувати.

4. Благодійні МГК – передбачають ситуацію, коли сторона, набуваючи вигоду, її не відшкодовує. Ці контракти ще називають спонсорськими.



5. Формальні МГК – передбачають дотримання сторонами всіх формальностей відповідно до вимог міжнародного економічного права та національного законодавства.

6. Реальні МГК – передбачають безпосередню передачу товарів, надання послуг, передачу ТСД без отримання всіх формальностей. Але після реалізації зовнішньоекономічної операції сторони зобов'язані оформити документи.

7. Консенсуальні МГК – передбачають погодження волі сторін на основі дотримання ними лише основних вимог міжнародного економічного права та національного законодавства.

8. Комутативні МГК – означають, що сторонам насамперед ще до укладання МГК відомі їх зобов'язання. Ідеться про скорочення етапів укладання контракту (наприклад, сторони А і В мають тривалі стосунки і раніше вже укладали МГК про спеціалізацію виробництва).

9. Алеаторні МГК – ризиковані господарські договори, що розраховані на щастя, на удачу. Їх ще називають „контрактами честі”. Вони означають, що їх виконання відбувається за умов відсутності документального забезпечення зовнішньоекономічних операцій. Такі контракти здійснюються на основі усного погодження прав та обов'язків сторін, які здійснюються факсом, телексом, телефоном, електронною поштою. Передбачають дотримання принципу чесності, іміджу фірми. Мають місце у контрактах між солідними фірмами.

10. Іменні МГК – це такі контракти, в яких чітко вказані координати сторін, а саме:

- юридичні назви сторін;
- адреси сторін;
- рахунки сторін.

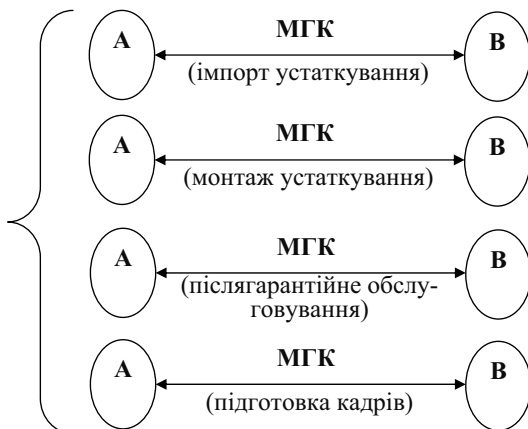
11. Безіменні МГК – це такі контракти, в яких не вказуються координати сторін.

12. Прості МГК передбачають проведення однієї зовнішньоекономічної операції. Наприклад, експорт/імпорт товару.



13. Складні МГК – це контракти, які передбачають проведення декількох зовнішньоекономічних операцій. Наприклад, предметом складного МГК може бути:

- імпорт обладнання;
- надання послуг по монтажу цього обладнання;
- післягарантійне обслуговування даного обладнання;
- підготовка кадрів, які будуть експлуатувати це обладнання.



14. Одноразові МГК передбачають проведення однієї, разової зовнішньоекономічної операції. Наприклад, МГК про спорудження інвестиційного об'єкта.

15. Тривалі МГК передбачають здійснення зовнішньоекономічної операції протягом тривалого проміжку часу. В цей період (5–10 років) дані операції постійно повторюються.

16. Індивідуальні МГК передбачають, що їх здійснюють два суб'єкти ЗЕД.

17. Колективні МГК передбачають, що їх здійснюють декілька суб'єктів ЗЕД.

18. Загальні МГК передбачають визначення в якості стратегічної мети зовнішньоекономічного договору. Наприклад, контракт про створення СП.

19. Часткові (тактичні) МГК передбачають реалізацію поточних завдань в межах загального МГК. Часткові контракти, як правило, подаються в одному пакеті з загальними контрактами.

20. Попередні МГК – це такі контракти, які розробляються в межах відповідного етапу укладання МГК. Попередні МГК не мають юридичної сили.

21. Основні МГК – це такі контракти, які підписуються сторонами і мають юридичну силу.

22. Абстрактні МГК передбачають фіксацію в якості предмета намірів сторін.

23. Каузальні МГК передбачають фіксацію предмета, прав та обов'язків сторін.

24. Головні МГК передбачають визначення основного предмета, мети контракту. Наприклад, основна мета контракту – експорт товару.

25. Другорядні МГК передбачають визначення в якості предмета підпорядкованих Головному завдань. Наприклад, контракт про перевізника вантажу даного товару. Головні і другорядні контракти взаємопов'язані.

26. Типові МГК – це такі контракти, в яких повною мірою враховуються вимоги міжнародного контрактного права. Наприклад, типи стандартних контрактів, а саме:

- МГК про купівлю-продаж товарів;
- МГК про бартерні операції;
- МГК про агентські операції.

ОСНОВНІ ВИДИ МГК

1. Контракт купівлі-продажу товарів.
2. Контракт про імпорт обладнання (устаткування).
3. Контракт про зустрічну торгівлю.
4. Контракт про лізинг.
5. Контракт про виконання робіт з матеріалів замовника (давальницької сировини).
6. Контракт комерційного представництва (дилер, дистриб'ютор).
7. Контракт про консигнаційний склад.
8. Контракт про технічне обслуговування.
9. Контракт про комісію.
10. Контракт про кооперацію.
11. Контракти про іноземні інвестиції.
12. Ліцензійний контракт.
13. Контракт про надання передового досвіду, нових знань (know-how).
14. Контракт про спорудження інвестиційного об'єкта.
15. Контракт про перевезення (транспортування) вантажу.
16. Контракт про міжнародну експедицію.
17. Контракт про страхування (вантажу, транспортних засобів, кредитів тощо).
18. Контракт про контроль кількості і якості товарів у міжнародному обігу.
19. Контракт про факторинг.

Факторинг – це форма надання короткострокового кредиту під експорт товарів.

Франчайзинг передбачає в якості предмета комплексу господарських і фінансових операцій, послуг, які надає іноземна компанія партнерові у країні-реципієнті.

СТРУКТУРА МГК

I. Преамбула. Включає:

1. Назву МГК.
 2. Реєстраційний номер МГК.
 3. Місце та дату укладання МГК.
 4. Визначення сторін, що домовляються, в тексті МГК, в тому числі:
 - повна юридична назва сторін;
 - місцезнаходження сторін;
 - найменування сторін в тексті контракту:
- продавець;
 - покупець.

II. Предмет контракту. Включає:

1. Найменування предмета зовнішньоекономічної операції.
2. Загальну характеристику предмета контракту.
3. Кількісні і якісні параметри предмета контракту.
До п.3 надаються специфікації.

III. Базові умови поставок товару.

Базові умови поставок товару передбачають вибір партнерами однієї з умов поставок товарів, що зафіксовані у міжнародних правилах по інтерпретації торгових термінів («Інкотермс»).

IV. Ціна та загальна сума контракту. Включає:

1. Вартість базових умов поставок.
2. Валюту ціни контракту.
3. Рівень та спосіб фіксації ціни товару.
4. Загальну суму контракту.

V. Якість товарів включає. Включають:

1. Параметри технічного рівня товару.
2. Показники якості товару.
3. Документи, що підтверджують якість товару (сертифікат якості).

VI. Термін поставки:

Час поставки товару в погоджений пункт призначення.

VII. Умови платежу. Включає:

1. Валюту платежу.
2. Курс перерахування валют в національну валюту.
3. Види, форми розрахунків за поставлений товар.
4. Гарантію платежу.

В Україні умови платежу в МГК виконуються відповідно до «Типових платіжних умов ЗЕД (контрактів)» – додаток №1 до постанови КМУ і НБУ від 21.06.95 року №444.

VIII. Здача та приймання товару. Включають:

1. Характер задачі на приймання товару (попередня, заключна здача та приймання).
2. Місце задачі та приймання товару.
3. Спосіб приймання товару по кількості і якості.
4. Термін приймання товару по кількості і якості.

IX. Гарантії. Претензії по кількості і якості товару. Включають:

Умови надання гарантії по кількості і якості товару, що постачається.

X. Пакування та маркування. Включає:

I. Пакування

1. Якість пакування.
2. Порядок пакування.
3. Розміри пакування.
4. Способи оплати пакування.

II. Маркування

1. Порядок маркування.
2. Платежі за маркування.

XI. Відвантаження товару. Включає:

1. Обов'язки сторін щодо інформації, яка пов'язана з відвантаженням товару.
2. Порядок виконання зазначених зобов'язань.

XII. Економічні санкції.

Вартісне відшкодування збитків стороною контракту, що їх завдала.

XIII. Страхування. Включає:

1. Обов'язки продавця та покупця по страхуванню вантажу.
2. Тривалість страхової гарантії.
3. Обсяг страхової гарантії.
4. Умови страхування.

XIV. Арбітраж. Включає:

1. Визначення Міжнародного комерційного арбітражного суду (МКАС), до якого у разі необхідності звертаються сторони.
2. Перелік документів, які сторони зобов'язані надати МКАС.
3. Фіксується, що рішення МКАС є обов'язковим і виконується ними.
4. Рішення МКАС не є обов'язковими для 3-х сторін, з якими сторони контракту мають господарські стосунки.

XV. Форс-мажорні обставини (обставини нездоланої дії).

Згідно з класифікацією ООН до них відносять:

- | | |
|--|---|
| 1. Пожежі. | 7. Військові дії. |
| 2. Урагани. | 8. Катаклізми (наприклад ЧАЕС). |
| 3. Землетруси. | 9. Блокади (економічні). |
| 4. Повені, але не сезонного характеру. | 10. Заходи уряду: ембарго, валютні обмеження. |
| 5. Замерзання моря. | 11. Страйки. |
| 6. Епідемії. | |

XVI. Додаткові умови МГК

I. Спеціальні статті контракту:

1. Стаття про субвиконавців (субпідрядників).
2. Стаття про агентів.
3. Стаття про перевізника.
4. Стаття про норми розвантаження і навантаження товару.
5. Стаття науково-технічної документації.
6. Стаття збереження торгових марок.
7. Стаття про порядок сплати податків.
8. Стаття про спорудження господарського об'єкта.
9. Стаття про підготовку кадрів.
10. Тощо.

Організаційно-правові статті:

1. Стаття про правові документи, на яких базується виконання МГК. Ця стаття фіксує посилання на «Інкотермс-2000».
2. Вказується кількість примірників контракту та мови, на яких вони виконані.
3. Стаття про аутентичність примірників контракту.
4. Означає, що всі вони є оригіналами.
5. Стаття про надання контракту юридичної сили, яка проявляється в наступному: підписи сторін (зліва – продавець, справа – покупець), печатки на підписах сторін.

**10.8. Міжнародне та національне
нормативно-правове регулювання ЗЕД**

План

1. Система міжнародного економічного права і ЗЕД.
2. Законодавство, що регулює ЗЕД України.
3. Підприємницьке право в Україні.
4. Товарна номенклатура ЗЕД та кодування інформації про товари.

Рекомендована література

1. *Дахно І. І.* Міжнародне економічне право.– 3-тє вид., перероб. і доп.– К.: Центр навчальної літератури, 2006.– 272 с.
2. Підприємницьке право: Навчальний посібник/ *Ніколаєва Л. В., Старцев О. В., Пальчук П. М., Іваненко Л. М.*– К.: Істина, 2001.– 480 с.
3. *Карлін М. І.* Правові основи підприємництва: Навчальний посібник.– К.: Наукова думка, 2000.– 190 с.

Міні-лексикон: *законодавство, право, підприємництво, правові основи, нормативна база, документи, товарна номенклатура ЗЕД, гармонізована система, кодування, штрихкод.*

1. Система міжнародного економічного права і ЗЕД

Нормативно-правове регулювання ЗЕД перебуває у функціонально-структурних та взаємообумовлених і залежних зв'язках з міжнародним економічним правом як галузей, так і підгалузей (торговельне, валютне, транспортне, інвестиційне, митне та ін.)

Система принципів, наприклад, складається з:

- міжнародного співіснування;
- суверенної рівності держав;
- співробітництва держав;
- невторчання;
- взаємних вигод;
- свободи;
- найбільшого сприяння та ін.

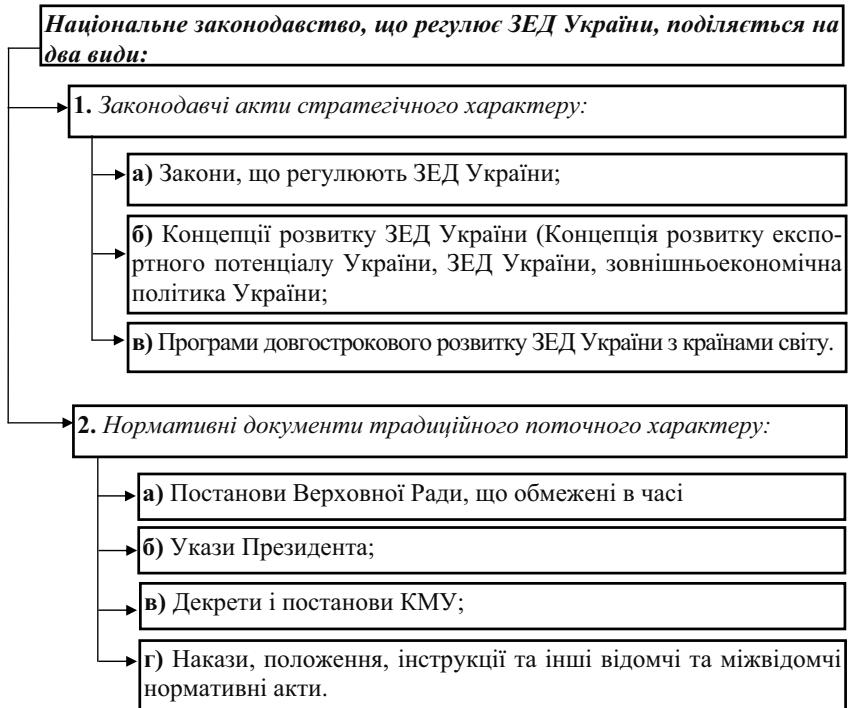
Основою міжнародного правового регулювання економічних відносин між державами є дво- та багатосторонні договори (угоди): торговельні; контингентні; кредитні; з міжнародних розрахунків; про економічне, промислове та науково-технічне співробітництво; міжнародні товарні угоди; міжнародний факторинг; міжнародний фінансовий лізинг; про міжнародну торгівлю послугами; договори в рамках Світової Організації Торгівлі (СОТ).

Важливу роль в економічних правовідносинах, в тому числі і в ЗЕД, відіграють міжнародні організації, які не мають самостійних економічних інтересів, бувають всесвітніми, регіональними, представницькими.

До спеціалізованих агенцій ООН економічного характеру належать:

- Міжнародна морська організація
- Міжнародний союз електрозв'язку
- Всесвітній поштовий союз
- Всесвітня метеорологічна організація
- Міжнародна організація цивільної авіації
- Міжнародний фонд сільськогосподарського розвитку
- Продовольча і сільськогосподарська організація
- Міжнародний валютний фонд і Світовий банк
- Організація об'єднаних націй з промислового розвитку

2. Законодавство, що регулює зовнішньоекономічну діяльність України



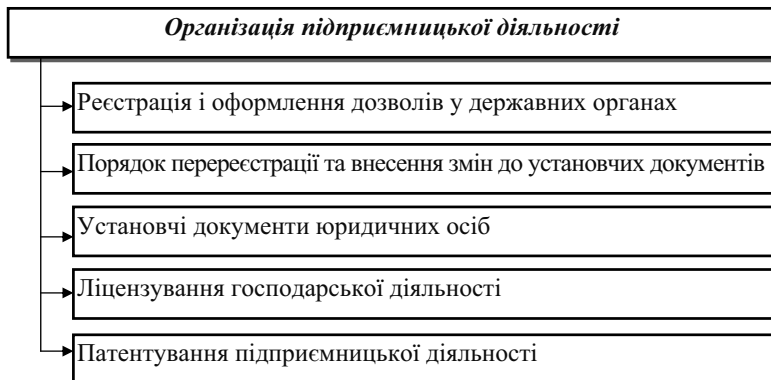
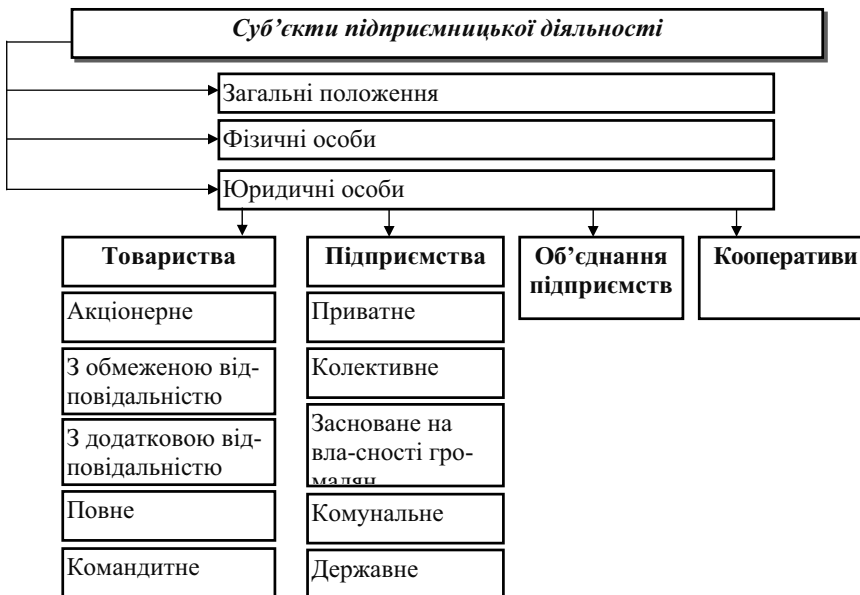
3. Підприємницьке право в Україні

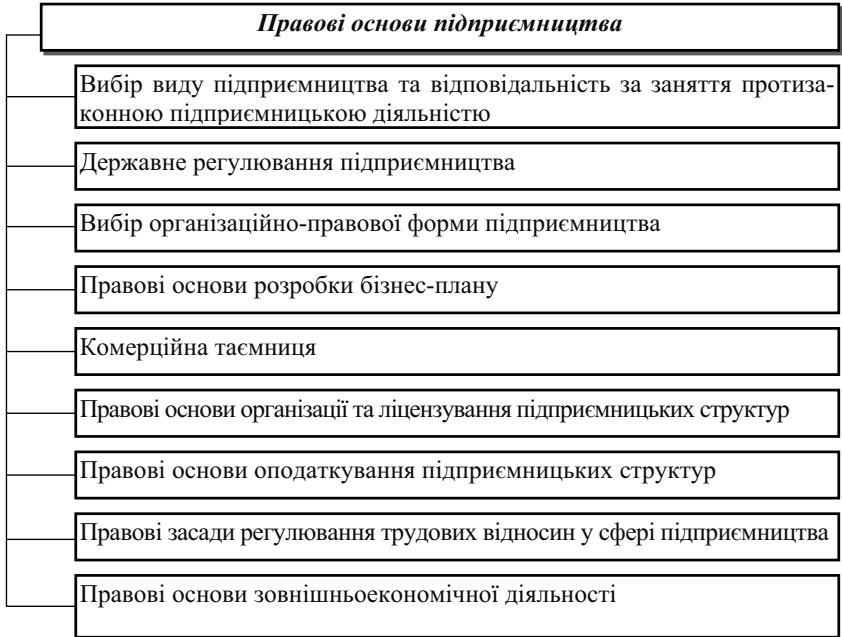
Поняття підприємницької діяльності

Підприємництвом вважається безпосередня, самостійна, систематична, на власний ризик діяльність із виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зафіксованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством.

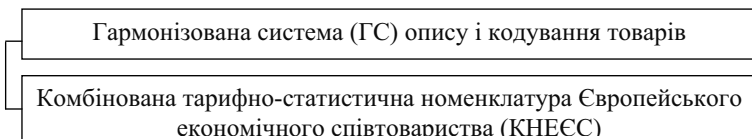
Види підприємницької діяльності



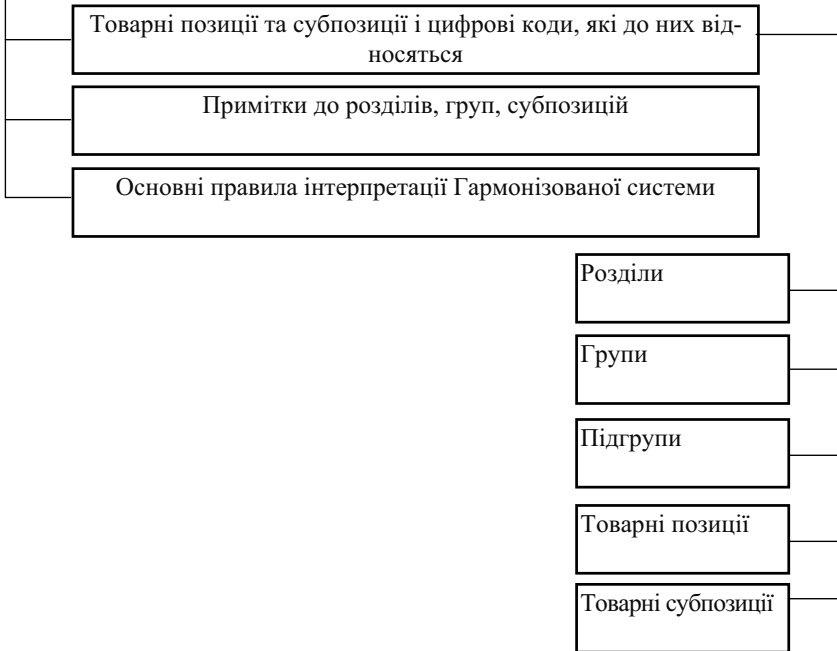




4. Товарна номенклатура ЗЕД та кодування інформації про товари



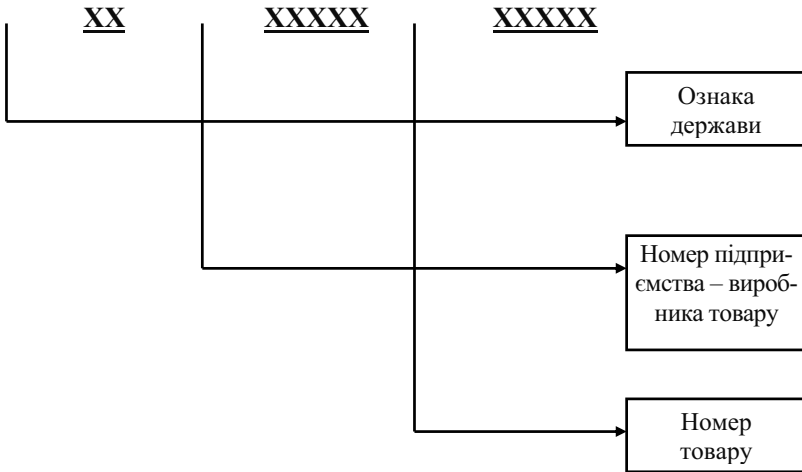
Міжнародна Конвенція про Гармонізовану систему опису та кодування товарів



Найбільш розповсюджені кодові системи



Штриховий код – це засіб передачі інформації про товар і його виробника на всьому шляху руху товару «виробник – продавець».



10.9. Базисні умови поставок та класифікація цін світового ринку

План

1. Базисні умови поставок.
2. Класифікація цін світового ринку.
3. Базисні умови постачання товарів «Інкотермс» і ціни.

Рекомендована література

1. *Румянцев А. П., Румянцева Н. С.* Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник.– К.: Центр навчальної літератури, 2004.– 377 с.
2. *Попов С. Г.* Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга: Учебное пособие.– М., 1997.– 176 с.

3. *Гребельник С. Г.* Основи зовнішньоекономічної діяльності. Опорний конспект лекцій. Навчально-методичне видання.– К.: Видавничий центр КНТЕУ.– 300 с.
4. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навчальний посібник: 2-е вид., доп. / За ред. А. І. Кредісова.– К.: ВІРА-Р, 2002.– 552 с.

Міні-лексикон: *базисні умови, поставка, ціна світового ринку, «Інкотермс», класифікаційна ознака, міжнародна торгова палата.*

1. Базисні умови поставок

Під базисними умовами поставок розуміються найбільш поширені умови обміну товарами та зобов'язання сторін здійснювати при цьому певні дії.

Міжнародна торгова палата випустила збірник тлумачень базисних умов «Інкотермс» з метою виключення протиріч між торговими партнерами в поняттях торгових звичаїв (додаток №1).

Імпортна ціна – це ціна товару, який ввозиться у країну із зовнішнього ринку і реалізується на внутрішньому ринку.

2. Класифікація цін світового ринку

<i>Класифікаційна ознака</i>	<i>Вид ціни</i>
За ступенем локалізації ринку	Світова ціна
	Внутрішня ціна
За характером зовнішньоторговельної операції	Експортна ціна
	Імпортна ціна
За характером реалізації	Оптова ціна
	Роздрібна ціна
В залежності від кон'юнктури ринку	Ціна продавця
	Ціна покупця
	Ціна рівноваги
В залежності від балансу інтересів суб'єктів трансакції	Ціна верхньої межі
	Ціна нижньої межі

За способом регулювання	Регульована ціна
	Фіксована ціна
	Вільна (ринкова) ціна
	Трансфертна ціна
За способом одержання інформації про ціни	Публічні ціни
	Розрахункові ціни
За формою торгівлі	Біржова ціна
	Аукціонна ціна
	Ціна торгів
	Ф'ючерсна ціна
	Контрактна ціна
За способом фіксації у контракті	Тверда ціна
	Рухлива ціна
	З наступною фіксацією
	Змінювана, змішана ціна
За територіальною ознакою	Єдина ціна
	Регіональна ціна
За терміном дії	Постійні
	Тимчасові
	Разові
В залежності від сфери товарного обігу	Ціна виробництва (або виробника)
	Оптова ціна на промислову продукцію
	Ціна на науково-технічну продукцію
	Ціна продукції будівництва
	Роздрібна ціна на товари масового попиту
	Тарифи вантажного та пасажирського транспорту
В залежності від порядку відшкодування транспортних та страхових витрат (згруповані відповідно до «Інко-термс»)	Група Е (ціна: EXW)
	Група F (ціни: FCA, FAS, FOB)
	Група C (ціни: CFR, CIF, CPT, CIP)
	Група D (ціни: DAF, DES, DEQ, DDU, DDP)
	Ринкова ціна
	Трансфертна ціна

3. Базисні умови постачання товарів «Інкотермс» і ціни

Група	Ціна...	Умови	Спосіб транспортування
<p>«E»</p> <p>включає умови, згідно з якими покупець одержує готовий до відправлення товар на складі (заводі продавця)</p>	<p>EXW</p> <p>франко-завод</p>	<p>покупець несе усі витрати і ризики, пов'язані з перевезенням товару з підприємства продавця до місця призначення</p>	<p>будь-який вид транспорту, включаючи змішаний</p>
<p>«F»</p> <p>містить умови, відповідно до яких продавець зобов'язаний доставити товар до транспортних засобів, зазначених покупцем</p>	<p>FCA</p> <p>франко-перевізник</p>	<p>продавець зобов'язаний поставити товар, що пройшов митне очищення для ввозу</p>	<p>будь-який вид транспорту, включаючи змішаний</p>
	<p>FAS</p> <p>вільний уздовж борта судна</p>	<p>продавець зобов'язаний розмістити товар уздовж борта судна на причалі в погодженому пункті. Митне очищення здійснює покупець</p>	<p>тільки морський і внутрішній водний транспорт</p>
	<p>FOB</p> <p>вільний на борту судна</p>	<p>продавець зобов'язаний розмістити товар на борту. Митне очищення здійснює покупець</p>	<p>тільки морський і внутрішній водний транспорт</p>
<p>«C»</p> <p>входять умови, за яких продавець має укласти договір перевезення, однак не несе ризику втрати або uszkodження товарів і додаткових витрат, пов'язаних з подіями, що виникли після відвантаження або відправлення товарів</p>	<p>CFR</p> <p>вартість і фрахт</p>	<p>продавець оплачує витрати і фрахт, а також здійснює митне очищення товару, але не несе ризику втрати або uszkodження товару</p>	<p>тільки морський і внутрішній водний транспорт</p>
	<p>CIF</p> <p>вартість, страхування і фрахт</p>	<p>обов'язки продавця аналогічні CFR, крім того він забезпечує морське страхування від ризику загибелі або uszkodження товару. Продавець укладає договір страхування і виплачує страхову премію</p>	<p>тільки морський і внутрішній водний транспорт</p>

	CPT перевезення оплачене до...	продавець оплачує фрахт за перевезення товару до визначеного місця призначення. Коли товар передано у розпорядження перевізника, усі ризики переходять до покупця. Продавець здійснює митне очищення товару	будь-який вид транспорту, включаючи змішаний
	CIP перевезення і страхування оплачені до...	продавець несе всі ті ж обов'язки, що і при CPT, а також він має забезпечити транспортне страхування ризиків під час перевезення. Продавець укладає договір страхування й оплачує премію	будь-який вид транспорту, включаючи змішаний
«D» входять умови, згідно з якими продавець несе всі ризики і витрати, пов'язані з до- ставкою ван- тажу в пункт призначення	DAF постачання на кордон	продавець зобов'язаний доставити товар, очищений від мита, у зазначений пункт на кордоні	сухопутний транспорт
	DES постачання із судна	продавець зобов'язаний доставити товар, не очищений від мита, у погоджений порт призначення, а також він несе ризики щодо доставки товару в зазначений пункт	тільки морський і внутрішній водний транспорт
	DEQ постачання з пристані	продавець несе усі витрати і ризики, включаючи сплату податків, мита та інших зборів, щодо доставки товару на причал у погодженому порту призначення	тільки морський і внутрішній водний транспорт

	<p>DDU постачання без оплати мита</p>	<p>продавець несе витрати і ризики, пов'язані з доставкою товару в погоджений пункт у країні-імпортері (крім сплати податків при ввезенні товару), а також витрати і ризики, пов'язані з виконанням митних процедур</p>	<p>будь-який вид транспорту, включаючи змішаний</p>
	<p>DDP постачання з оплатою мита</p>	<p>продавець несе всі ризики і витрати, пов'язані з ввезенням товару, включаючи оплату податків, мита та інших зборів, стягнутих при імпорті товару. Продавець доставляє товар у зазначений пункт у країні імпортері</p>	<p>будь-який вид транспорту, включаючи змішаний</p>

10.10. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності

План

1. Критерії і сутність класичних теорій оцінки ефективності ЗЕД.
2. Методологія визначення головних показників економічної ефективності зовнішньої торгівлі.
3. Розрахунок економічної ефективності здійснення зовнішньоторговельних операцій.
4. Показники ефективності ЗЕД.
5. Методи оцінки виробничо-господарської діяльності суб'єктів ЗЕД.

Рекомендована література

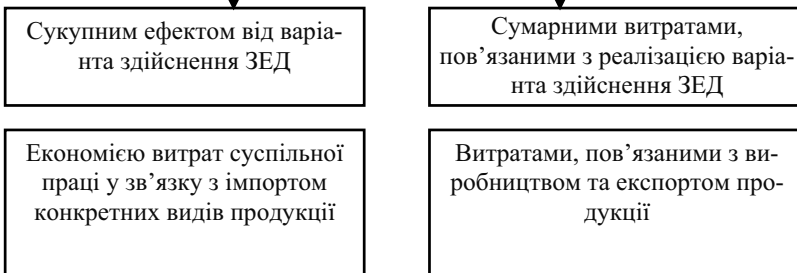
1. *Гребельник С. Г.* Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник.– К.: Центр навчальної літератури, 2004.– 384 с.
2. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Опорний конспект лекцій. Навчально-методичне видання/Укладачі: О. П. Гребельник, Т. І. Гасюк та ін.– К.: Видавничий центр КНТЕУ. 2003.– 300 с.
3. *Румянцев А. П., Румянцева Н. С.* Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник.– К.: Центр навчальної літератури, 2004.– 377 с.
4. Экономическая теория. Задачи, логические схемы, методические материалы/Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича: Учебник для вузов.– СПб.: Питер Ком, 1999.– 448 с.

Міні-лексикон: *критерії, ефективність, зовнішня торгівля, методи оцінки, вигаи від торгівлі, собівартість, витрати, виручка, зовнішньоторговельні операції.*

1. Критерії і сутність класичних теорій оцінки ефективності ЗЕД



Форма виявлення – різниця між:



Причини економії витрат суспільної праці при здійсненні ЗЕД

Розширення виробництва до розмірів, які є більшими, ніж обсяг ринку однієї країни, і призводить до його концентрації, яка дозволяє збільшити продуктивність праці

Незбігання національної та інтернаціональної вартості товарів, що виробляються у різних країнах, внаслідок диференціації рівнів продуктивності праці під впливом економічних, природних, соціальних, історичних та інших факторів

Теоретичною основою оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності є класичні теорії зовнішньої торгівлі А. Сміта та Д. Рікардо

Теорія „абсолютних переваг” А. Сміта

Теорія „порівняльних переваг” Д. Рікардо

Сутність теорій полягає в тому, що

країна отримає вигоду від зовнішньої торгівлі, якщо буде експортувати товари, які вона виробляє з меншими затратами (у виробництві яких вона має абсолютні переваги), і імпортує ті товари, витрати на виробництво яких в цій країні вищі, ніж в інших країнах

країна отримає вигоду від зовнішньої торгівлі, якщо буде спеціалізуватися на виробництві та експортувати ті товари, які вона може виробляти з більш низькими затратами (у виробництві яких вона має порівняльні переваги) у порівнянні з іншими країнами, і, навпаки, імпортувати ті товари, у виробництві яких ця країна не має порівняльних переваг

Вигода від торгівлі – економічний ефект, який отримує кожна з країн, які беруть участь у зовнішній торгівлі, якщо кожна з них буде спеціалізуватися на торгівлі тими товарами, у виробництві яких вона має абсолютні або порівняльні переваги

2. Методологія визначення головних показників економічної ефективності зовнішньої торгівлі*

1. Виробнича собівартість експортної (імпортозамінної) продукції $V_{c_e}/V_{c_{i3}}$ (грн)

$$V_{c_e}/V_{c_{i3}} = C_{e/i3} \times K_{O_{e/i}} \\ \text{(внутрішня вартість)}$$

де: $C_{e/i3}$ – відпускна ціна одиниці експортної або імпортозамінної продукції, грн. /од.;

$K_{O_{e/i}}$ – кількість одиниць експорту або імпорту, одиниць.

2. Повна собівартість експорту (P_{c_e})

$$P_{c_e} = C_e \times K_{O_e} + H_{B_{e \text{ грн.}}}$$

де $H_{B_{e \text{ грн.}}}$ – накладні витрати в Україні при експорті продукції, грн.

3. Валютна виручка нетто від експорту продукції $V_{n.e}$

$$V_{n.e} = B_{\bar{b}.e} - H_{B_{\text{ін валюта}}}$$

де $B_{\bar{b}.e}$ – накладні витрати за кордоном при експорті продукції, ін. валюта.

$$B_{\bar{b}.e} = C_{\bar{b}.e} \times K_{O_e}$$

де $C_{\bar{b}.e}$ – ціна брутто (контракти) за експортовану одиницю продукції, ін. валюта/од.

* Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2004.– 377 с.

4. *Імпортна вартість B_i , ін. валюта*

$$B_i = (C_i \times K_{oi}) + H_{6_{ін.в.і.}}$$

де: C_i – фактура ціна одиниці імпортованої продукції (ціна контракту), ін. валюта/од.;

K_{oi} – кількість імпорту, од.

$H_{6_{ін.в.і.}}$ – накладні витрати за кордоном при імпорті продукції, ін. валюта.

5. *Виручка нетто від імпорту продукції $B_{н.і}$ грн.*

$$B_{н.і} = B_{6.і} - H_{6_{грн.і.}}$$

де: $B_{6.і}$ – виручка брутто від реалізації імпортованої продукції, грн.

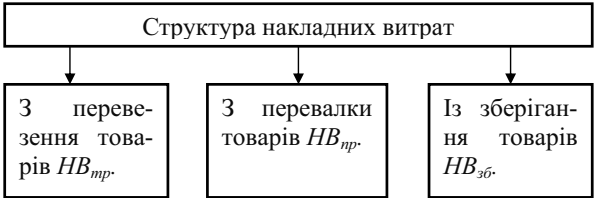
$H_{6_{грн.і.}}$ – накладні витрати в Україні при імпорті продукції, грн.

$$B_{6.і} = C_{6.і} \times K_{oi}$$

де: $C_{6.і}$ – ціна брутто на імпортовану продукцію (ціна реалізації за одиницю), грн/од.;

K_{oi} – кількість імпорту, од.

Накладні витрати при експорті/імпорті продукції в Україні та за кордоном можна визначити таким чином:



1) *Накладні витрати з перевезення товарів ($H_{в.тр.}$)*

$$H_{в.тр.} = K_6 \times P_{тр.} \times \Phi_{тр.} \times K_{тр.}$$

де: K_v – кількість (маса) вантажу;
 P_{mp} – радіус (відстань) перевезення;
 Φ_p – ставка перевезення;
 K_{mp} – коефіцієнт надбавки, засіб та умови перевезення.

2) *накладні витрати з перевалки товарів ($HB_{np.}$)*

$$HB_{np.} = K \times C_{m.np.} \times K_{nb.}$$

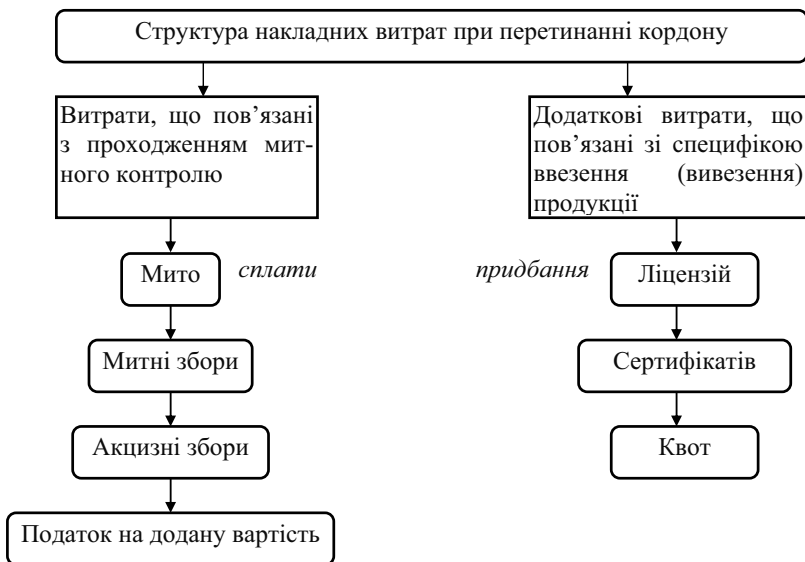
де: $C_{m.np.}$ – ставка за перевалку;
 K_{nb} – коефіцієнт надбавки за нестандартні та великі вантажі.

3) *Накладні витрати зі зберігання товарів $HB_{зб.}$*

$$HB_{зб.} = K_v \times T_{зб} \times C_{mзб.} \times K_{зб}$$

де: $T_{зб}$ – термін зберігання товарів;
 $C_{mзб}$ – ставка за зберігання товару;
 $K_{зб}$ – коефіцієнт надбавки за засіб зберігання товарів.

У разі експорту або імпорту продукції до структури накладних витрат додаються витрати, що пов'язані з митним перетинанням кордону.



3. Розрахунок економічної ефективності здійснення зовнішньоторговельних операцій*

Ефективність виробництва експортної продукції характеризує результат господарської діяльності підприємства при виробництві продукції на експорт

Порівняльна ефективність виробництва експортної продукції

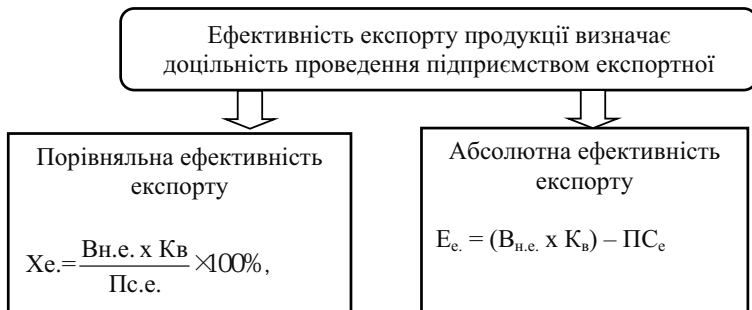
$$X_{вр.е} = \frac{Пс.е}{Вс.е} \times 100\%$$

Абсолютна ефективність виробництва експортної продукції

$$E_{вр.е} = Пс.е - Вс.е$$

де $X_{вр.е}$ та $E_{вр.е}$ – порівняльний та абсолютний показники ефективності виробництва експортної продукції.

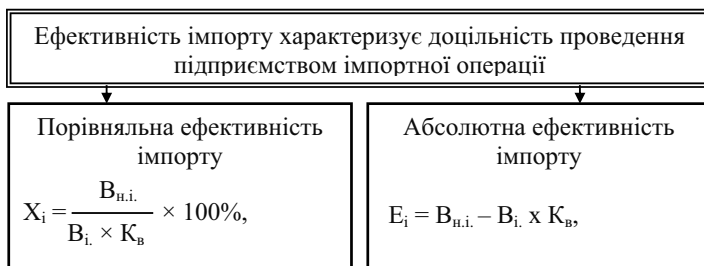
* Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2004.–377 с.



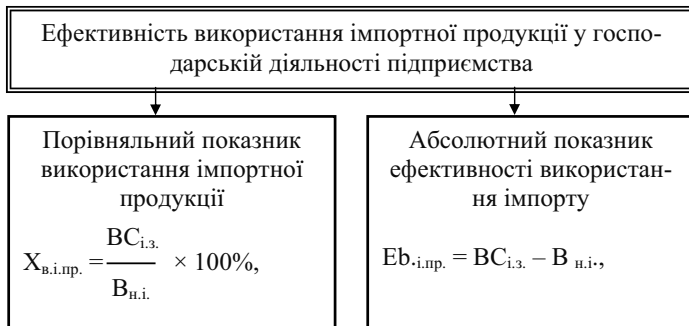
де: X_e та E_e – порівняльний та абсолютний показники ефективності експорту

K_B – валютний коефіцієнт перерахування національної валюти в іноземну (валютний курс), грн/ін. валюта.

$$K_B = \frac{\text{Ціна одиниці національної валюти}}{\text{Ціна одиниці іноземної валюти}}$$



де X_i та E_i – порівняльний та абсолютний показники ефективності імпорту.



де $X_{в.і.пр.}$ та $E_{в.і.пр.}$ – порівняльний та абсолютний показник ефективності використання імпоротної продукції.

Абсолютний ефект товарообмінних операцій підприємства; визначає доцільність проведення підприємством товарообмінної операції

$$E_{зт} = (B_{н.і.} - P_{сЕ}) + SK_{в.},$$

$$S = B_{н.е.} - B_{і.}$$

Порівняльний ефект товарообмінних операцій – визначає ефективність імпорту продукції, яка отримана в обмін з урахуванням ефективності експорту продукції в обмін, грн.

$$X_{зт} = \frac{B_{н.е.}}{B_{н.і.}} \times 100\%$$

Загальні показники економічної ефективності зовнішньої торгівлі взаємозумовлені, але їх використання повинно доповнюватись специфічними показниками, які враховують особливості проведення зовнішньоторговельних операцій.

Ефективність основних форм ЗЕД можна розрахувати, зокрема, використовуючи наступні формули.

$$1. \text{ Ефективність експорту} = \frac{\text{Прибуток, отриманий від експорту}}{\text{Загальні витрати, пов'язані з експортом}} \times 100$$

$$2. \text{ Ефективність імпорту} = \frac{\text{прибуток від імпорту}}{\text{витрати, пов'язані з імпортом}}$$

$$3. \text{ Ефективність імпорту} \\ \text{Нац. витрати, пов'язані з імпортом} - \\ E_i = \frac{\text{Витрати реальні, пов'язані з імпортом}}{\text{Витрати реальні, пов'язані з імпортом}} \times 100$$

$$4. \text{ Ефективність зовнішньоторговельного обороту.} \\ E_{\text{зто}} = E_E + E_I, \\ \text{де: } E_{\text{зто}} - \text{ефективність зовнішньоторговельного обороту;} \\ E_E - \text{ефективність експорту;} \\ E_I - \text{ефективність імпорту}$$

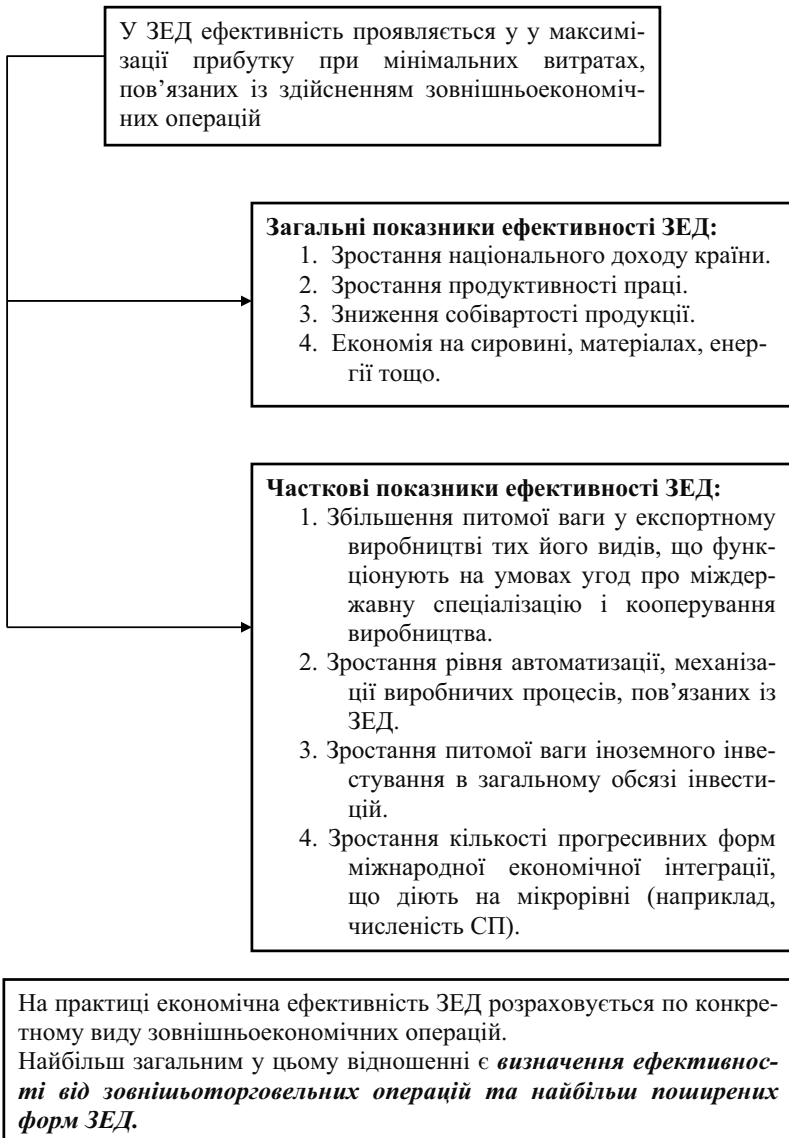
$$5. \text{ Ефективність зовнішньоторговельного обороту.} \\ E_{\text{зто}} = \frac{\text{Прибуток від зто}}{\text{Витрати, пов'язані з зто}} \times 100$$

$$6. \text{ Ефективність міждержавної спеціалізації виробництва} \\ \text{(EMCB).} \\ E_{\text{МСВ}} = C_o - C_i, \\ \text{де: } C_o - \text{собівартість продукції до укладання угоди про МСВ;} \\ C_i - \text{собівартість продукції після укладання угоди про МСВ}$$

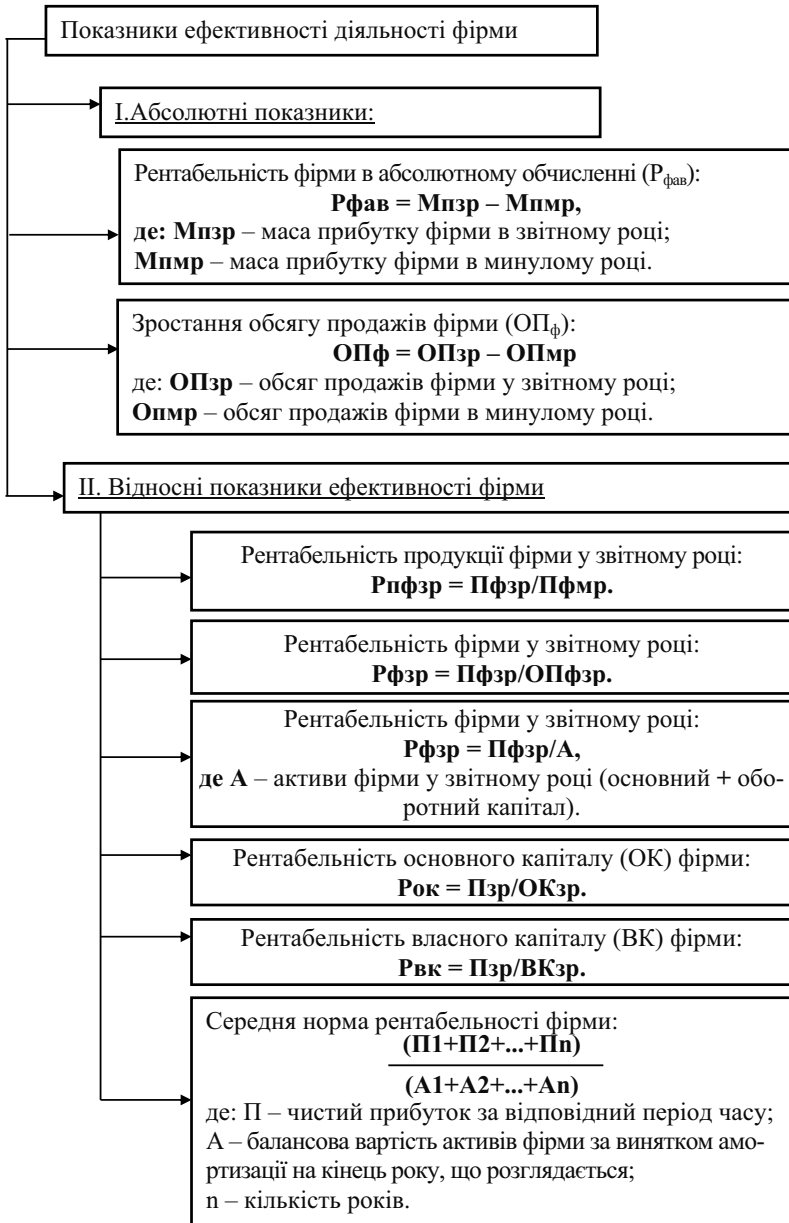
$$7. \text{ Ефективність СП (} E_{\text{сп}} \text{).} \\ \text{Прибуток}_{\text{сп}} = \frac{\text{Прибуток}_{\text{сп}}}{\text{Витрати}_{\text{сп}}} - \frac{\text{Прибуток національного} \\ \text{виробництва (підприємств)}}{\text{Витрати, пов'язані з нац. виробництвом} \\ \text{(діяльністю підприємства)}}$$

$$8. \text{ Економічна ефективність підприємства зі 100\% іноземним ка-} \\ \text{піталом (} E_{\text{ПК}} \text{) міждержавної спеціалізації виробництва (EMCB).} \\ E_{\text{ПК}} = \frac{\text{Прибуток від іноз.капіталу}}{\text{Витрати}_{\text{ПК}}} - \frac{\text{Прибуток нац.виробництва підприємства}}{\text{Витрати, пов'язані з нац.виробництвом} \\ \text{(діяльністю національного підприємства)}}$$

4. Показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності



5. Методи оцінки виробничо-господарської діяльності суб'єктів ЗЕД



Показники обсягу продажу продукції

Ефективність діяльності фірми ($E_{дф}$) по цьому напрямку:

$$E_{дф} = \frac{\text{Обсяг продажів в } i\text{-му році (ОПі)}}{\text{Активи фірми в } i\text{-му році}}$$

Коефіцієнт обертання оборотних активів ($K_{ооА}$):

$$K_{ооА} = \frac{\text{Обсяг продажів в } i\text{-му році}}{\text{Оборотні активи в } i\text{-му році}}$$

Коефіцієнт обертання матеріальних виробничих запасів ($K_{омвз}$):

$$K_{омвз} = \frac{\text{Обсяг продажів в } i\text{-му році}}{\text{Обсяг матеріальних виробничих запасів в } i\text{-му році}}$$

Рівень організації виробництва фірми ($P_{овф}$):

$$P_{овф} = \frac{\text{Обсяг продажів в } i\text{-му році}}{\text{Чисельність зайнятих в } i\text{-му році}}$$

Коефіцієнт обсягу продаж фірми по групах товарів:

$$K_{опф} = \frac{\text{ОП фірми по групам товарів у звітному році}}{\text{ОП фірми по групам товарів у минулому році}}$$

Загальний показник конкурентоспроможності фірми ($Kф$):

$$Kф = \frac{\text{Обсяг продажів в } i\text{-му році}}{\text{Матеріальні запаси в } i\text{-му році}} = 0; <1; >1.$$

Загальний показник конкурентоспроможності фірми ($Kф$):

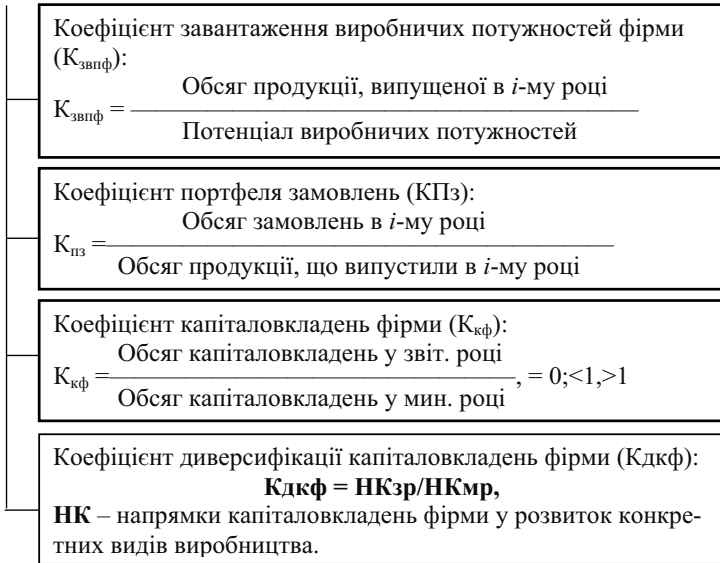
$$Kф = \frac{\text{Обсяг продажів в } i\text{-му році}}{\text{Нереалізована продукція в } i\text{-му році}}$$

Коефіцієнт конкурентоспроможності фірми ($Kф$):

$$Kф = \frac{\text{Обсяг продажів в } i\text{-му році}}{\text{Дебіторська заборгованість в } i\text{-му році}}$$

яка означає:

- обсяг комерційного кредиту
- обсяг боргу, який належить фірмі в i -му році



Показники фінансового стану фірми

Коефіцієнт капіталізації прибутку ($K_{кп}$):

$$K_{кп} = \frac{\text{Прибуток, що йде на накопичення в } i\text{-му році}}{\text{Обсяг акціонерного капіталу фірми в } i\text{-му році}}$$

Коефіцієнт фінансового стану фірми ($K_{фф}$):

$$K_{фф} = \frac{\text{Власний капітал фірми в } i\text{-му році}}{\text{Заборгованість фірми в } i\text{-му році}}$$

Нормальна робота фірми >50 %.

Коефіцієнт фінансового стану фірми ($K_{фф}$):

$$K_{фф} = \frac{\text{Загальна заборгованість фірми в } i\text{-му році}}{\text{Власний капітал фірми в } i\text{-му році}}$$

Повинен бути <1

Коефіцієнт фінансового стану фірми ($K_{фф}$):

$$K_{фф} = \frac{\text{Власний капітал фірми в } i\text{-му році}}{\text{Реальний основний капітал в } i\text{-му році}}$$

Повинен бути >1

Коефіцієнт фінансового стану фірми ($K_{фф}$):

$$K_{фф} = \frac{\text{Сума загального боргового зобов'язання в } i\text{-му році}}{\text{Власний капітал фірми в } i\text{-му році}}$$

Повинен бути <1.

Показники фінансового стану фірми

Коефіцієнт капіталізації прибутку ($K_{кп}$):

Прибуток, що йде на накопичення в i -му році

$$K_{кп} = \frac{\text{Прибуток, що йде на накопичення в } i\text{-му році}}{\text{Обсяг акціонерного капіталу фірми в } i\text{-му році}}$$

Коефіцієнт фінансового стану фірми ($K_{фф}$):

Власний капітал фірми в i -му році

$$K_{фф} = \frac{\text{Власний капітал фірми в } i\text{-му році}}{\text{Заборгованість фірми в } i\text{-му році}}$$

Нормальна робота фірми >50 %.

Коефіцієнт фінансового стану фірми ($K_{фф}$):

Загальна заборгованість фірми в i -му році

$$K_{фф} = \frac{\text{Загальна заборгованість фірми в } i\text{-му році}}{\text{Власний капітал фірми в } i\text{-му році}}$$

Повинен бути <1

Коефіцієнт фінансового стану фірми ($K_{фф}$):

Власний капітал фірми в i -му році

$$K_{фф} = \frac{\text{Власний капітал фірми в } i\text{-му році}}{\text{Реальний основний капітал в } i\text{-му році}}$$

Повинен бути >1

Коефіцієнт фінансового стану фірми ($K_{фф}$):

Сума загального боргового зобов'язання в i -му році

$$K_{фф} = \frac{\text{Сума загального боргового зобов'язання в } i\text{-му році}}{\text{Власний капітал фірми в } i\text{-му році}}$$

Повинен бути <1.

ГЛОСАРІЙ

А

Абандон – відмова вантажо- або судновласника від своїх прав на застраховане майно на користь страхової організації для отримання від неї повної страхової суми.

Абсолютна перевага – у зв'язку з міжнародним поділом праці поняття означає здатність країни виробляти певний товар з нижчими порівняно з іншими країнами затратами.

Акцепт – згода на сплату (гарантування сплати) товару (послуги) або згода вступити в договір на запропонованих умовах.

Акцептний кредит – кредит, що забезпечений переказними векселями. Його одержують комерційні банки або зарубіжні кредитні установи у певному банку для фінансування, зокрема, імпортно-експортних операцій.

Акцептний дім – банк, надає позику, яка забезпечена переказними векселями.

Акцептант – особа, яка підписує платіжний документ, беручи на себе зобов'язання своєчасно його оплатити.

Активний платіжний баланс – баланс, при якому платежі певної країни менші за її надходження з-за кордону.

Активний торговельний баланс – баланс, у якому надходження перевищують платежі.

Адендум – додаток до договору, що змінює або доповнює ті чи інші його умови.

Аванс – гроші, що перераховують згідно з договором наперед, у рахунок наступних платежів за поставлені товари, надані послуги, виконані роботи.

Авізо – письмове банківське повідомлення клієнтові або іншому банкові про виконану розрахункову операцію або про зміни щодо стану взаємних розрахунків.

Агент – юридична або фізична особа, яка здійснює певні операції за дорученням іншої особи, за її рахунок і від її імені, а також забезпечує підготовку операцій, але без права підписання контрактів.

Авіанакладна – накладна на вантаж, що перевозиться літаком, яку видає перевізник вантажу його відправнику. В авіанакладній зазначаються перелік вантажів і зобов'язання щодо їх доставки в аеропорт призначення.

Алонж – додатковий аркуш, що додають до векселя для додаткових написів у разі, коли на вексельному бланку вони не вміщуються.

Арбітражне застереження – застереження, яке фіксується у зовнішньоторговельній угоді між експортером та імпортером і передбачає механізм вирішення суперечок, що можуть виникнути під час виконання контракту.

Автаркція – економічна політика, спрямована на створення замкнутої самодостатньої економіки; обмеження імпорту.

Аваль – вексельне гарантування, за яким особа, що його здійснює, бере на себе відповідальність перед власником векселя за виконання зобов'язань стосовно оплати цього векселя.

Акредитив – іменний цінний папір, що підтверджує право особи, на ім'я якої він виписаний, отримати в банку вказану в акредитиві суму грошей.

Акциз – вид непрямого податку на продукти масового споживання (цукор, тютюнові та лікєро-горілчані вироби та ін.), який підприємці включають у продажну ціну.

Б

Бартер – прямий безгрошовий обмін товарами або послугами, зумовлений валютним дефіцитом у міжнародних угодах.

Базовий фрахт – ціна транспортування вантажів, що встановлюється з урахуванням їх ваги або обсягу.

Базова ціна – ціна, на основі якої встановлюються ціни у сфері міжнародної торгівлі.

Баланс невидимої торгівлі – різниця між вартостями експорту й імпорту за невидимими статтями торгівлі, до яких, зокрема, належать вантажні і пасажирські перевезення, страхові, банківські та консалтингові послуги, продаж прав на об'єкти інтелектуальної власності тощо.

Банк-кореспондент – банк, який представляє інтереси іншого банку в певному місті або країні, виконуючи на договірній основі доручення з розрахунків своїх клієнтів.

Баланс поточних операцій – різниця між обсягами експорту та імпорту товарів, послуг і грошових переказів певної країни у визначений момент часу. Не враховує операції з фінансовими активами і зобов'язаннями.

Безмитне ввезення – імпорт товарів, на які не накладається мито.

Блукаюче судно – судно, що виконує випадкові, а не регулярні перевезення.

Безконкурентний контракт – контракт, що укладається у результаті прямих переговорів з однією фірмою.

Бракераж – огляд товарів офіційними товарознавцями з метою визначення їх якості, сортності, придатності для застосування тощо.

Боргове зобов'язання – документ, який позичальник видає кредиторіві, отримуючи позику.

Бортовий коносамент – документ, що засвідчує прийняття вантажу на борт судна.

Боніфікація – доплата до ціни товару, якщо фактична його якість перевищує передбачену договором, стандартом або технічними умовами; повернення податків, стягнених з експортованих товарів.

Бульйонізм – валютна політика меркантилістів, що передбачала безпосереднє регулювання державою операцій з іноземною валютою та банківськими металами з метою підтримання сприятливого платіжного балансу.

Бум – короткочасне піднесення промисловості, торгівлі або інших сфер господарства.

Брокер – посередник при укладенні угод між покупцями і продавцями цінних паперів, товарів, валют та інших цінностей на фондових і товарних біржах, валютних, страхових і фрахтових ринках.

Борговий капітал – кошти, запозичені для фінансування підприємницьких операцій.

В

Вантажний двір – товарна станція, що виконує функції приймання та відправлення вантажів.

Вантаж, упакований у мішки – товари, що упаковуються у мішки, виготовлені з натурального, синтетичного або штучного матеріалу.

Валоризація – цілеспрямоване підвищення ціни товару, курсу цінних паперів тощо, здійснюване за допомогою спеціальних державних заходів.

Валовий внутрішній продукт – річна вартість кінцевого продукту, створеного у певній країні.

Валовий національний борг – сумарна заборгованість уряду.

Валовий національний продукт – ринкова вартість усіх товарів і послуг, вироблених (наданих) у певній країні впродовж року.

Валютний опціон – право вибору альтернативних валютних умов зовнішньоторговельного контракту.

Валютний курс – вартість певної валюти стосовно іншої.

Валюта – грошова одиниця будь-якої країни, грошові знаки інших держав, а також кредитні та платіжні документи, які виражені в іноземних грошових одиницях і можуть бути використані при міжнародних розрахунках.

Валюта угоди – валюта, що використовується при укладенні зовнішньоторговельної угоди.

Валютне застереження – умова у міжнародному контракті щодо перегляду суми платежу пропорційно зміні курсу валют цього контракту.

Валовий чартер – вид фрахтування, за яким судновласник оплачує вантажно-розвантажувальні роботи.

Вартісний тариф – розмір тарифу на імпортований товар, що встановлюється як відсоток від декларованої вартості відповідного товару.

Варант – свідоцтво про прийняття товару на зберігання, яке дає право його власникові одержувати позику під заставу цього товару; вид цінних паперів, що дає право власникові облігацій або привілейованих акцій купувати звичайні акції за наперед визначену ціну.

Вирішення суперечок у судовому порядку – механізм вирішення міжнародних торговельних суперечок у судовому порядку.

Виключна ліцензія – ліцензія, що надається одному ліцензіату на право використання об'єкта інтелектуальної власності.

Вільна торгівля – політика державного невтручання у сферу міжнародної торгівлі (фритредерство). Вважається, що міжнародна торгівля має формуватися на основі вільної гри стихійних сил попиту і пропозиції на міжнародному ринку.

Відкритий рахунок – різновид зовнішньоторговельних рахунків. Товари та супровідні документи при цьому надсилаються безпосередньо іноземному покупцеві, оплата виконується протягом обумовленого терміну.

Вексель – борговий документ установленого законом зразка про обов'язкову сплату боржником певної суми грошей у вказаний строк.

Випадковий демпінг – вивезення з країни і продаж за кордон тимчасових надлишків товарів. Відбувається не на постійній основі.

Видимі статті торгівлі – торгівля матеріальними товарами.

Відплив капіталу – міжнародний рух капіталу з однієї країни до іншої з метою уникнення втрат та (або) одержання прибутку від такої операції.

Г

ГАТС – Генеральна угода з торгівлі послугами (укладена у 1994 р.), є першою багатосторонньою угодою, мета якої – лібералізація міжнародної торгівлі послугами.

ГАТТ – Генеральна угода з тарифів і торгівлі, є першою багатосторонньою економічною угодою (укладена у 1947 р.), що містить права і зобов'язання країн-учасниць щодо лібералізації світової торгівлі товарами.

Генеральний підрядник – юридична особа, в тому числі іноземна, яка спроможна виконати замовлення, передбачене умовами торгів (тендерів). Генеральний підрядник відповідає за реалізацію проекту, виконуючи роботи власними силами або залучаючи субпідрядників.

Генеральна експортна ліцензія – ліцензія щодо тих експортних товарів, на які не поширюється спеціальна експортна ліцензія.

Глобальний маркетинг – реалізація стандартних товарів у глобальному масштабі. Такі товари потребують незначної адаптації до регіональних або місцевих умов.

Галузева торговельна угода – двостороння або багатостороння міжнародна угода, що стосується певної галузі економіки.

Гнучкий валютний курс – відомий ще як змінюваний. Ситуація, за якої валютні курси різних світових валют вільно коливаються залежно від попиту і пропозиції цих валют.

Гарантія – передбачене законом або певною угодою зобов'язання, за яким юридична особа відповідає перед кредиторами у разі невиконання боржником своїх зобов'язань.

Гармонізована система опису і кодування товарів – міжнародні правила класифікації та статистичної інформації щодо товарів,

які надходять у міжнародну торгівлю. Розроблена у рамках Ради митного співробітництва. Містить 21 розділ, 96 глав, 5019 позицій.

«Гарячі» гроші – міжнародний рух капіталів, передусім короткотермінового характеру, спричинений спекулятивними намірами їх власників (які враховують, наприклад, відмінність у відсоткових ставках у різних країнах).

Гарантійний контракт – документ, який передбачає відповідальність підрядника за експлуатаційні якості поставленої продукції, її ремонт та заміну.

Грабіжницький демпінг – продаж товарів на іноземних ринках за нижчими, ніж на ринку країни-експортера, цінами з метою витіснення з цього ринку національних та іноземних конкурентів.

Д

Двосторонній кліринг – спосіб розрахунків між двома країнами у сфері міжнародної торгівлі, за якого платежі здійснюються через центральні банки відповідних країн, що сприяє посиленню контролю за використанням валюти і збалансованості експорту й імпорту.

Двостороння торгівля – торгівля, що передбачає взаємні поставки з метою досягнення торговельного балансу.

Диспаша – документ, який містить розрахунок збитків від аварій, що припадають на вантажі, судно і фрахт відповідно до їх вартості й розподіляються між вантажовласником і судновласником.

Дефолт – відмова держави, юридичної або фізичної особи в односторонньому порядку від своїх боргових зобов'язань.

Делькреде – додаткова угода до комісійного договору, згідно з якою комісіонер за окрему винагороду бере на себе відповідальність перед комітентом за виконання договору третьою особою.

Делівері – ордер-документ, що відіграє роль пайового коносаменту і містить розпорядження про передачу певній особі частини вантажу, перевезеного судном згідно з коносаментом.

Демередж – відшкодування втрат судновласникові вантажовласником (фрахтувальником) за затримку судна в порту понад обумовлений чартером час.

Дефіцит торговельного балансу – переважання вартості імпорту товарів і послуг над вартістю експорту у певній країні упродовж року.

Диспач – винагорода, яку встановлює судновласник фрахтувальникові за дострокове навантаження або розвантаження судна.

Документарне інкасо – інкасо фінансових документів, що супроводжується комерційними документами; інкасо лише комерційних документів.

Доларовий стандарт – світова валютна система, за якої долар відіграв роль міжнародної валюти, не маючи для цього забезпечення золотом.

Дедвейт – повна вантажопідйомність судна; маса всіх вантажів, які може прийняти судно. До дедвейту належать маса корисного вантажу, суднових запасів (палива, води, провізії), екіпажу та інших змінних у процесі експлуатації судна вантажів.

Дефіцит платіжного балансу – перевищення платежів країни над їх надходженнями до країни.

Дилер – член фондової біржі, який бере участь у біржових торгах від власного імені та власним коштом.

Дебентура – свідоцтво митниці на повернення сплаченого мита.

Демпінг – вивезення товару з країни і продаж його за кордоном за цінами нижчими, ніж усередині країни.

Девіз – засіб платежу, як правило, в іноземній валюті, за допомогою якого здійснюють міжнародні розрахункові операції. До девізів належать перерахунки, чеки, акредитиви, платіжні доручення, векселі, іноземні банкноти та іноземні монети.

Джобер – біржовий клерк; дилер Лондонської фондової біржі, який на відміну від дилерів більшості бірж не має права виконувати функції брокера і безпосередньо здійснювати операції з клієнтами, які не є членами біржі.

Добровільна експортна квота – кількісні обмеження експорту відповідного товару, що встановлюються країною добровільно.

Дозвіл на огляд – дозвіл, що надається митними органами на розвантаження імпортованих товарів з метою їх огляду митниками.

Дозволити зробити – наукова концепція, прихильники якої вважають, що ринкова економіка найефективніше функціонує тоді, коли відсутнє втручання держави і економіку регулюють ринкові сили.

Домашній папір – вексель, що виставляється й акцептується фірмами однієї групи, наприклад у межах транснаціональної корпорації.

Дочірнє підприємство – підприємство, що контролюється материнською компанією.

Дружній коносамент – документ, що перевізник видає власникові вантажу ще до одержання вантажу, засвідчуючи зобов'язання передати цей вантаж у порту призначення вантажоодержувачу.

Е

Ембарго – заборона вивезення або ввезення іншими державами товарів, цінностей тощо, а також затримання суден, вантажів та іншого майна, що належить іншій державі.

Екзекватура – виконання у певній країні судового рішення, прийнятого в іншій країні.

Експортна диверсифікація – розширення номенклатури експортних товарів і послуг.

Експортні дома – компанії, що продають практично необмежену номенклатуру товарів.

Експортне страхування – страхування ризику неповернення наданого кредиту, а також зобов'язання сплатити замість іноземного покупця.

Експортна ліцензія – документ, що дозволяє експортувати певні товари загалом за кордон або до окремих країн світу.

Експортні обмеження – обмеження, що запроваджуються країною-експортером на вивезення товару до певної країни, переважно на прохання останньої.

Експортні субсидії – різноманітні форми державних виплат і пільг, що надаються експортерам з метою зміцнення їх конкурентних позицій на зарубіжних ринках.

Експортний тариф – податок або мито на товари, що експортуються з певної країни.

Експортна вартість – вартість товару, що пропонується для експорту.

Експорт капіталу – вивіз капіталів з певної країни, що враховується за статтями платіжного балансу, на яких фіксується міжнародний рух капіталу.

Є

Євровалюта – сукупна назва стійких валют, що нагромадились у банках європейських країн і використовувались для розрахунків за межами країн – емітентів цих валют.

Європейська валютна одиниця – валютна одиниця Європейського Економічного Співтовариства, що з'явилася у 1979 р. замість

європейської розрахункової одиниці, запровадженій у 1974 р. Використовувалась для визначення центральних курсів валют країн – членів ЄЕС і була засобом розрахунків між валютними органами країн співтовариства. Скасована після запровадження 1 січня 1999 р. валютної одиниці «євро».

Європейська валютна одиниця – євро – офіційна одиниця розрахунків Європейського співтовариства. Вона розраховується шляхом співвідношення валют країн – членів ЄС і є центральною ланкою Європейської валютної системи. Рахунки цієї системи виражаються в ЄВРО. Банківські рахунки, як і перекази здійснюються в ЄВРО.

3

Замкнута валюта – валюта певної країни, обмін якої на іноземну валюту заборонений у законодавчому порядку.

Захисне застереження – застереження, що фіксується у зовнішньоекономічному контракті з метою передбачення можливих змін його початкових умов.

Заборонний тариф – високий податок на імпортовані у країну товари, що застосовується, коли обсяг відповідних товарів перевищує встановлену межу.

Загальний тариф – тарифна шкала, для якої характерна єдина ставка мита для конкретного товару незалежно від країни його походження.

Загальні квоти – вартісні або кількісні обсяги імпортованих (експортованих) певною країною товарів протягом визначеного періоду.

Заміщення імпорту – політика, спрямована на скорочення експорту товарів за рахунок розширення їх внутрішнього виробництва.

Запобіжні заходи – дії урядів країн світу, які запроваджуються у сфері міжнародної торгівлі в односторонньому порядку, якщо імпорт товарів завдає значної шкоди відповідним галузям національної промисловості.

Зворотна боніфікація – знижка з ціни постаченого товару, якщо фактична його якість нижча за передбачену договором.

Зелена етикетка – етикетка, якою маркуються товари, що вважаються безпечними для навколишнього середовища.

Знак походження – знак, яким позначається виріб або його упаковка і який вказує країну, де відповідний товар було виготовлено.

Зовнішній вексель – вексель, що виставляється в певній країні, але підлягає сплаті в іншій.

Зовнішня облігація – облігація, що випускається для погашення її за кордоном. Як правило, деномінується у валюті покупця.

Зона вільної торгівлі – форма регіональної економічної інтеграції, коли країни-члени скасовують взаємні торговельні бар'єри, водночас зберігаючи за собою право дотримуватися незалежної торговельної політики стосовно держав, які не належать до одного угруповання.

Золотозлитковий стандарт – валютний режим, який передбачає такі умови: золото зберігається державою у золотих злитках, а не у вигляді монет; золото у країні не перебуває в обігу; золото може використовуватися з промисловою метою та у міжнародних розрахунках.

Золотодевізний стандарт – валютний режим, коли гроші окремих країн конвертуються в золото в інших країнах за фіксованою ціною.

Зручний прапор – прапор реєстрації судна у країні, яка характеризується вигідним для судновласників податковим і трудовим законодавством. Відомий ще як «дешевий прапор». У міжнародному торговельному мореплаванні – це прапор країни реєстрації судна, в якій його власник не є резидентом.

I

Імпортний лізинг – вид лізингу, за яким обладнання купується в іноземній фірми та надається в оренду вітчизняним підприємствам.

Імпортна ліцензія – дозвіл, що надається на визначений термін відповідним державним установам на право здійснення певних імпорتنих операцій у банківській, торговельній та інших сферах.

Імпортні обмеження – заходи (наприклад, імпорتنі депозити, ліцензії, квоти), що застосовуються для скорочення або регулювання імпорту.

Іноземна валюта – валюта будь-якої іноземної держави, яка є в ній законним платіжним засобом.

Інтервенційна валюта – іноземна валюта, яка використовується компетентними органами певної країни, щоб за допомогою офіційного обмінного механізму забезпечити коливання валютного курсу в допустимих межах.

Ісламська банківська справа – банківська діяльність, що не передбачає виплати відсотків за надані кредити.

Імпортний депозит – задаток, що вносить імпортер на певний термін. Є інструментом обмеження імпорту та посилення державного контролю за ним.

Імпортне мито – своєрідний податок, що запроваджується урядами на товари, які ввозяться до відповідних країн.

К

Карт-бланш – чистий бланк, підписаний особою, яка надає іншій особі право заповнити його; необмежені повноваження довірителя своєму представнику (агенту) для виконання дій.

Квота – обсяг дозволеного експорту або імпорту певних товарів. Є засобом державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Кількісні обмеження експорту – нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі, що передбачають встановлення обсягів експортованих товарів.

Кліринг – розрахунок без оплати готівкою за виконані роботи, продані товари через зарахування взаємних зустрічних платіжних вимог сторін, які беруть участь у цьому.

Кліринговий союз – об'єднання центральних банків країн – учасниць клірингового союзу, система безготівкових розрахунків якого ґрунтується на зарахуванні позитивних і негативних сальдо зовнішньоторговельних операцій.

Ключові валюти – валюти, що широко використовуються як резервні, зокрема в обмінних операціях.

Ксенофобія – вороже, нетолерантне ставлення до всього чужого, іноземного. У сфері міжнародної торгівлі означає дискримінацію товарів і послуг іноземного походження.

Комерційні папери – чеки, векселі, депозитні сертифікати, що використовуються у комерційній діяльності.

Комбінований коносамент – документ, що видається власником вантажу у разі перевезення товарів більш ніж одним перевізником і, часто, кількома видами транспорту.

Комбінований перевізник – перевізник, який здатний транспортувати різноманітні вантажі.

Котирування – визначення біржового курсу цінних паперів, іноземної валюти, товарів.

Компенсаційний кредит – кредит банку або іншого фінансового інституту, що надається за рахунок іншого кредиту, наприклад, на підставі документів імпортера відкривається кредит експортеру.

Компенсаційна позика – угода про надання позики в іноземній валюті в обмін на позика у національній валюті.

Коносамент – документ, що містить контрактні умови, укладені вантажовідправником і перевізником. Розглядається як титул власності на відповідний вантаж і як договір перевезення та є розпискою про одержаний для перевезення вантаж.

Компенсаційна угода – угода про взаємні поставки товарів однакової вартості.

Компенсаційне мито – мито, що стягується понад звичайне ввізне мито, наприклад, з метою боротьби з демпінгом.

Конкурентний перелік – документ про різноманітні техніко-економічні показники та умови реалізації експортованого або імпортованого товару.

Концесія – договір, на підставі якого уряд або місцеві органи самоврядування передають на певних умовах чужоземцям або іншим державам право експлуатації лісів, надр, підприємств тощо, а також підприємство, організоване на основі такого договору.

Кон'юнктура – сукупність ознак, що характеризують стан економіки (ринку) протягом конкретного періоду.

Консигнація – форма комісійного продажу товарів, за якої їх власник (консигнант) передає комісіонерові (консигнатору) товар для продажу зі складу комісіонера.

Консигнант – власник товару, який продає його за кордон через комісіонера (консигнатора).

Контокорент – єдиний рахунок, який банк відкриває клієнтові і на якому враховуються всі операції банку з клієнтом; основними серед них є позикові.

Контрабанда – протизаконне перевезення через державний кордон товарів, валютних цінностей тощо, а також товари і цінності, що незаконно перевозять через кордон.

Конвертована валюта – валюта, яку можна вільно продавати і купувати у процесі обміну на інші валюти.

Короткий коносамент – коносамент, який на відміну від звичайного не містить детального викладу умов перевезення, а лише посилається на них.

Купуй вітчизняне – політика, за якої вітчизняним постачальникам товарів і послуг створюються вигідніші умови, ніж іноземним.

Л

Лізинг – довготермінова оренда обладнання, машин, споруд, транспортних засобів, як правило, з подальшим викупом. Є способом фінансування інвестицій та активізації збуту, що базується на збереженні прав власності на товар за орендодавцем.

Ліцензія – дозвіл, який надається на певний термін відповідними державними установами на право здійснення окремих операцій у банківській, торговельній та інших сферах, а також надання права іншій особі або організації використовувати запатентовані винаходи, технології, інформацію тощо.

Ліцензіат – особа, яка купує у власника об'єктів інтелектуальної власності право на їх використання за певних умов.

Ліцензіар – особа, яка видає ліцензію на використання своїх об'єктів інтелектуальної власності.

Лінійні перевезення – морські та океанські рейсові перевезення вантажів і пасажирів між портами різних країн.

Ліхтерування – перевезення вантажів ліхтерами та (або) баржами.

М

Макіладорас – монтажні заводи у Мексиці неподалік від кордону з США, що належать американському капіталу.

Материнська компанія – головна компанія транснаціональної корпорації.

Меморандум – перелік у страхових полісах випадків (особливо при морських перевезеннях), коли страхувач не бере на себе відшкодування збитків.

Міжнародна імпортна ліцензія – угода про імпорт товарів з певної країни у разі їх реекспорту до третьої країни.

Міжнародна товарна угода – угода між виробниками певного товару (як правило, сировинного) про контроль за його експортом з метою стабілізації цін на відповідний товар.

Місцева частка – частка у вартості конкретних товарів, виготовлених у певній країні, що припадає на внутрішні фактори виробництва.

Митна декларація – документ, що містить інформацію про речі, які переміщують через кордон.

Мито – податок, який стягується митними органами у разі ввозу товару (як правило імпортного) через митний кордон країни.

Митний тариф – перелік видів мита, встановлених урядом для експортованих та імпортованих товарів.

Митна оцінка – оцінка митними властями вартості імпортованих товарів з метою стягнення ввізного мита.

Множинний валютний курс – використання певною країною кількох валютних курсів для різних операцій.

М'яка валюта – валюта, яка через встановлений за нею контроль має обмежені можливості для конвертації в інші валюти.

Н

Надмірна торговельна діяльність – брак оборотного капіталу у прибутковій фірмі для здійснення платежів (криза ліквідності).

Насипний вантаж – вантаж, що не упаковують та не розміщують у контейнерах.

Національний експорт – експорт країною товарів, виготовлених на підприємствах, розташованих на її митній території.

Національний режим – режим, коли юридичним і фізичним особам, а також особам без громадянства у певній країні надаються такі самі права й обов'язки, що і власним юридичним та фізичним особам.

Нація найбільшого сприяння – торговельний режим, який означає, що країни, яким надано такий режим, мають однакові права.

Нетарифні бар'єри – у сфері міжнародної торгівлі означає всі інші, крім тарифних, бар'єри. Наприклад, ліцензування, ембарго, фітосанітарні стандарти, квоти тощо.

Нотифікація – повідомлення власником векселя (векселетримачем) векселедавця про опротестування виданого ним векселя.

О

Океанський коносамент – документ, що засвідчує передачу експортером вантажу перевізнику для його перевезення за кордон. Є документом для інкасо.

Оферта – пропозиція про укладення угоди з детальним зазначенням її умов.

Офсетна угода – стосується зустрічної торгівлі і передбачає можливість інвестування з боку контрагента замість плати за товари або послуги.

Обмежений імпортер – країна, уряд якої добровільно (точніше «вимушено добровільно») обмежує експорт своїх товарів до іншої країни або групи країн.

Обмежувальна ділова практика – дії суб'єктів господарювання, спрямовані на обмеження вступу до ринку інших суб'єктів господарювання.

Овердрафт – особлива форма надання короткотермінового кредиту клієнту банку у разі, коли розмір платежу перевищує залишок коштів на банківському рахунку клієнта.

Онкольний кредит – короткостроковий комерційний кредит, який необхідно повернути позичальнику за першою вимогою кредитора.

Очищення від мита – сплата мита за імпортовані до певної країни товари та одержання сертифіката, що це підтверджує.

П

Паушальний платіж – платіж за ліцензійною угодою, що сплачується без поділу його на окремі частини, одноразово.

Паушальний чартер – сума, що сплачується фрахтувальником судновласникам незалежно від того, чи завантажене судно або його частина.

Палубний коносамент – документ, що засвідчує прийняття і розміщення вантажу на палубі з урахуванням його специфіки.

Паралельне експортування – здійснюваний експортером до певної країни експорт товару, на імпорт якого має ексклюзивні (виключні) права дистриб'ютор з цієї країни.

Переказний вексель – цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання боржника сплатити після закінчення вказаного терміну визначену суму грошей зазначеній у векселі особі або іншому пред'явникові.

Передбачуваність – сплата за діловими зобов'язаннями до обумовленого у контракті терміну.

Платіжний баланс – підсумкова різниця між валютними надходженнями і платежами певної країни за рік.

Подвійне оподаткування – ситуація, за якої транснаціональна компанія сплачує податки у країні, де були одержані доходи, і в країні, де розміщується штаб-квартира.

Протекціоністський тариф – тарифна шкала, для якої характерні такі ставки мита, що захищають вітчизняних виробників від конкуренції з боку зарубіжних товарів.

Пролонгація – продовження терміну чинності договору, угоди, векселя, позики, повноважень.

Податкова гавань – встановлення низьких податків (або повне звільнення від них) на прибутки іноземних компаній.

Прискорене скасування митних тарифів – відбувається за домовленістю між зацікавленими державами відповідно до міжнародних угод.

Преперенційний тариф – тарифна шкала, для якої характерні пільгові ставки для товарів, імпортованих з певних країн.

Первинний товар – товар, що не був підданий первинній переробці.

Принципал – юридична особа, від імені якої діє посередник; основна особа (боржник) у борговому зобов'язанні; особа, що бере участь в угоді за свій рахунок.

Попередній депозит – певна сума грошей, депонована імпортером у банку країни імпорту, як умова імпорту. Сума, як правило, визначається як частка вартості імпорту.

Придбання векселів – придбання переказних векселів у міжнародних розрахунках.

Преміальна знижка – додаткова цінова знижка, що надається за умовами контракту або постійним чи великим оптовим покупцям за встановлені річні обсяги придбаних ними товарів.

Перевізник – фізична або юридична особа, яка забезпечує перевезення пасажирів і вантажів.

Плаваюча валюта – валюта, курс якої щодо певної іноземної валюти нестабільний і залежить від дії ринкового механізму.

Податкова субсидія – субсидія, яку уряд надає виробникам або постачальникам товару за рахунок зменшення або скасування податку на його продаж.

Порівняльна перевага – доцільність експорту певною країною тих товарів, які вона виробляє з відносно меншими затратами.

Претензії – скарга, заява покупця, подана через невиконання або неналежне виконання умов контракту.

Р

Рахунок-фактура – документ, який продавець випишує на ім'я покупця для оплати куплених товарів, виконаної роботи або наданих послуг.

Ремісія – знижка, яку постачальник робить платникові для округлення суми платежу; звільнення від штрафу, податку.

Римеса – платіжний документ (тратта, чек, грошовий переказ) в іноземній валюті, який купується боржником за національну валюту в третьої особи і пересилається його іноземному кредиторі для погашення заборгованості.

Рентинг – короткотермінова оренда обладнання та машин без права їх подальшого придбання.

Резервна валюта – міжнародно визнана валюта, що використовується багатьма країнами світу для виконання фінансових зобов'язань перед іншими країнами.

Референція – характеристика, що дається фізичній та (або) юридичній особі особою, організацією, акціонерним товариством, банком, що користуються довірою в ділових колах.

Реекспорт – вивезення з країни товарів, які раніше були ввезені до неї, без їх переробки.

Ринок сировини – ринок, на якому відбувається купівля-продаж певного виду сировини. Основні ринки сировини розміщені у Лондоні та Нью-Йорку, але деякі сировинні ринки зосереджені у країнах – виробниках цих товарів.

Рейсовий чартер – вид фрахтування, що стосується перевезення вантажу між зазначеними портами протягом одного рейсу.

Реструктуризація боргу – реорганізація зовнішнього боргу, що включає полегшення умов обслуговування зовнішнього боргу, надання пільг країні-боржниці, перегляд термінів платежів, списання частини заборгованості тощо.

Реверс – письмове зобов'язання однієї особи, в якому вона гарантує щось іншій особі, наприклад, зобов'язання викупити заставлений вексель.

Реверсія – повернення майна колишньому власникові.

Роялті – періодичні відрахування продавцеві, які згідно з ліцензійною угодою сплачує ліцензіат ліцензіару за право користування предметом ліцензійної угоди – об'єктом інтелектуальної власності.

С

Санітарні та фітосанітарні правила – державні стандарти та інші нормативні критерії, які встановлюють для захисту життя і здоров'я людей, збереження флори і фауни.

Світова ціна – ціна, за якою певний товар реалізується у міжнародній торгівлі.

Складська квитанція – квитанція, що видається на товари, які зберігаються на складі до моменту їх реалізації споживачам.

Сірий ринок – ринок товарів, що імітують справжні. Поняття вживається і до ринків, де дефіцитні товари можна швидко придбати за цінами, що перевищують звичайні.

Сировинні товари – товари, до яких належать, наприклад, зерно, кава, какао, шерсть, бавовна, джут, каучук («м'які товари»), метали та інші тверді сировинні матеріали («тверді товари»).

Спеціальні права запозичення – міжнародна розрахункова одиниця, створена з метою уникнути залежності грошової маси на міжнародному ринку від дефіциту платіжного балансу США та видобутку золота у світі. Вперше запроваджені Міжнародним валютним фондом після конференції в Ріо-де-Жанейро 1967 р. Відомі як «паперове золото».

Спільний ринок – форма регіональної економічної інтеграції, за якої для держав-членів усуваються внутрішні торговельні перешкоди і дозволяється вільний рух факторів виробництва (капіталу та робочої сили), а також встановлюються спільні торговельні бар'єри для відносин з державами, що не є членами об'єднання.

Спільне підприємство – підприємство, учасником якого можуть бути дві або більше сторони з різних країн і яке може мати форму дочірнього підприємства, консорціуму або синдикату.

Спот – різновид угоди щодо купівлі-продажу наявного товару з негайною оплатою та постачанням. Застосовується в біржовій торгівлі, а також для реалізації готівкової валюти, зокрема на валютній біржі.

Страхування вантажу – страхування, що поширюється на вантаж, який перевозиться суднами, літаками та іншими видами транспорту.

Субсидія – вид допомоги з боку уряду переважно у грошовій формі, а також у вигляді податкових пільг, що надається національним виробникам. Опосередковано це викликає дискримінацію імпортерів, яким субсидії не надаються.

Своп – валютна операція щодо продажу певної валюти з умовою викупу тієї самої суми через визначений час за курсом, зафіксованим на момент укладення угоди, а також тимчасова закупівля товарів, боргових зобов'язань, валюти тощо з гарантією їх подальшого продажу.

Т

Тарифна стіна – податковий бар'єр, що створюється і використовується урядом, який здійснює протекціоністську торговельну політику з метою захисту національної економіки від зарубіжної конкуренції.

Тариф із змінною шкалою – митний тариф, ставки якого змінюються залежно від ціни певного товару.

Тайм-чартер – договір про оренду судна на певний термін.

Тверда валюта – будь-який міжнародно визнаний засіб обігу. Використання такої валюти не підпадає під державний контроль, її курс штучно не підтримується.

Технічний бар'єр у торгівлі – різноманітні санітарні, фітосанітарні, адміністративні, інженерні та інші норми (стандарти, правила тощо), які заважають безперервному руху товарів через державні (митні) кордони. Бар'єри можуть бути егоїстично протекціоністськими, а також обґрунтованими турботою про життя і здоров'я людей, тварин, збереження чистоти довкілля тощо.

Тендер – в економічній сфері особлива форма надання замовлень на постачання товарів і підрядів на виконання робіт, яка передбачає залучення пропозицій кількох постачальників (підрядників) з метою забезпечення найвигідніших комерційних та інших умов угоди для замовника.

Товарна угода – угода країн-виробників щодо механізму регулювання цін та обсягів виробництва певного виду сировини.

Товари – матеріальні предмети, що мають споживну вартість.

Торговельний дефіцит – переважання вартості імпорту над вартістю експорту у певній країні упродовж року.

Торговельний розрив – різниця вартостей експорту та імпорту певної країни.

Торговельні преференції – особливі пільги, що надаються однією державою іншій або одним суб'єктом господарювання іншому у торгівлі, наприклад, зниження митних тарифів.

Торговельна компанія – у сфері міжнародної торгівлі фірма, що виконує імпортно-експортні операції.

Торговельний вексель – вексель, що використовується у сфері міжнародної товарної торгівлі.

Торговельний баланс – різниця між вартостями експорту та імпорту певної країни за рік.

Транзитна (реекспортна) торгівля – вивезення з країни імпортованих товарів з метою перепродажу без істотної їх переробки.

Транснаціональна корпорація – корпорація, яка має дочірні підприємства у кількох країнах світу, а штаб-квартира, як правило, розміщується у країні материнської компанії.

Транш – випуск, серія, частина облігаційної позики, розрахованої на поліпшення ринкової кон'юнктури найближчим майбутнім або призначеної для розміщення на позичкових ринках різних країн. При цьому умови позики однакові для всіх траншів.

Трансфертна ціна – ціна, що використовується у міжнародній торгівлі підприємствами транснаціональних корпорацій.

У

Умови торгівлі – співвідношення між цінами експортованих та імпортованих певною країною товарів.

Ф

Факторинг – метод фінансування експорту; придбання банком права вимоги щодо виплати за фінансовими зобов'язаннями, скупленими у різних осіб. Здебільшого банк купує дебіторські рахунки за поставлені товари або надані послуги.

Фінансові ринки – ринки валют і капіталів.

Фактурна вага – вага товару, що зазначається у транспортній накладній або в деяких інших документах.

Форвардний контракт – операції з купівлі-продажу іноземної валюти, цінних паперів за узгодженою ціною на певну дату в майбутньому.

Франшиза – у товарному мореплаванні умова страхування договору, що передбачає звільнення страховика від відшкодування збитків, якщо вони не перевищують певної суми.

Фрахт – плата за перевезення вантажів водними шляхами або за використання суден протягом певного часу, а також вантаж, що пе-

ревозиться на зафрахтованому судні. Поняття не поширюється на багаж і пошту.

Форфейтинг – кредитування зовнішньоекономічної операції за допомогою придбання в експортера векселів, акцептованих імпортером. Явище, подібне до факторингу.

Фрахтування – укладення договору про наймання судна (його частини) для перевезення вантажів.

Ф'ючерси – вид угод на фондовій або товарній біржі, що засвідчує зобов'язання придбати (продати) базовий актив у визначений час і на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін на момент укладення зобов'язань сторонами контракту.

Х

Хайринг – середньотермінова оренда машин, обладнання, транспортних засобів тощо. Є засобом фінансування інвестицій та активізації збуту за умови збереження за орендодавцем права власності на товар.

Хеджування – продаж валюти, товару через укладення строкової та ф'ючерсної угод протилежного змісту. У результаті будь-якої зміни цін, покупці та продавці за одним контрактом зазнають втрат, за іншим мають вигоду; завдяки цьому прийому продавці і покупці не зазнають збитків від підвищення (зниження) цін.

Ц

Цедент – кредитор, який передає іншій особі своє право на вимагання оплати боргового зобов'язання.

Ч

Чартер – договір про морське або повітряне перевезення вантажів, а також пасажирів, укладений між власником транспортного засобу (фрахтівником) і наймачем (фрахтувальником) на оренду всього транспортного засобу або його частини на певний рейс або термін.

Чартер «голого» судна – договір між власником судна і наймачем на оренду судна без команди (екіпажу).

Червона етикетка – етикетка на товарі, якою позначають легкозаймисті матеріали.

Чистий коносамент – коносамент, який одержує перевізник за перевезені товари, що не були пошкоджені і частково втрачені.

Чисте інкасо – різновид інкасо, що стосується лише фінансових документів.

Чистий експорт товарів і послуг – переважання експорту над імпортом у певній країні.

Чисті зарубіжні інвестиції – переважання іноземних активів над пасивами країни.

Ю

Юрисдикційна стаття – стаття зовнішньоекономічного контракту, в якій фіксується домовленість експортера та імпортера про вибір ними країни, законодавство якої поширюється на цей контракт.

**Базисні умови поставок «Інкотермс-2000»
(Витяг)**

Під базисними умовами поставок розуміються умови обміну товарами, що найчастіше зустрічаються, і відповідні цим умовам обов'язки сторін здійснювати певні дії.

Застосування базисних умов спрощує складання і узгодження контрактів, допомагає контрагентам знайти рівноправні способи рішення виникаючих розбіжностей. Базисні умови визначають зобов'язання продавця за встановлену в контракті ціну забезпечити доставку вантажу в певну географічну точку або завантажити товар на транспортні засоби, або передати його транспортній організації.

Базисні умови поставок також визначають: хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товарів по території країни продавця, покупця, транзитних країн, морем, повітрям; обов'язки продавців стосовно упаковки і маркування товарів; зобов'язання сторін по страхуванню вантажів і по оформленню комерційної документації; місце і час переходу ризиків випадкового пошкодження або втрати товарів з продавця на покупця.

Міжнародна торгова палата випустила збірку тлумачень базисних умов "ІНКОТЕРМС" з метою виключення суперечностей між торговими партнерами в розумінні торгових звичаїв. В "ІНКОТЕРМС" дано тлумачення 13 базисних умов.

1. EXW – Франко-завод (... погодження місце).

„ФРАНКО” – з італ. –вільний, тобто умови говорять про те, від якої частини транспортних витрат звільняється покупець.

Франко-завод означає, що єдиним зобов'язанням продавця є пред'явлення покупцю товару безпосередньо на своєму складі (заводу, фабрики, шахти та ін.), а у випадку необхідності – в упаковці.

Умова поставки „Франко-завод” передбачає найменші транспортні витрати для продавця та найбільш низьку ціну товару, співпадаючу безпосередньо з його ринковою ціною. Вигоди від низької ціни товару не завжди однозначні для покупця, бо в такому випадку він повинен вдаватися до послуг транспортно-експедиторських фірм (оплачуючи їм витрати), що буває не так просто зробити в чужій країні.

Ця умова розміру транспортних витрат застосовується в перевезеннях по сучасному так званому інтермодальному методу (в контейнерах, ролкерним, трейлерним та іншими способами). У відповідності з цією умовою продавець зобов'язаний за свій рахунок доставити товар в указаний в контракті пункт, отримати експортну ліцензію та передати товар і ліцензію покупцю.

2. FCA – ФРАНКО-ПЕРЕВІЗНИК (...погоджене місце)

з цього пункту

3. FAS – ВІЛЬНО ВПРОДОВЖ БОРТУ СУДНА
(...погоджений порт відвантаження)

Дана умова зобов'язує продавця доставити та розмістити товар на причалі впродовж борту судна. Подальші витрати щодо транспортування несе покупець, але продавець зобов'язаний надати йому сприяння в оформленні та отриманні експертних документів.

4. FOB – ФРАНКО-БОРТ (...погоджений порт відвантаження)

Дана умова застосовується при поставках товару в країну покупця морським транспортом й передбачає, що продавець повинен доставити товар у погоджений порт відвантаження, навантажити його на борт корабля, зафрахтованого покупцем (фрахтування–укладання договору на міжнародні перевезення вантажів), а також отримати за свій рахунок експортну ліцензію, що дозволяє експорт товару. Ризик загибелі або пошкодження товару переходить з продавця на покупця в момент перетинання ним лінії реленгу (поручня) судна. З цього моменту всі подальші витрати несе покупець.

5. CFR – ВАРТІСТЬ та ФРАХТ (КАФ) (... погоджений порт призначення).

Як і FOB, дана умова застосовується при транспортуванні товарів морським шляхом. По умові CFR продавець зобов'язаний оплатити всі витрати, пов'язані з транспортуванням вантажу до погодженого порту призначення, за винятком страхування вантажу. В ціну угоди при умові CFR входять не тільки вартість товару, а й вартість перевезення його до порту призначення.

6. CIF – ВАРТІСТЬ, СТРАХУВАННЯ та ФРАХТ (... погоджений порт призначення)

В обов'язки продавця по цій умові входять всі перераховані в попередніх умовах функції, включаючи додатково страхування вантажу від транспортних ризиків. Таким чином, в ціну контракту на умовах CIF поряд з вартістю товару входять й всі витрати на транспортування товару в порт призначення та страхування.

7. CRT – ПРОВІЗНА ПЛАТА ОПЛАЧЕНА ДО
(... погоджене місце призначення)

Дані умови мають ті ж самі вимоги до продавця й покупця, що і умови CFR, але на відміну від останнього застосовуються при будь-якому способі транспортування. Використання даної умови перевага є умовам CFR у випадку, коли перевезення здійснюються із застосуванням горизонтальної системи навантаження – розвантаження товару (або в контейнерах), коли поручні транспортного засобу ніякої ролі на практиці не відіграють при визначенні ринку, загибелі при навантаженні товару.

8. CIP – ПРОВІЗНА ПЛАТА та СТРАХУВАННЯ
ОПЛАЧЕНІ ДО (... погодженням місце призначення)

Аналогічно CRT дана умова зобов'язує продавця ще й застрахувати товар під час транспортування (розмір страхування дорівнює вартості товару по контрактній ціні плюс 10% до неї). Як і CRT, умова CIP застосовується для малого способу транспортування.

9. DAF – ПОСТАВКА ДО КОРДОНУ (... погоджене місце)

Відповідно до даної умови продавець може вважати свої обов'язки по поставці товару виконаними, якщо товар був доставлений ним у погоджене місце та пункт на кордоні, указані в контракті. Це може бути кордон країни-продавця, країни-покупця або третьої країни. Використовуються часто при доставці товарів залізничним або автомобільним транспортом.

10. DES – ПОСТАВКА З СУДНА
(... погоджений порт призначення)

Ця умова використовується тільки при морському або внутрішньому водному перевезенні товарів. Продавець несе всі витрати та ризики по доставці товарів у погоджений порт призначення.

11. DEQ – ПОСТАВКА З ПРИСТАНІ (з оплатою мита),
(... погоджений порт призначення)

Використовується тільки при морському та внутрішньому водному перевезенню товарів. Продавець тут, додатково до умов DES, зобов'язаний оплатити ще й витрати, пов'язані з відвантаженням та доставкою товару з порту призначення на склад покупця, в тому числі витрати по оформленню імпорتنих формальностей.

12. DDU – ПОСТАВКА БЕЗ ОПЛАТИ МИТА
(... погоджене місце призначення)

Поставка товарів при даній умові означає, що продавець несе всі витрати по доставці та розвантаженню товару у погоджене місце в країні ввезення, за виключенням оплати мита, податків та інших офіційних зборів, які стягаються при імпорті.

13. DDP – ПОСТАВКА З ОПЛАТОЮ МИТА
(... погоджене місце призначення)

Умова означає максимум зобов'язань продавця з покладенням на нього абсолютно всіх витрат та ризиків до пункту в державі імпорту, вказаній в контракті. Продажна ціна товару при даній умові поставки найбільш висока.

У практиці міжнародних торгових операцій базисні умови поставок застосовуються як „у чистому вигляді” тобто тільки вказівкою в контракті на ті чи інші умови „Інкотермс – 2000”, так і зі змінами та доповненнями, які погоджуються й обговорюються в контрактах експертами та імпортерами з врахуванням специфіки товарів, конкретних умов і транспортних можливостей.

**Зобов'язання продавця і покупця по оформленню та оплаті
комерційних документів відповідно „Інкотермс-2000”**

№ з/п	Базисні умови	Фактура, пакувальний лист	Експортна ліцензія	Транспортний документ	Страховий поліс (основний транспорт)	Імпортна ліцензія	Сертифікат походження	Консультація фахівця
1.	EXW	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
2.	FCA	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
3.	FAS	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
4.	FOB	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
5.	CFR	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
6.	CIF	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК
7.	CRF	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
8.	CIP	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК
9.	DAF	ПР	ПР	ПР/ПОК	ПР/ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
10.	DES	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК
11.	DEQ	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР
12.	DDU	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПР	ПР
13.	DDP	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР

ПР – обов'язки і транспортні витрати продавця
ПОК – обов'язки і транспортні витрати покупця

**Розподіл витрат і розрахунок експортної ціни
відповідно „Інкотермс-2000”**

№ з/п	Базисні умови	Упаковка	Навантаження на транспортний засіб	Доставка до основного транспорту	Експортні оформлення	Страхування основного перевезення	Навантаження на основний транспорт	Оплата основного транспорту	Розвантаження	Імпортні формальності	Доставка від основного транспортного порту	Розвантаження на складі покупця
1.	EXW	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
2.	FCA	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
3.	FAS	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
4.	FOB	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР/ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
5.	CFR	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
6.	CIF	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
7.	CRF	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
8.	CIP	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
9.	DAF	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР/ПОК	ПР	ПР/ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
10.	DES	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
11.	DEQ	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР
12.	DDU	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР
13.	DDP	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР

ПР – транспортні витрати несе продавець;
ПОК – транспортні витрати несе покупець.

РОЗРОБКА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО ДОГОВОРУ

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та дати практичні навички з розробки зовнішньо (контракту) торговельного договору купівлі-продажу товарів. Складовою частиною заняття є набуття практичних навичок з розрахунку вартості договору (див. розд. 8, задачі варіантів ККР).

Зовнішньоторговельний договір – це матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, в якій сторони виявили згоду діяти спільно в інтересах загальної справи, яка передбачає виготовлення, поставку, купівлю, продаж товарів та інших матеріальних цінностей.

Зовнішньоторговельний договір – не нормативний документ.

Зовнішньоторговельний договір має певні відмінності від договорів, які укладаються на внутрішньому ринку.

По-перше, зовнішньоторговельний договір завжди укладається в письмовій формі і вважається чинним, якщо він підписаний суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності, який має право підпису (зазвичай це керівник підприємства), або його представником, який має відповідні довіреності на право підпису) такого договору.

По-друге, принципове значення має місце підписання договору. Українське законодавство визнає, що права та обов'язки сторін договору купівлі-продажу товарів визначаються законодавством тієї країни, яку сторони обрали за погодженістю, або законодавством тієї країни, яка позначена як місце підписання договору. Причому місце підписання договору, яке зазначено в тексті договору, не обов'язково повинно відповідати місцю його фактичного підписання. Тобто сторони можуть укласти і підписати договір в одній країні, а в тексті договору за взаємною погодженістю зазначити іншу країну, законодавством якої вони будуть керуватись при виконанні умов договору.

І нарешті, зовнішньоторговельний договір укладається не в довільній формі, а на підставі дотримання чинних нормативних актів, які діють в Україні в даний час. Зокрема, при укладанні зовнішньоторговельних договорів потрібно користуватись Положенням про

форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженим наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06. 09. 2001 № 201, розробленим відповідно до ст. 6 Закону України „Про зовнішньоекономічну діяльність”.

До умов, які повинні бути передбачені в договорі, відносяться:

1. *Назва, номер договору, дата і місце його підписання.*

2. *Прембула.*

У преамбулі визначається повне найменування сторін – учасників зовнішньоторговельної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, з зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів („Продавець”, „Покупець”, „Замовник”, „Постачальник” тощо) та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладанні договору (статут підприємства, установчий договір тощо).

3. *Предмет договору.*

У цьому розділі визначається, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов’язаний поставити (здійснити) іншому із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується.

У випадку бартерного (товарообмінного) договору визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрічних поставок.

Якщо товар (робота, послуга) погребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це вказується у додатку (специфікації), який має бути невід’ємною частиною договору, про що робиться відповідна позначка у тексті договору.

4. *Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг).*

У цьому розділі визначається залежно від номенклатури одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (у тоннах, кілограмах, штуках тощо), його загальна кількість та якісні характеристики.

Потрібно пам’ятати, що в різних країнах використовуються різні системи мір. Більш того, одна і та ж одиниця виміру товару в різних країнах має різне значення. Наприклад, в США 1 бушель для виміру вівса складає 14, 515 кг, а в Канаді – 15, 422 кг. Один мішок кави в Мексиці та Перу складає 60 кг, а на Кубі – 90 кг.

Кількість товару може бути:

- твердо зафіксована, наприклад 10 тонн;

- зафіксована в певних межах, наприклад ± 10 ;
- зафіксована зі словом „близько”;
- з застереженням, включається чи не включається упаковка в вагу товару тощо.

Якість товару може бути визначена одним із таких способів:

- за стандартами конкретної країни;
- за сертифікатом;
- за зразком;
- за технічним паспортом товару;
- за складом окремих речовин в товарі;
- за виходом готової продукції тощо.

5. Базисні умови поставки товарів.

У цьому розділі вказується вид транспорту та базисні умови поставки (згідно з „Міжнародними правилами інтерпретації комерційних термінів” у редакції Міжнародної торгової Палати 2000 р., так звані Правила „Інкотермс”), які визначають момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару.

Відповідно до Правил „Інкотермс-2000” можливі 13 базових умов поставок товарів, які об’єднані в 4 групи, в залежності від обов’язків продавця (постачальника) оплати основні витрати по транспортуванню продукції (див. табл. 1).

Таблиця 1

Базові умови поставки товарів

	Обов’язки продавця	Умови „Інкотермс-2000”	Вітчизняний еквівалент
Е	Відправлення товару зі складу	EXW	франко-завод
Ф	Основні витрати по перевезенню не оплачуються	FCA FAS FOB	франко-перевізник франко-вздовж борта судна франко-борт
С	Основні витрати по перевезенню оплачуються	CFR CIF CPT CIP	вартість і фрахт вартість, страхування і фрахт перевезення оплачене до... перевезення і страхування оплачені до...

D	Поставка товару покупцю	DAF DES DEQ DDU DDP	поставлено на кордон поставлено – франко-судно поставлено – франко-приплав поставлено, мито не сплачено поставлено, мито сплачено
---	-------------------------	---------------------------------	---

Пояснення деяких умов правил „Інкотермс-2000”

Базова умова EXW означає, що зобов’язання продавця вважаються виконаними після того, як він пред’явив покупцю свій товар на своєму складі. Всі наступні витрати несе покупець. Ця умова передбачає мінімальні зобов’язання для продавця.

Базова умова FCA (зазначається місце, де товар передається від продавця покупцю або перевізнику), означає, що зобов’язання продавця по поставці товару вважаються виконаними після того, як він передав товар перевізнику в зазначеному місці і пункті. Якщо покупець не вказав точну назву пункту, то продавець може вибрати в межах зазначеного місця пункт, де повинна бути зроблена така передача. Наприклад, Лондон – порт.

Базова умова FOB (зазначається порт відправлення) означає, що зобов’язання продавця вважаються виконаними після того, як вантаж був переданий через поручні судна в порту відправлення. Після перетину вантажем поручнів судна всі витрати і ризики переходять від продавця (постачальника) на покупця.

Базова умова FOB – одна із основних умов поставки товарів, яку рекомендується застосовувати при їх покупці.

Базова умова CFR (зазначається порт призначення) означає, що продавець повинен оплатити доставку товару в зазначений порт призначення. Але продавець не здійснює страхування вантажу. Ризик та всі додаткові витрати переходять з продавця на покупця з моменту перетину вантажу поручнів судна в порту відправлення вантажу.

Базова умова CIF (зазначається порт призначення) означає, що продавець повинен оплатити доставку товару в зазначений порт призначення та здійснити страхування вантажу. Тобто продавець повинен застрахувати вантаж у страховій компанії, яка користується гарною репутацією, та передати страховий поліс покупцю. Причому страхування здійснюється лише на мінімальне покриття (тобто на ціну товарів, зазначених в документах, + 10% від цієї ціни).

Якщо покупець хоче застрахувати свій вантаж на випадок війни, страйків і т. ін.), то він повинен домовитись про це з продавцем.

Базову умову CIF рекомендується застосовувати при укладанні договорів на продаж товарів.

Базова умова DAF (зазначається пункт поставки товару на кордоні) означає, що зобов'язання продавця вважаються виконаними після того, як він доставив вантаж в зазначений пункт на кордоні, але до перетину митного кордону.

Базова умова DDP (зазначається місце призначення) означає, що зобов'язання продавця вважається виконаним після того, як він передав вантаж покупцю на його складі. Продавець несе всі витрати і ризики по доставці вантажу до складу покупця. Базова умова DDP означає найбільші зобов'язання для продавця.

б. Ціна та загальна вартість договору (контракту).

У цьому розділі визначається ціна одиниці товару, загальна вартість договору або вартість виконаних робіт (наданих послуг), що поставляються згідно з договором, та валюта платежів.

Якщо згідно з договором поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору вказується його загальна вартість. У цьому випадку цінові показники можуть бути вказані у додатках (специфікаціях), на які робиться посилання у тексті договору.

У бартерному договорі загальна вартість товарів, що експортуються, та загальна вартість товарів, що імпортуються за цим договором, окрім того, зазначаються у доларах США.

Існує 4 способи фіксації ціни товарів у договорах:

- тверда ціна, яка не підлягає змінам;
- ціна з наступною фіксацією, тобто зазначається дата фіксації ціни;
- рухома ціна, коли ціна фіксується на певну дату з застереженням, що в разі змін світових цін на аналогічні товари пропорційно буде змінена і дана ціна;
- змінна ціна, коли ціна фіксується на певну дату із застереженням, що в разі зміни світових цін на сировину, матеріали, комплектуючі тощо буде змінена і дана ціна (за визначеними формулами).

Примітка: Якщо в тексті договору з якихось причин буде пропущена вказівка на ціну товару або спосіб її визначення, договір не

втрачає силу. Практика міжнародної торгівлі виходить з того, що в цьому випадку сторони ніби домовились про ціну, яка домінувала в даний момент часу на аналогічні товари при аналогічних обставинах.

7. Умови платежів.

Цей розділ визначає спосіб, порядок і строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору вказуються:

- умови банківського переказу до (або після) відвантаження товару або умови документарного акредитива або інкасо (з гарантією);
- умови гарантії, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії (на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору без зміни гарантії) тощо.

В цьому розділі можуть бути передбачені попередня оплата, сплата авансу або завдатку.

Попередня оплата здійснюється покупцем до початку відвантаження товару. Вона може охоплювати всю вартість продукції або її частину. Основні форми попередньої оплати:

- Оплата, яка пов'язана з певною датою з обов'язками продавця протягом визначеного терміну після отримання грошей поставити товар. Тобто початок поставки товару безпосередньо пов'язується з конкретною датою, а саме – з датою здійснення попередньої оплати.

- Оплата, яка пов'язана з певними діями, коли момент перерахування грошей у вигляді попередньої оплати пов'язується не тільки з певною датою, але й з певними діями продавця. Наприклад, попередня оплата буде здійснена після того, як покупець отримав повідомлення від продавця про готовність товару до відвантаження, про закінчення навантаження товару тощо.

В деяких випадках продавець може вимагати від покупця сплатити аванс, який складає 5... 20% від вартості договору.

Аванс – це гарантія оплати товару покупцем. Рішення про сплату покупцем авансу фіксується спеціальним записом у договорі. В разі невиконання продавцем своїх зобов'язань він повинен повернути аванс покупцю.

В деяких випадках сторони можуть домовитись про сплату завдатку, який складає 5... 20% від вартості договору.

Завдаток – це гарантія виконання своїх зобов'язань обома сторонами – покупцем та продавцем. Рішення про сплату покупцем завдатку фіксується спеціальним записом у договорі. В разі невиконання продавцем своїх зобов'язань він повинен повернути завдаток покупцю в подвійному розмірі.

В Україні для експортерів продукції рекомендується застосовувати:

- документарний акредитив;
- документарне інкасо (з гарантією);
- 100% авансовий платіж.

При імпорті продукції для українських покупців рекомендується застосовувати:

- документарне інкасо;
- документарний акредитив.

Акредитив – це форма розрахунків, при якій банк-емітент (тобто банк, який обслуговує покупця) за дорученням свого клієнта (покупця) зобов'язаний:

або виконати платіж експортеру (бенефіціару) продукції за поставлені товари при поданні ним устанавленого комплекту товаросупроводжувальних документів,

або надати такі повноваження іншому (уповноваженому) банку.

Документарний акредитив – це непокритий гарантований акредитив, коли для проведення розрахунків депонування коштів у банку-емітенті не проводиться, але оплата за таким акредитивом гарантується банком-емітентом за рахунок надання платнику (тобто покупцю) банківського кредиту.

В цьому випадку уповноважений банк отримує право списувати необхідні кошти з рахунку банка-емітента (якщо ці кошти, звісно, є).

Відкриття такого акредитива вигідно як для покупця, оскільки не потребує депонування коштів, так і для продавця, оскільки гарантує оплату за поставлену продукцію.

Більш надійним є документарний акредитив, який гарантується ще й уповноваженим банком, коли для проведення розрахунків депонування коштів у банку-емітенті не проводиться, але оплата за таким акредитивом гарантується як банком-емітентом, так і уповноваженим банком за рахунок надання платнику (тобто покупцю) банківського кредиту.

Але українським імпортерам (покупцям) продукції не рекомендується включати до тексту договору умови про гарантії уповноваженим банком оплати по даному акредитиву, який був відкритий банком-емітентом (тому, що це підвищує вартість договору).

Існують два способи оплати по акредитиву:

- без згоди платника, тобто покупця (без акцепту);
- за згодою платника (покупця), тобто з акцептом платника.

У першому випадку продавець (експортер) подає в уповноважений банк документи про виконані роботи, заповнює відповідний реєстр по акредитиву. Далі банк здійснює оплату по акредитиву.

В другому випадку платник (покупець) спочатку повинен зробити запис на товаросупроводжувальних документах такого типу: „Акцептований за рахунок акредитива..... уповноваженим.... Підпис.... Дата”, після чого товаросупроводжувальні документи подаються в банк для оплати.

Інкасо – це банківська розрахункова операція, за якою банк за дорученням свого клієнта (експортера, продавця) отримує на підставі поданих товаросупроводжувальних документів суму коштів, яка повинна належати продавцю за виготовлену (відвантажену) продукцію, та зараховує ці кошти на рахунок продавця (експортера).

Документарне інкасо – це інкасо фінансових документів (перевідних векселів, простих векселів, чеків тощо), які супроводжуються товаросупроводжувальними документами, рахунками тощо, які в свою чергу свідчать про відвантаження продукції продавцем (експортером).

При експорті продукції для зменшення ризиків неплатежів продавець повинен наполягати на наданні банківської гарантії платежу обслуговуючим банком (тобто банком, який обслуговує експортера), а краще – інкасуєчим банком або іншим відомим першокласним банком.

8. Умови здачі (приймання) товару (робіт, послуг).

У цьому розділі визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупроводжувальних документів.

Терміни виконання зобов'язань можуть бути визначені таким чином:

- конкретною датою, наприклад, 25 січня 2003 року;
- конкретним періодом, наприклад, в грудні 2003 року;

- конкретним проміжком часу, наприклад, через три місяці після підписання договору;
- по мірі готовності;
- в розумний термін, який повинен враховувати відстань, особливості технологічного процесу, швидкість транспортних засобів тощо.

Місце виконання зобов'язань кожної із сторін повинно бути конкретно і точно зазначено в договорі. Якщо цього не зроблено, то загальноприйнятим визнається місце знаходження тієї сторони, яка приймає виконання зобов'язань, тобто покупця.

Документальним підтвердженням факту виконання зобов'язань можуть бути:

- акти приймання-здачі товарів, робіт;
- платіжне доручення, завірене банком, про прийняття грошей до перерахування;
- квитанції транспортних організації про прийняття вантажу до відправки на адресу товародержувача;
- квитанції про приймання-здачу товарів на склад;
- розписка одержувача;
- коносамент, тобто документ, виданий судовласником вантажовідправнику, який підтверджує прийняття вантажу до відправки покупцю.

9. Упаковка та маркування.

Розділ містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на ній відповідне маркування (найменування продавця та покупця, номер договору, місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування та інше), а при необхідності також умови її повернення.

10. Форс-мажорні обставини.

Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови договору можуть бути не виконані сторонами (стихійні лиха, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади та інше). При цьому сторони звільняються від відповідальності на строк дії цих обставин або можуть відмовитись від виконання договору частково чи в цілому без додаткової фінансової відповідальності.

Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується Торгово-промисловою палатою відповідної країни.

11. Санкції та рекламації.

Цей розділ встановлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та подання рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань.

При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару або суми несплачених коштів, строки виплати штрафів – від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору, способи врегулювання рекламацій.

Основним видом матеріальної відповідальності продавця є сплата неустойки.

Неустойка – це фіксована сума грошей або проценти від недовиконаних зобов'язань, яку продавець повинен сплатити покупцю у випадку недовиконання своїх зобов'язань. Неустойка обумовлюється заздалегідь на основі розрахунків про можливі збитки, які може мати покупець через недопоставки продукції.

Існують такі види неустойки:

1. Залікова – коли матеріальна відповідальність продавця обмежена тільки величиною збитків, але не більше розміру самої неустойки.
2. Виключна – коли матеріальна відповідальність продавця завжди установлюється на рівні неустойки, незважаючи на величину нанесених збитків.
3. Штрафна неустойка – коли продавець сплачує як неустойку, так і всі збитки понад розмір неустойки.
4. Альтернативна неустойка – коли покупцю надано право вибирати: відшкодувати нанесені збитки або сплатити неустойку.

Вибір виду неустойки залежить від багатьох обставин. Для покупця, наприклад, коди ймовірність можливих збитків, які він може мати, незначна, вигідніше вибрати виключну неустойку. Якщо величина збитків може бути великою і ймовірність їх велика, то вигідніше вибрати штрафну або альтернативну неустойку.

Для продавця, якщо можливий збиток, який він може нанести покупцю, незначний, краще погоджуватись на залікову неустойку. Якщо ж збитки можуть бути великі, то краще вибирати виключну неустойку, але не штрафну.

Основним видом матеріальної відповідальності покупця є сплата пені. Сплата пені здійснюється покупцем за несвоєчасне виконання своїх грошових зобов'язань.

За законами України розмір пені обумовлюється сторонами і не може перевищувати подвійної облікової ставки Національного банку, яка діяла в період, за який сплачується пеня. Пеня нараховується за кожен день затримки платежів. Термін сплати пені обмежений терміном давності, тобто трьома роками.

12. Арбітраж.

У цьому розділі визначаються умови та порядок арбітражного вирішення спорів щодо тлумачення термінів, невиконання та (або) неналежного виконання договору з визначенням назви арбітражного суду або чітких критеріїв визначення арбітражного суду будь-якою із сторін залежно від предмета та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, яке застосовуватиметься цим судом, та правил процедури арбітражу.

В практиці зовнішньоекономічної діяльності є два способи розв'язання спорів між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності:

- державним арбітражем, тобто офіційним господарським судом;
- комерційним арбітражем.

Тобто сторони зовнішньоторговельного договору мають право вибрати, в якому суді: державному або комерційному буде розглядатися їх можливий спір.

До державного арбітражного суду звертаються рідше, тому що зазвичай відповідачі знаходяться за територією України і для порушення справи потрібна наявність відповідних угод між країнами. Наприклад, між країнами СНД є така угода „Про порядок вирішення спорів, пов'язаних із здійсненням господарської діяльності”, яка була підписана 20. 03. 1992 р. у Києві.

Для зовнішньоторговельних договорів доцільно використовувати комерційний арбітраж.

Комерційний арбітраж – це неофіційний суд, який створюється на договірній основі і вирішує такі ж питання, що й арбітражний суд. Переваги комерційного арбітражу: швидке та конфіденційне вирішення спору, відносно невисока плата за послуги, не пов'язаність з правилами судочинства.

Якщо сторони вирішили розглядати спір у комерційному суді, то вони повинні укласти про це додаткову угоду або обумовити це в основному договорі. Зазвичай кожна із сторін пропонує свого арбітра, які вибирають третього, якому довіряють. Рішення комерційних арбітражів обов'язкові до виконання.

В Україні існують два комерційних арбітражі:

1. Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України.
2. Морська арбітражна комісія при Торгово-промисловій палаті України.

При здійсненні зовнішньоторговельних операцій українським суб'єктам підприємництва рекомендується місцем розгляду можливих спорів вибирати Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України, причому на основі українського права. Тоді в договорі повинен бути зроблений такий запис: „Будь-який спір, що виникає стосовно цього договору чи у зв'язку з ним, повинен передаватись на розгляд і кінцеве вирішення у Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України. Сторони погоджуються з тим, що в процесі розгляду і вирішення спору буде застосовуватись Регламент Міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України”.

13. Юридичні адреси, поштові та платіжні реквізити сторін.

При цьому вказуються повні юридичні адреси, повні поштові та платіжні реквізити (№ рахунку, назва банку) контрагентів договору.

14. За домовленістю сторін в договорі (контракті) можуть бути визначені й інші додаткові умови, в яких зацікавлені сторони. Це можуть бути валютні застереження, вказівки на конфіденційність договору тощо.

**Типові помилки, що зустрічаються
у зовнішньоторговельних контрактах^{*)}**

До основних помилок, недбалостей, недоглядів, які допускаються сторонами у зовнішньоторговельних контрактах (ЗТК), належать такі:	
1	Вступаючи у переговори із закордонним партнером про укладення ЗТК, українські підприємці повинні перевіряти правовий статус партнера (що юридично він собою являє, де зареєстрований, який обсяг його правоздатності, фінансового становища та комерційної репутації), а також повноважень його представника на укладення ЗТК.
2	Інколи найменування партнера, зазначеного у Преамбулі, відрізняється від зазначеного у розділі „Юридичні адреси сторін”. Так, при перевірці виявлялось, що фірма під найменуванням, зазначеним у Преамбулі ЗТК, не зареєстрована у торговому реєстрі і тому не визначається юридичною особою країни, яка названа місцем її знаходження. А фірма, юридична адреса якої зазначена у ЗТК, категорично заперечувала, що нею укладений такий контракт.
3	Нерідко не враховується, що відносини сторін визначаються не тільки умовами контракту, а й нормами використовуваного права. Невідповідність ЗТК імперативним вказівкам закону призводило до визнання ЗТК у цілому або відповідної його умови недійсними (наприклад, при недотриманні форми або змін та доповнень до нього).
4	При складанні ЗТК не завжди береться до уваги, що є суттєві розбіжності у розв’язанні одних і тих самих питань у праві різних кран. Наприклад, право, чинне у Великобританії та США, не допускає реалізації за допомогою суду чи арбітражу договірної умови про сплату штрафу.
5	Зустрічаються протиріччя між окремими умовами контракту, і нерідко самі умови формулюються недостатньо чітко, а інколи навіть двозначно.
6	Поряд з дуже короткими ЗТК, які містять мінімум умов, нерідким є прагнення укласти багатосторінкові, дуже докладні контракти, які передбачають значну кількість додаткових умов. Практика свідчить, що усе передбачити у контракті неможливо.

^{*)} Козик В.В., Панкова Л.А., Карп’ян Я.С., Григор’єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операції і контракти. Навчальний посібник. – К.: ЦНЛ, 2004. – 608 с.

7	Прагнення використати стандартний контракт для оформлення конкретної угоди без внесення у нього необхідних змін або уточнень, додатків, обумовлених специфікою експортно-імпорتنних операцій, видом товару, транспортування, базисом поставки, конкретних розрахунків тощо. Кожен ЗТК є індивідуальним.
8	При складанні ЗТК доцільно дотримуватись однаковості у використовуваних формулюваннях термінів, умов, на що часто не звертають уваги, хоча це є дуже важливим для правильного тлумачення зобов'язань, які приймаються контрагентами. Важливо, щоб окремі положення ЗТК не суперечили імперативним нормам права, які чинні у країнах партнерів за контрактом.
9	За наявних у ЗТК неточностей або при відсутності узгодженої сторонами якої-небудь умови при розгляді спорів беруться до уваги чинні законодавчі вказівки, торгові звичаї, знання яких сторонами є необхідним.
10	Зовнішньоекономічні угоди згідно із законами України мають укладатись у простій письмовій формі. Недотримання письмової форми тягне за собою недійсність угоди. Практика свідчить, що укладання ЗТК шляхом обміну факсами може призвести до непорозумінь, оскільки ця форма зв'язку не гарантує того, що отриманий факсом текст повністю відповідає відправленому.
11	<p>Один із основних принципів Віденської конвенції ООН – це принцип дотримання добросовісності у міжнародній торгівлі. Це поняття охоплює таке:</p> <ul style="list-style-type: none"> - надання партнеру достовірних відомостей про себе та про юридичну особу, від імені та в інтересах якої виступає представник; - надання достовірної інформації про товар, який є об'єктом угоди; - поставка товару, вільного від будь-яких прав та домагань третіх осіб, включаючи права та домагання, які базуються на промисловій власності; - здійснення своїх прав без порушення інтересів інших осіб, які охороняються законом; - дотримання правил ділової етики; - прийняття належних заходів для виконання договірних умов.

**Зразок
тексту зовнішньоторговельного договору (контракту)**

КОНТРАКТ № 25/11^{*)}

м. Київ

16.11.2007 р.

Фірма „Трансмашинес” ЛТД м. Бомбей (Індія), яка буде іменуватися „Продавець” з одного боку, та підприємство „ПАССАТ-ЛТД” м. Київ, яке далі буде іменуватися „Покупець”, з другого боку, уклали цей контракт про таке:

1. Предмет контракту.

Продавець продав, а Покупець купив на умовах поставки СІФ товар у відповідності з Додатком, який є невід’ємною частиною контракту.

2. Ціни та загальна вартість контракту.

Ціна та товар, який поставляється за даним контрактом, приймаються за СІФ-порт призначення і охоплюють вартість експортної упаковки, маркування, навантаження, транспортування та страхування вантажу. Ціни є твердими і не підлягають зміні за час виконання даного контракту.

Загальна вартість контракту визначена 100 тис. доларів США.

3. Умови платежу.

Оплата товару здійснюється Покупцем у вигляді передоплати в доларах США шляхом телеграфного переведення на рахунок Продавця в банку: Банку Оф Пенджаб ЛТД, Бандра (Вест), Бомбей – 400050, Індія.

Ці кошти повинні бути перераховані в день завантаження товару. Після перерахування грошей Покупець негайно надає Продавцю копію телеграфного повідомлення про перерахування грошей з зазначенням суми перерахування.

Продавець має право поставити товари достроково.

^{*)} Козловський В.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Практикум. Навчальний посібник. – Вінниця: ВНТУ, 2003. – 208 с.

Відвантаження товару здійснюється в контейнерах судном регуляторної пароплавної лінії морем або у випадку необхідності, повітрям.

4. Якість товару.

Якість проданого за даним контрактом товару повинна відповідати обумовленим стандартам, а кількість – додаткам до даного контракту.

5. Упаковка і маркування.

Товари повинні бути упаковані в експортні картонні коробки, які забезпечують зберігання вантажу при морському (повітряному) перевезенні. На кожній коробці повинно бути нанесено таке маркування:

- найменування Покупця;
- найменування Продавця;
- номер місця;
- вага брутто;
- вага нетто;
- найменування товару;
- номер контракту.

Всі збитки, понесені через неточне маркування, відносяться на рахунок Продавця.

6. Страхування.

Продавець повинен застрахувати товар, який поставляється за даним контрактом, на умовах СІФ морським або повітряним шляхом, від звичайних ризиків у визначеній страховій компанії (наприклад, Oriental Insurance Company Limited) на 110 % вартості товару, зазначеного в рахунку, згідно з правилами транспортного страхування вантажів.

7. Гарантії якості та претензії.

Продавець гарантує, що товар, який поставляється за даним контрактом, відповідає обумовленим стандартам. Якщо буде виявлено, що при будь-якій вині Продавця товар виявиться бракованим, Покупець буде мати право на заміну бракованого товару, і всі витрати по заміні бракованого товару буде нести Продавець. У цьому випадку Продавець зобов'язаний відвантажити товар замість бракованого не пізніше 45 днів з дня отримання повідомлення Покупця про наявність браку. Якщо протягом 45 днів після отримання товару Покупцем він не виставить претензій, то після закінчення цього терміну ніякі претензії Покупця не будуть розглядатися Продавцем.

8. Штрафні санкції.

За прострочення поставки або недопоставку товару Продавець сплачує Покупцю штраф за затримку поставки в розмірі 0, 5 % вартості недоотриманого товару за кожен тиждень із перших двох тижнів затримки і 1 % вартості недоотриманого товару за кожен наступний тиждень, при цьому загальна сума штрафу не повинна перевищувати 5% загальної вартості контракту.

9. Інформація про відвантаження.

Продавець повинен проінформувати Покупця телеграмою або по факсу протягом 48 годин про відвантаження товару з зазначенням типу товару, дати відвантаження, назви судна, номер та дату коносаменту (або авіанакладної), номери контейнерів, кількість місця, вагу брутто та нетто.

10. Форс-мажор.

При виникненні будь-яких обставин, які перешкоджають виконанню однією із сторін своїх зобов'язань за даним контрактом, а саме: повені, землетруси, заборона експорту або імпорту, інші обставини, які не залежать від сторін і яким сторони не можуть запобігти за допомогою розумних зусиль, терміни, установлені для виконання зобов'язань за даним контрактом, продовжуються на період часу, рівний терміну, на протязі якого діяли зазначені вище обставини.

Якщо зазначені обставини залишаються в силі більше трьох місяців, то обидві сторони за домовленістю мають право припинити подальше виконання зобов'язань за даним контрактом або узгодити нові терміни поставки товарів. Сторона, яка не може виконати свої зобов'язання за даним контрактом, повинна негайно інформувати протилежну сторону про виникнення або припинення обставин, які перешкоджають виконанню її зобов'язань. Сертифікат, виданий Торговою палатою країни Покупця або Продавця, є достатнім доказом наявності таких обставин та їх тривалості. У цьому випадку ні одна із сторін не буде мати права на відшкодування іншою стороною можливих збитків.

11. Арбітраж.

Всі спори або непорозуміння, які можуть виникнути при виконанні даного контракту і які сторони не зможуть вирішити шляхом переговорів, підлягають розгляду в арбітражі Торгово-промислової палати індійських купців в м. Бомбеї відповідно до їх законів і про-

цедур. Звернення в звичайні суди не допускається. Рішення арбітражу з остаточним і обов'язковим для виконання обома сторонами.

12. Інші умови.

Всі зміни і доповнення до даного контракту є чинними лише в тому випадку, коли вони здійснені в письмовій формі і підписані обома сторонами.

Всі витрати, податки, збори, включаючи митні, а також збори, пов'язані з реєстрацією і виконанням даного контракту, які повинні бути сплачені на території Продавця, сплачуються продавцем, а на території Покупця – Покупцем. Будь-які урядові дозволи, сертифікати, ліцензії, необхідні на території Продавця, будуть підготовлені та оплачені Продавцем, а на території Покупця – Покупцем. Після підписання даного контракту всі попередні переговори і переписка по цьому контракту втрачають силу. Всі додатки даного контракту є його невід'ємною частиною.

Місцем підписання даного контракту є м. Київ.

13. Юридичні адреси:

Продавець: _____

Покупець: _____

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Багрова І. В., Редіна Н. І.* Зовнішньоекономічна діяльність підприємств.– К.: ЦНЛ., 2004.– 580 с.
2. *Бобух І. М.* Спеціальні економічні зони в Україні: теорія і практика.– К.: Наук. думка. 2004.– 252 с.
3. *Бойцун Н. Є., Стукало Н. В.* Міжнародні фінанси: Навчальний посібник, – 2-ге вид.– К.: ВД „Професіонал”, 2005.– 336 с.
4. *Бойцун Н. Є., Стукало Н. В.* Міжнародний лізинг.–Д.: вид-во Дніпропетровського ун-ту, 2004.– 176 с.
5. *Бондар І., Ягольник О.* Як стати успішним підприємцем.– К.: Вид. дім «Корпорація», 2004.– 120 с.
6. *Бревнов А. А.* Основы экономической теории: Учебное пособие.– Х.: ООО «Одиссей», 2004.– 512 с.
7. *Бураковський І.* Теорія міжнародної торгівлі.– К.: Основи, 2000.
8. Вільні економічні зони. Навч. посібник /І. Ю. Сіваченко, Н. О. Кухарська, М. А. Левицький.– К.: Дакар, 2002.– 480 с.
9. *Вічевич А. М., Максимець О. В.* Аналіз зовнішньоекономічної діяльності.– Львів: Афіна, 2004.– 140 с.
10. *Власенко В. К.* Вільні економічні зони: стратегія розвитку.– Суми: Довкілля, 2004.– 347 с.
11. *Гайдучек І. Г.* Спільні підприємства.– К.: Знання, 2001.– 56 с.
12. *Гіл Чарлз В. Л.* Міжнародний бізнес. Конкуренція на глобальному ринку. /Пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук.– К.: Вид-во Соломії Павличко; Основи, 2001.– 865 с.
13. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ /Кер. авт. кол.: наук. ред. Циганкова.– К.: КНЕУ, 2003.
14. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія /О. І. Білорус та ін.– К.: Вид-во КНЕУ, 2001.– 734 с.
15. *Гребельник О. П.* Основи митної справи: Навчальний посібник.– К.: ЦНЛ, 2003.– 600 с.
16. *Гребельник О. П., Романовський О. О.* Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник.– К.: Деміур, 2003.– 296 с.
17. *Данілов О. Д., Пернарівський О. В.* Міжнародні розрахунки та валютний контроль: Навч. посібник.– Ірпінь: Академія ДПС України, 2002.– 181с.

18. *Дахно І. І.* Міжнародне економічне право.– 3-є вид., перероб. і доповн.– К.: Центр навчальної літератури, 2006.– 272 с.
19. *Дахно І. І.* Міжнародна торгівля.– К.: МАУП, 2003.– 296 с.
20. *Дідківський М. І.* Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб.– К.: Знання, 2006.– 462 с.– (Вища освіта ХХІ століття).
21. *Експорт. Імпорт. Транзит: митне оформлення товарів /Упорядник О. В. Старцев.– К.: Істина, 2000.– 352 с.*
22. *Жук М. В.* Комерційні відносини України. Розвиток експортного потенціалу: Підручник.– Чернівці: Рута, 2004.– 352 с.
23. *Загородній А. Г., Вознюк Г. Л.* Зовнішньоекономічна діяльність.: Термінологічний словник.– К.: Кондор, 2007.– 168 с.
24. *Захаров К. В., Захаров А. К., Циганок А. В.* Логістика, ефективність і ризики зовнішньоекономічних операцій.– 2-ге вид.– К.: Ельга, Ніка-Центр, 2004.– 260 с.
25. *Зовнішньоекономічна діяльність: збірник систематизованого законодавства. /Уклад. В. Кузнєцов.– Х.: Фактор, 2006.– 691 с.*
26. *Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник. /Ю. В. Макогон, В. С. Рижиков, С. В. Косьянюк, О. О. Коваленко, В. М. Грідасов, С. В. Чемерис, А. В. Гончарова /За ред. д. е. н., проф. Ю. В. Макогона.– Київ: Центр навчальної літератури, 2006.– 424 с.*
27. *Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник; 2-ге вид., перероб. та доп.– К.: ЦНЛ, 2006.– 792 с.*
28. *Зовнішньоекономічна діяльність /За ред. Ю. Г. Козака – Одеса: Астропринт, 2001.– 2001 с.*
29. *Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів /І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман.– Дніпропетровськ.– ДДФЕІ, 2002.– 580 с.*
30. *Інвестиційний клімат в Україні.– К.: Нора-друк, 2002.– 246 с.*
31. *Інформаційні системи і технології: Навч. посіб. /С. Г. Карпенко та ін.– К.: МАУП, 2004.– 192 с.*
32. *Козак Ю. Г., Лук'яненко Д. Г., Макогон Ю. В. та ін.* Міжнародна економіка: Навчальний посібник.– Вид. 2-ге, перероб та доп.– К.: ЦНЛ, 2004.–672с.
33. *Козик В. В., Панкова Л. А., Карп'ян Я. С., Григор'єв О. Ю., Босак А. О.* Зовнішньоекономічні операції і контракти. Навчальний посібник.– К.: ЦНЛ, 2004.– 608 с.

34. *Кредісов А. І.* Управління зовнішньоекономічною діяльністю.– К.: Фенікс, 2000.
35. *Лисенко Ю. М., Педь І. В.* Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності.– К.: Зовнішня торгівля, 2004.– 200 с.
36. *Луцишин З. О.* Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації.– К.: Друк, 2002.– 320 с.
37. *Мазаракі А. А.* Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.– К.: Книга, 2003.– 272 с.
38. Міжнародна економіка: Підручник /А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, В. В. Рокоча та ін.; за ред. А. П. Румянцева.–2-ге вид., випр. і доп.– К.: Знання, 2004.– 449 с.
39. Міжнародні організації: Навч. посібник /За ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, К. І. Рженішевського – К.: ЦУЛ, 2003.
40. Малий та середній бізнес /За заг. ред. В. Є. Сахарова.– К.: Національна академія управління, 2003.– 368 с.
41. Міжнародна інвестиційна діяльність. Підручник /За ред. Д. Г. Лук'яненка– К.: КНЕУ, 2003.– 350 с.
42. Международные стратегии экономического развития: Уч. пособие /Под общей ред. академика Ю. Н. Похомова– К.– Донецк, 2001.
43. Митний кодекс України //www. rada. kiev. ua. Основи митної справи: Навч. посіб. /За ред. В. П. Пашка.– 2-ге вид., перер. і доп.– К.: Т-во Знання КОО, 2002.– 318 с.
44. *Моринець С. Я.* Міжнародні фінанси.– Знання-Прес. 2002.– 311 с.
45. Основи міжнародної торгівлі: Навчальний посібник /За ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової.– Київ: ЦНЛ, 2005.– 656 с.
46. *Попов В. М.* Збірник бізнес-планів з коментарями і рекомендаціями. Видання четверте, перероб. і доп.– К.: ЦНЛ, КноРус, 2003.– 382 с.
47. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України від 23. 09. 94 № 432/95-ВР //www. rada. kiev. ua.
48. Про транспортно-експедиторську діяльність: Закон України від 01. 07. 2004 № 1955-IV // www. rada. kiev. ua.
49. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон: Закон України від 13. 10. 92 №2673-ХІІ //www. rada. kiev. ua.

50. Про митну справу в Україні: Закон України від 25. 06. 91 //www. rada. kiev. ua.
51. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991р. //Вісник Верховної Ради.– 1992.– № 29.
52. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Навчальний посібник /За заг. ред. А. А. Мазаракі.– КНЕУ, 2003.– 272 с.
53. Румянцев А. П., Башинська А. І., Карнілова І. М., Коваленко Ю. В. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник.– К.: ЦНЛ, 2004.– 376 с.
54. Румянцев А. П., Румянцева Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність. Навчальний посібник.– К.: ЦНЛ, 2004.– 377 с.
55. Руденко Л. В. Розрахункові і кредитні операції в зовнішньоекономічній діяльності підприємства: Підручник.– К.: Лібра, 2002.– 304 с.
56. Руденко Л. В. Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції.– К.: ЦНЛ, 2003.– 616 с.
57. Савельєв Є. В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник.– Тернопіль: Економічна думка, 2002.
58. Саллі В. І., Трифонова О. В., Швець В. Я. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб.– К.: ВД „Професіонал”, 2003.– 176 с.
59. Сіваченко І. Ю., Кухарська Н. О., Левицький М. А. Вільні економічні зони: Навч. посібник.– К.: Дакар: Алерта, 2002.– 476 с.
60. Світовий бізнес: Навч. посібник /За ред. Ф. Ф. Бутинця: Житомир: Рута, 2004.– 498 с.
61. Світова економіка: Підручник /За ред. А. С. Філіпченка – К.: Либідь, 2000.
62. Система світової торгівлі: Практичний посібник.– К.: К. І. С., 2002.
63. Солошенко Л. Ю. Зовнішньоекономічна діяльність: Організація та документальне оформлення.– Х.: Фактов, 2001.– 173 с.
64. Солошенко С. І. Глобалізація і економіка України.– К.: Логос, 1999.
65. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації): Навч. посібник /За ред. І. Ю. Сіваченка.– К.: ЦНЛ, 2003.– 186 с.

66. *Циганкова Т. М., Петренко Л. П., Кальченко Т. В.* Міжнародна торгівля: Навч. посібник.– К.: КНЕУ, 2001.– 488 с.
67. *Чибунова О. Ю.* Економіка інформації: ринок продуктів та послуг.– К.: Нора-Принт, 2001.– 344 с.
68. *Чубукова О. Ю.* Спільне підприємництво: економіко-інформаційна парадигма: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.– К.: МАУП, 2005.– 232 с.
69. *Яновський А. А.* Управление конкурентоспособностью предприятия на мировых рынках: макро- и микроуровня.– Донецк: ДонНУ, 2004.– 398 с.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Микола Дмитрович ПАЗУХА

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

(загальні положення)

Навчальний посібник

Керівник видавничих проектів – *Б.А.Сладкевич*

Друкується в авторській редакції

Дизайн обкладинки – *О.С. Молчанова*

Підписано до друку 29.12.2007. Формат 60x84 1/16.

Друк офсетний. Гарнітура PetersburgC.

Умовн. друк. арк. 14,5.

Наклад 1000 прим.

Видавництво “Центр учбової літератури”

вул. Електриків, 23

м. Київ, 04176

тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63

8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)

e-mail: office@uabook.com

сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК №2458 від 30.03.2006