

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**Методичні вказівки
до проведення практичних занять
з дисципліни
«ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»
для студентів денної форми навчання**

Напрямок підготовки „Менеджмент”
Спеціальність „Менеджмент організацій”

Одеса 2010

ЗМІСТ

	Передмова	4
1	Практичне заняття № 1 за темою «Предмет курсу „Основи зовнішньоекономічної діяльності”»	5
2	Практичне заняття № 2 за темою «Зовнішньоекономічна політика і принципи зовнішньоекономічної діяльності»	8
3	Практичне заняття № 3 за темою «Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні»	10
4	Практичне заняття № 4 за темою «Базисні умови поставок в ЗЕД „Інкотермс”»	13
5	Практичне заняття № 5 за темою «Зустрічна торгівля, посередницькі та орендні операції на зовнішніх ринках»	15
6	Практичне заняття № 6 за темою «Розрахунок вартості договору в доларовому еквіваленті»	17
7	Практичне заняття № 7 за темою «Оцінка економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства»	19
8	Практичне заняття № 8 за темою «Розробка зовнішньоторгівельного договору (контракту)»	23
	Рекомендована література	27

ПЕРЕДМОВА

У відповідності до навчального плану дисципліна «Основи зовнішньоекономічної діяльності» вивчається студентами спеціальності «Менеджмент організацій» протягом 6 семестру. Практичні заняття мають мету поглибити і закріпити теоретичні знання, отримані студентами на лекціях, прищепити їм практичні навички застосування теорії до розв'язування задач, уміння аналізувати конкретні аспекти зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Метою вивчення дисципліни «Основи зовнішньоекономічної діяльності» є засвоєння теоретичних основ зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), набуття системних знань і навичок щодо забезпечення економічної ефективності ЗЕД в різних сферах діяльності.

Предметом вивчення дисципліни є сукупність господарських, економічних, правових, фінансових відносин у сфері економічної діяльності між підприємствами України – суб'єктами ЗЕД та іноземними фірмами як на території України, так і за її межами.

В результаті вивчення дисципліни «Основи зовнішньоекономічної діяльності» студенти повинні знати: сутність, суб'єкти, об'єкти ЗЕД, основи регулювання зовнішньоекономічної діяльності, форми виходу підприємств на зовнішній ринок, форми зустрічної торгівлі, посередницькі та орендні операції на зовнішніх ринках, організацію, техніку підготовки, укладання та виконання зовнішньоекономічних контрактів, особливості організації та функціонування підприємств з іноземним капіталом.

Студенти повинні вміти: обирати профіль зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві, складати типові зовнішньоторговельні контракти, обирати найвигідніші умови поставки, розраховувати ціну договору, розраховувати та аналізувати показники економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

У зв'язку з цим методичні вказівки до проведення практичних занять охоплюють всі основні теми з курсу «Основи зовнішньоекономічної діяльності». До кожної з тем практичних занять надається перелік питань для обговорення, завдання до аналітичного опрацювання, задачі для розв'язку, а також пропонуються теми доповідей для проведення дискусій.

Оцінювання знань та вмінь студентів здійснюється за кредитно-модульною системою відповідно до робочої програми з дисципліни «Основи зовнішньоекономічної діяльності».

Таким чином, після вивчення дисципліни «Основи зовнішньоекономічної діяльності» студенти повинні набути навичок щодо використання одержаних знань на практиці при аналізі зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Практичне заняття № 1.

ТЕМА: ПРЕДМЕТ КУРСУ «ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

МЕТА: визначити поняття зовнішньоекономічної діяльності, суб'єкти, об'єкти та види ЗЕД, розглянути основи державного управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні, набути навичок організації структури управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві.

Питання для обговорення:

1. Поняття і зміст зовнішньоекономічної діяльності. [4 с. 81]
2. Поняття об'єктів та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. [3 с. 26-30]
3. Основи державного управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні. [4 с. 90-97], [4 с. 151]
4. Організація структури управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві. [4 с. 120-129]

Теми доповідей:

1. Основні положення економічних теорій зовнішньоекономічних зв'язків.
2. Тенденції глобалізації світу в ХХІ столітті.
3. Європейський вектор міжнародної економічної діяльності України.
4. Чорноморський вектор економічного співробітництва України.

Аналітичні завдання:

Завдання 1. Виходячи з того, що зовнішньоекономічні зв'язки – це операції, які пов'язані з обігом товарів, послуг, грошей і капіталу між різними економічними і валютними зонами, охарактеризуйте причини та передумови розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Завдання 2.

Заповніть таблицю

Таблиця 1.1. Суб'єкти ЗЕД:

Суб'єкт	Приклади
Фізичні особи	
Юридичні особи	
Об'єднання фізичних і юридичних осіб	
Структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності	
Спільні підприємства	
Україна в особі її органів	
Інші суб'єкти	

Завдання 3. Проаналізуйте види зовнішньоекономічної діяльності, заповніть таблицю

Таблиця 1.2. Види зовнішньоекономічної діяльності:

Вид ЗЕД	Зміст	Приклади
Експорт товарів	Вивіз (переміщення) за кордон, проданих іноземним покупцям	Товари, капітал, робоча сила
Імпорт товарів		
Експорт послуг	Отримання винагороди за надання послуг іноземним суб'єктам (нерезидентам)	Виробничі, транспортні, експедиторські, консалтингові, маркетингові, агентські, компенсаційні, брокерські, дилерські, дистриб'юторські, управлінські, експедиторські, облікові, юридичні, страхові, туристичні та ін. послуги
Імпорт послуг		
Кооперація		Виробнича, наукова, технічна, науково-виробнича, навчальна
Міжнародні фінансові операції		
Науково-технічні зв'язки		
Спільне підприємництво		
Зустрічна торгівля		Бартер Давльницька сировина Торгівля на компенсаційних умовах
Участь в роботі і організації ярмарок		
Орендні відносини		Рентинг Хайринг Лізинг
Робота на контрактних засадах		

Завдання 3. Проаналізуйте функції відділів та служб, що сприяють роботі спеціалізованих фірм та зовнішньоторгівельних організацій, заповніть таблицю.

Таблиця 1.3. Функціональні відділи, що забезпечують зовнішньоекономічну діяльність підприємства:

Група відділів	Відділ	Функції
Група відділів і служб, що здійснюють планування	Планово-економічний відділ	Планування зовнішньоторговельної діяльності і контроль за виконанням плану, аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства
	Валютно-фінансовий відділ	Валютне планування та контроль за банківськими валютними, кредитними та розрахунковими операціями, дотримання інтересів фірми при зовнішньоторговельних операціях
	Транспортний відділ	Планування та забезпечення перевезень експортних і імпорتنих вантажів
	Бухгалерія	
Група відділів, що займаються маркетингом	Відділ кон'юнктури та цін	
	Відділ реклами та виставок	
	Інженерно-технічний відділ	
	Відділ спільних підприємств	
	Відділ технічного обслуговування та запчастин	
Група відділів, що забезпечують прийняття та виконання управлінських рішень	Відділ розвитку	
	Відділ АСУ	
	Відділ кадрів	
	Відділ закордонних відряджень	
	Канцелярія	
	Адміністративно-господарський відділ	
	Юридичний відділ	
	Протокольний відділ	

Практичне заняття № 2.

ТЕМА: ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА І ПРИНЦИПИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

МЕТА: розглянути концепцію зовнішньоекономічної політики України, ознайомитись із принципами зовнішньоекономічної діяльності, набути навичок складання та аналізу платіжного балансу України, аналізу структури експорту та імпорту для визначення профілю зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Питання для обговорення:

1. Концепція зовнішньоекономічної політики України. [14]
2. Принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності. [6]
3. Платіжний баланс, сальдо платіжного балансу, причини, які цьому сприяли. []
4. Структура експорту та імпорту України. Вибір профілю зовнішньоекономічної діяльності підприємства. [4 с. 59-71]
5. Характеристика зовнішньоекономічних зв'язків України з окремими країнами, групами країн. [4 с. 346-348, с. 355-360, с. 367-374]

Теми доповідей:

1. Суть і особливості зовнішньоекономічної політики України.
2. Протекціоністські заходи та приховані методи протекціонізму.
3. Обсяг та динаміка зовнішнього товарообігу України.

Аналітичні завдання:

Завдання 1. Охарактеризуйте основні принципи зовнішньоекономічної діяльності України, заповніть таблицю.

Таблиця 2.1. Характеристика принципів ЗЕД України:

Принцип	Характеристика
Суверенітету	
Свободи	
Рівності	
Верховенства закону	
Захисту інтересів	
Еквівалентності обміну	

Завдання 2. Оберіть декілька груп українських товарів (наприклад, продукти харчування, паливо, хімікати, транспортні засоби, одяг та взуття), які імпортуються та експортуються та визначте, на якому етапі життєвого циклу вони зараз перебувають.

Завдання 3. Визначте, що треба зробити в законодавчому та інституційному плані для суттєвого збільшення обсягу зовнішньої торгівлі України продукцією інтелектуальної праці.

Розв'язання задач:

Задача 1. Яку з наведених нижче угод буде зафіксовано за дебетом у платіжному балансі України:

1. Казахська фірма заплатила дивіденд 5 млн тенге українському тримачу її акцій.
2. Нігерія виплачує заробітну плату українському екіпажу літака, який працює за контрактом з нігерійською компанією з перевезення гуманітарних вантажів у Мозамбик.
3. „Фольксваген” купує і привозить обладнання на АвтоЗАЗ для налагодження спільного виробництва.
4. Вєтнамець, який вже більше року працює в хімічній промисловості, переказує частку своєї заробітної плати родині, яка тимчасово живе в Камбоджі.

Задача 2. Як будуть відображені в платіжному балансі України такі надходження від операцій „Укравіалінії”:

1. 100 тис.дол.Сша за перевезення персоналу групи Патрісії Каас з Києва до Парижу.
2. 50 тис.дол.США за перевезення групи Філіпа Кіророва з Києва до Львова.
3. 25 тис.дол.США за перевезення групи „Океан Ельзи” з Софії до Праги.

Практичне заняття № 3.

ТЕМА: РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

МЕТА: розглянути основи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні, положення нормативно-правових актів щодо тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, набути навичок аналізу практики застосування різних форм регулювання ЗЕД в Україні.

Питання для обговорення:

1. Основи регулювання зовнішньоекономічної діяльності. [1 с. 237-243]
2. Нормативно-правові акти України щодо зовнішньоекономічної діяльності. [4 с. 90-95], [10], [11].
3. Економічні інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності: податки, збори. [3 с. 412-418]
4. Характеристика адміністративних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. [4 с. 97]
5. Нетарифні методи регулювання, їх класифікація і характеристика. [3 с. 418-420] [4 с. 119-120]
6. Механізм реалізації квот і ліцензій при здійсненні експорту та імпорту товарів. [4 с. 116-119]

Теми доповідей:

1. Характеристика механізму формування валютних фондів підприємств.
2. Основні напрями митної політики України.
3. Проблеми реалізації гарантій для іноземних інвесторів у випадку зміни законодавства.

Аналітичні завдання:

Завдання 1. Охарактеризуйте правові режими зовнішньоекономічної діяльності, заповніть таблицю.

Таблиця 3.2. Характеристика правових режимів зовнішньоекономічної діяльності:

Правовий режим	Характеристика
1	2
Режим найбільшого сприяння	Це 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.

1	2
Національний режим	
Спеціальний правовий режим	

Завдання 2. Охарактеризуйте розподіл повноважень щодо державного регулювання ЗЕД, заповніть таблицю.

Таблиця 3.1. Повноваження органів державного регулювання ЗЕД

Органи державного регулювання	Характеристика повноважень
Верховна Рада України	<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення законодавчої бази у сфері ЗЕД. 2. Затвердження головних напрямів ЗЕД. 3. Укладання та ратифікація міжнародних договорів України. 4. ...
Кабінет Міністрів України	
Національний банк України	
Міністерство економіки України	
Антимонопольний комітет	
Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі	
Державна митна служба України	
Органи місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю	

Завдання 3. Дайте визначення квотуванню, заповніть таблицю.

Таблиця 3.3. Характеристика видів квот:

Види квот	Характеристика	Зміст
1	2	3
Квота глобальна		<ol style="list-style-type: none"> 1. Товар, який підлягає експорту та імпорту; 2. обсяг товару; 3. кількісна та якісна характеристика товару.

1	2	3
Квота групова		
Квота експортна, імпортна		
Квота індивідуальна		

Завдання 4. Дайте визначення ліцензуванню, заповніть таблицю.

Таблиця 3.4. Характеристика видів ліцензій:

Види ліцензій	Характеристика	Зміст
Відкрита (індивідуальна)		1. Товар; 2. обсяг товару; 3. характеристика товару; 4. термін дії – до одного місяця.
Ліцензія генеральна		
Ліцензія експортна, імпортна		
Ліцензія разова		

Розв’язання задач:

Задача 1. Вантаж надійшов до митниці призначення 1.11.20XXр. Дата доставки вантажу 2.11.20XXр. Власник вантажу надав його до митного оформлення 23.11.20XXр. Визначити суму митного збору за перебування товарів під митним контролем, якщо відомо, що загальна митна вартість складає 20000 грн. Заповнити відповідну графу ВМД.

Задача 2. Відповідно до законодавства України розрахувати митні платежі при ввезенні нового автомобіля „Шкода” з обсягом двигуна 1600 см³ на митну територію України в митному режимі „імпорту”. Вартість визначена в „інвойсі”.

Задача 3. Відповідно до законодавства України розрахувати митні платежі при ввезенні нового автомобіля „Форд” з обсягом двигуна 2500 см³ на митну територію України в митному режимі „імпорту”. Вартість визначена в „інвойсі” – 20 000 дол.США. Вартість за висновком експерта – 25 000 дол.США.

Практичне заняття № 4.

ТЕМА: БАЗИСНІ УМОВИ ПОСТАВОК В ЗЕД «ІНКОТЕРМС»

МЕТА: визначити зміст основних умов контракту, охарактеризувати основні групи базисних умов „Інкотермс”, набути навички розрахунку накладних витрат для різних умов на основі розподілу обов'язків між покупцем та продавцем.

Питання для обговорення:

1. Зміст і характеристика основних умов контракту. [1 с. 244-265], [15]
2. Суть та еволюція умов «Інкотермс». [3 с. 92-94], [4 с. 200]
3. Характеристика основних груп: E, F, C, D. [4 с. 159-161], [1 с. 287-378]

Теми доповідей:

1. Торгові звичаї типових контрактів та їх значення в міжнародній торгівлі.
2. Поділ базисних умов в залежності від виду транспорту.

Теоретичні положення для розв'язання задач:

Таблиця 4.1. Розподіл обов'язків між продавцем (Пр.) та покупцем (Пок.)

для базових умов поставки

Базові умови поставок	Пакування на складі продавця	Навантаження на транспорт	Доставка до основного транспорту	Експортні формальності	Страхування основного перевезення	Навантаження на основний транспорт	Оплата основного транспорту	Розвантаження з основного транспорту	Імпортні формальності	Доставка від основного транспорту	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./ 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./ Пок.	Пр.	Пр./ 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.

Розв'язання задач:

Задача 1. Підприємство уклало контракт на продаж 1000м^3 пиломатеріалів. Сума контракту подана в табл. 4.2.

Основне перевезення здійснюється морським транспортом. Інші витрати в перерахунку в долари США за офіційним курсом на момент здійснення операцій) для перевезень продукції є наступними (див. табл. 4.3). Визначити відсоток накладних витрат на умовах EXW, FOB, CIF.

Таблиця 4.2 - Вартість контракту, тис. дол. США

Варіант	1	2	3	4
Показник	160	185	182	142

Таблиця 4.3 - Дані для визначення накладних витрат за контрактом, тис. дол. США

Показник	1	2	3	4
Збори за митне оформлення і мито	1,2	2,3	2,3	1,5
Експортна ліцензія	1,0	1,2	1,4	1,0
Транспортні витрати до порту експорту	1,4	1,6	1,6	1,3
Фрахтування судна	15,0	16,0	16,0	15,0
Навантажувальні - розвантажувальні роботи	2,0	3,4	3,2	3,0
Страховання перевезень	5,0	5,0	5,0	5,0

Таблиця 4.4 - Приклад розрахунку накладних витрат на експорт товару

Показник	EXW	FOB	CIF
Вартість, тис. дол. США	220,0	220,0	220,0
Збори за митне оформлення і мито		1,3	1,3
Експортна ліцензія		1,0	1,0
Транспортні витрати до порту експорту		1,5	1,5
Фрахтування судна			15,6
Навантажувальні - розвантажувальні роботи		2,0	2,0
Страховання перевезень			4,0
Всього, тис. дол. США	220,0	225,8	245,4

Ціна становитиме: EXW- 220 тис. дол. США; FOB - 225,8 тис. дол. А; CIF - 245,4 тис. дол. США. Відповідно накладні витрати на умовах FOB складатимуть більше 11,4%, а на умовах CIF - 18,5 % від вартості контракту.

Практичне заняття № 5.

ТЕМА: ЗУСТРІЧНА ТОРГІВЛЯ, ПОСЕРЕДНИЦЬКІ ТА ОРЕНДНІ ОПЕРАЦІЇ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

МЕТА: розглянути форми виходу підприємств на зовнішній ринок, охарактеризувати переваги та недоліки використання різних видів посередництва, ознайомитись з найпоширенішими угодами на зовнішніх ринках, набути навичок їх аналізу.

Питання для обговорення:

1. Операції натурального обміну (бартер). [3 с. 80-82], [7]
2. Комерційна компенсація, зустрічні закупівлі, авансові закупівлі. [3 с. 82-86], [4 с. 110-113], [8]
3. Угоди комісії, їх особливості. [4 с. 107]
4. Характеристика та класифікація посередників за обсягом повноважень і за місцем, що вони посідають на зовнішніх ринках.
5. Угоди консигнації, особливості і можливості здійснення. [4 с. 189]

Теми доповідей:

1. Закордонний досвід щодо здійснення лізингових операцій.
2. Регулювання посередницьких операцій в Україні.
3. Співробітництво на комерційній основі, виробнича кооперація, операції з давальницькою сировиною.

Розв'язання задач:

Задача 1. Комітент за договором комісії на продаж передає комісіонеру товар, а комісіонер перерахував комітенту оговорену ціну. Фактичний продаж товару здійснювався після розрахунку з комітентом. Чи правомірні такі дії. Відповідь обґрунтуйте.

Задача 2. Між двома резидентами (комітент та комісіонер) заключений договір комісії на продаж. Комітент передав товар комісіонеру, а той відправив його за кордон України і реалізує нерезиденту. Комітент чи комісіонер за діючим законодавством користується 0 ставкою ПДВ, коли виникає податковий кредит?

Задача 3. Визначити суму платежів, які необхідно сплатити при ввезенні в Україну продукції, яка визначена як давальницька сировина у випадках:

- 1) вивезення готової продукції протягом 90 календарних днів;
- 2) вивезення готової продукції протягом 120 календарних днів;
- 3) реалізації 50% готової продукції в Україні.

Таблиця 5.1. Вихідні дані:

№ п/п	Показник	
1	Найменування товару	Трикотажне полотно
2	Код товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності	60.01
3	Країна експортер	Італія
4	Ціна за одиницю	0,36 дол.США/м
5	Загальна кількість	4000м
6	Умови постачання	СІF
7	Готова продукція	Пальта чоловічі
8	Загальна кількість готової продукції	1000 шт.

Таблиця 5.2. Структура витрат до ціни контракту

№ п/п	Витрати	Питома вага витрат до ціни контракту, %
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		

Практичне заняття № 6.

ТЕМА: РОЗРАХУНОК ВАРТОСТІ ДОГОВОРУ В ДОЛАРОВОМУ ЕКВІВАЛЕНТІ

МЕТА: визначити поняття та класифікацію цін світового ринку, розглянути особливості цінової політики на зовнішньому ринку, набути навички розрахунку продажної ціни за експортними та імпорнтними операціями.

Питання для обговорення:

1. Особливості цінової політики на зовнішньому ринку. [9], [13]
2. Валютні умови контракту. [9]
3. Валюта ціни і валюта платежу. [12]
4. Курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу. [12]

Теми доповідей:

1. Порядок розрахунків ціни за конкурентними листами.
2. Банківські операції щодо страхування валютних ризиків.
3. Форми платежу: готівка, авансовий, в кредит. Кредитні засоби платежу.
4. Акредитив у розрахунках за експортні товари, акредитив у розрахунках по імпорту.
5. Інкасо, документарне інкасо, чисте.

Аналітичні завдання:

Завдання 1. Класифікуйте ціни світового ринку, заповніть таблицю.

Таблиця 6.1. Класифікація цін світового ринку

Класифікаційна ознака	Вид ціни
За ступенем локалізації ринку	Світова ціна Внутрішня ціна
За характером зовнішньоторговельної операції	
За характером реалізації	
В залежності від кон'юнктури ринку	
В залежності від балансу інтересів суб'єктів трансакції	
За способом регулювання	
За способом одержання інформації про ціни	
За формою торгівлі	
За способом фіксації у контракті	
За територіальною ознакою	
За терміном дії	
В залежності від сфери товарного обігу	
В залежності від порядку відшкодування транспортних та страхових витрат	

Розв'язання задач:

Задача 1. Визначити продажну ціну на імпортовану продукцію за такими умовами. Назва продукції – кольорові телевізори. Країна-виробник – Південна Корея.

Таблиця 6.1. Вихідні дані:

№ п/п	Показник	
1	Контрактна вартість товару	5000 дол.США
2	Курс НБУ на день сплати митних платежів	
3	Митний збір за оформлення митної декларації	0,2%
4	Сума фрахту	1000 дол.США
5	Страхування вантажу	800 дол.США
6	Ставки мита: 1. преференційні 2. пільгові 3. повні	0% 10% 20%
7	Акцизний збір на імпортовану продукцію	10%
8	ПДВ на імпорт продукції	20%
9	Питома вага витрат обігу до купівельної ціни	8%
10	Умовна рентабельність	30%
11	Умова постачання	FOB

Задача 2. Україна експортує до Росії кондитерські вироби в кількості 5 млн.шт за ціною 10 грн за шт. Розрахувати вартість договору в доларовому еквіваленті за умови поставки EXW.

Задача 3. Україна імпортує з Китаю 1 млн.кв.м. тканини за ціною 10 дол. за 1 кв.м. Розрахувати вартість договору в доларовому еквіваленті за умови поставки FCA.

Задача 4. Україна експортує до Німеччини соняшникову олію в кількості 10 млн. л за ціною 7 грн за л. Розрахувати вартість договору в доларовому еквіваленті за умови поставки FAS.

Задача 5. Куба експортує в Україну цукор в кількості 200 тис. т за ціною 50 дол за т. Розрахувати вартість договору в доларовому еквіваленті за умови поставки FOB.

Задача 6. Україна експортує до Бразилії мінеральні добрива в кількості 100 тис. т за ціною 600 грн за т. Розрахувати вартість договору в доларовому еквіваленті за умови поставки CFR.

Практичне заняття № 7.

ТЕМА: ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

МЕТА: означити сутність та значення оцінки економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства, розглянути основні показники ефективності ЗЕД та методику їх розрахунку, набути навички оцінки економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Питання для обговорення:

1. Економічний аналіз у сфері зовнішньоекономічної діяльності. [4 с. 173-177]
2. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності, її сутність, теоретичні аспекти визначення. [1 с. 265-269]
3. Показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства (показники ефективності експорту, імпорту та товарообмінних операцій). [4 с. 165-172]
4. Оцінка економічної ефективності функціонування підприємств з іноземним капіталом. [2 с. 301-312]

Теми доповідей:

1. Методика розрахунків показників ефективності.
2. Роль малого та середнього бізнесу в зовнішньоекономічній діяльності України.
3. Зовнішньоекономічна діяльність як фактор розвитку конкурентоспроможності промисловості України.
4. Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Теоретичні положення для розв'язання задач:

1. Абсолютна ефективність експорту:

$$AE_e = VE_e - VE_t \quad (7.1)$$

де: VE_e – чиста валютна виручка від експорту товару (ціна одиниці експортної продукції у валюті);

VE_t – витрати при експорті, які розраховуються як сума витрат на безпосереднє виробництво експортної продукції та витрат по транспортуванню до митного кордону України.

2. Показник відносної ефективності зовнішньої торгівлі розраховується за формулою:

$$BE_{zt} = \frac{V_{iz}}{V_e} \quad (7.2)$$

Зовнішня торгівля буде вигідною, якщо показник відносної ефективності більший за одиницю.

3. Коефіцієнт валютної ефективності експортної операції:

$$K_{ve} = \frac{\sum_{i=1}^m Ve_i \times Ne_i}{\sum_{i=1}^m Ze_i \times Ne_i} \quad (7.3)$$

де: Ze_i – дисконтовані витрати на виробництво і реалізацію одиниці i -го товару (послуги) в національній валюті;
 Ve_i – валютні надходження від експорту одиниці i -го товару (послуги);
 Ne_i – кількість одиниць i -го товару (послуги);
 m – число назв товарів (послуг) в наборі товарів (послуг), що експортуються.

4. Загальна економічна ефективність експортної операції:

$$E_e = \frac{Ve \times K_{kk} \times K_v}{Ze} \quad (7.4)$$

де: E_e – загальна економічна ефективність експортної операції;
 Ve – валютні надходження від експорту;
 K_v – коефіцієнт валютної ефективності імпорту;
 Ze – витрати на виробництво та реалізацію експортованого товару в національній валюті.

Розв'язання задач:

Задача 1. Проаналізувати експортну ефективність діяльності підприємства. Дані для аналізу подано в таблицях. Валютний курс НБУ в 2009 р. в середньому склав 8,21 грн/дол. США, в 2010 р. - 8,12 грн/дол.США.

Аналіз ефективності експортних операцій провести за наступним планом:

- 1) валютна ефективність експорту по окремих видах та інтегральна оцінка в цілому по підприємству, дол. США/грн;
- 2) економічна ефективність експорту по окремих видах та інтегральна оцінка в цілому по підприємству, дол. США / грн;
- 3) ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку по окремих видах та інтегральна оцінка в цілому по підприємству, грн./грн.;
- 4) економічний ефект експорту по окремих видам та інтегральна оцінка в цілому по підприємству, грн.

Таблиця 7.1- Дані для аналізу 2009-2010 рр.

Варіант	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5	6
2009					
Товар 1					
Кількість	1000	2000	3000	1000	3000
Ціна, дол. США	55	50	50	50	55
Собівартість, грн.	345	398	300	356	296
Вартість контракту, дол.США	59502	98320	156132	47180	152640
Товар 2					
Кількість	250	200	250	200	150
Ціна, дол. США	60	55	55	60	60
Собівартість, грн.	388	298	396	346	338
Вартість контракту, дол.США	11440	10120	14950	10920	6800
Внутрішній ринок					
Товар 1					
Собівартість, грн.	325	360	262	360	268
Ціна, грн.	400	400	400	400	442
Товар 2					
Собівартість, грн.	358	362	260	322	320
Ціна, грн.	450	420	420	460	470
2010					
Товар 1					
Кількість	1500	2200	2800	1200	3200
Ціна, дол. США	53	55	52	55	55
Собівартість, грн.	352	400	278	368	285
Вартість контракту, дол.США	68000	116600	125000	69600	170500
Товар 2					
Кількість	200	250	280	200	150
Ціна, дол. США	62	60	60	58	65
Собівартість, грн.	380	276	378	380	380
Вартість контракту, дол.США	12800	13200	15000	9720	9000
Внутрішній ринок					
Товар 1					
Собівартість, грн.	320	365	300	325	268
Ціна, грн.	400	400	400	400	442
Товар 2					

1	2	3	4	5	6
Собівартість, грн.	360	262	360	360	362
Ціна, грн.	450	420	420	460	470

Таблиця 7.3 - Валютна ефективність експорту, дол.США /грн

Продукція	2009 р.	2010 р.
Товар 1		
Товар 2		
Інтегральний показник		

Таблиця 7.4 - Економічна ефективність експорту, грн/грн

Продукція	2009 р.	2010 р.
Товар 1		
Товар 2		
Інтегральний показник		

Таблиця 7.5 - Економічний ефект експорту, грн

Продукція	2009 р.	2010 р.
Товар 1		
Товар 2		
Інтегральний показник		

Таблиця 7.6 - Ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку, грн /грн

Продукція	2009 р.	2010 р.
Товар 1		
Товар 2		
Інтегральний показник		

Практичне заняття № 8

ТЕМА: РОЗРОБКА ЗОВНІШНЬОТОРГІВЕЛЬНОГО ДОГОВОРУ (КОНТРАКТУ)

МЕТА: набути навичок розробки зовнішньоторговельного договору (контракту).

План:

1. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затверджене Наказом Мінекономіки від 06.09.2001р. за № 201.
2. Складання зовнішньоторговельного або іншого зовнішньоекономічного договору (контракту).

Зразок тексту зовнішньоторговельного договору (контракту) КОНТРАКТ № 25/11

м.Київ

16.11.2010 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.

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 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 процедур. 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:

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Позначена курсивом література є в наявності на кафедрі.

Основна:

1. *Багрова І.В., Гетьман О.О., Власик В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Навч.пос./ за ред.. І.В.Багрової. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 384с.*
2. *Гребельник О.П., Романовський О.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Деміург, 2003. – 296с.*
3. *Кухарська Н.О., Харічков С.К. Міжнародна економічна діяльність України: Навчальний посібник. – «Одісей», 2006. – 456с.*
4. *Пазуха М.Д. Зовнішньоекономічна діяльність (загальні положення). Навчально-методичний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 230с.*
5. *Ткаченко А.М., Воронкова В.Г., Ткаченко М.О. Міжнародні економічні відносини. Навчальний посібник. – К.: „Видавничий дім „Професіонал””, 2009. – 352с.*

Додаткова:

6. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991р. № 959 – ХХІІ зі змінами і доповненнями.
7. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності: Закон України від 23.12.1998р. № 351-ХІV.
8. Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах: Закон України від 15.09.1995р. № 327/95-ВР.
9. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України від 23.09.1994р. № 185/94-ВР.
10. Про заходи щодо здійснення єдиної державної політики регулювання імпорту: Указ Президента України від 21.09.1994.
11. Про заходи щодо лібералізації експортної політики в Україні: Указ Президента України від 05.05.1994.
12. Порядок установлення і використання офіційного обмінного курсу гривні до іноземних валют, затверджений постановою Правління Національного банку України від 18.03.1999 № 129 зі змінами і доповненнями.
13. Про єдиний порядок застосування індикативних цін до всіх товарів українського походження: Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 08.08.1996 № 507.
14. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004—2015) "Шляхом європейської інтеграції Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геець та інш. Нац. Ін-т стратег, дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань европ.

інтегр. України. — К.: ІВЦ Держкомстату України,
2004 —416с.

15. Міжнародні правила по тлумаченню термінів «Інкотермс-2000».