

Міністерство освіти і науки України
ВСП Інститут інноваційної освіти
«Київського національного університету будівництва і архітектури»

Затверджено

Вченою радою ВСП ІІНО КНУБА
протокол від 2020 р. № 4



Голова вченої ради

Даневич О.С.

СИЛАБУС

Основи зовнішньо-економічної діяльності

Назва дисципліни

перший (бакалаврський) рівень вищої освіти)
(назва освітнього рівня)

галузь знань
спеціальність
спеціалізація
освітня програма
мова навчання

281. Публічне управління та адміністрування
281. Публічне управління та адміністрування
281. Публічне управління та адміністрування
Публічне управління та адміністрування
українська

2020

Силабус навчальної дисципліни «Основи зовнішньо-економічної діяльності» розроблений на підставі програми навчальної дисципліни «Основи зовнішньо-економічної діяльності», затвердженої на засіданні Методичної комісії (протокол від «15» 09 2020 р. № 8) та Вченої ради (протокол від «15» 09 2020 р. № 8).

Розробник Новикова І.В. д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та менеджменту

Затверджено на засіданні навчально-методичної комісії (протокол від «07.09» 2020 р. № 4).

Голова навчально - методичної комісії  Новикова І.В.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
1. Робоча програма і методичні вказівки.....	5
1.1. Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів ринкових відносин.....	7
1.2. Організація експортно-імпортних операцій.....	11
1.3. Форми посередництва та співпраці у зовнішньоекономічній діяльності.....	12
1.4. Організація та техніка підготовки, укладення та виконання зовнішньоекономічних контрактів.....	16
1.5. Транспортне забезпечення виконання умов контракту.....	18
1.6. Ціна товару, валютні та фінансові умови контрактів, умови платежу, форми розрахунків.....	24
1.7. Показники економічної ефективності ЗЕД підприємства.....	30
2. Методичні вказівки до виконання індивідуальних завдань.....	34
ЛІТЕРАТУРА.....	46

ВСТУП

Навчальна дисципліна "Основи зовнішньоекономічної діяльності" є вибірковою.

Мета вивчення дисципліни — засвоєння теоретичних основ зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД); набуття системних знань і навичок щодо забезпечення економічної ефективності ЗЕД в різних сферах діяльності

У результаті вивчення дисципліни студент повинен знати:

— основи господарських, економічних, правових, фінансових відносин у сфері економічної діяльності між підприємствами України — суб'єктами ЗЕД та іноземними фірмами;

— форми виходу підприємств на зовнішній ринок;

— принципи формування зовнішньоекономічних відносин.

вміти:

— застосовувати на практиці здобуті теоретичні знання, що стосуються організації і функціонування системи зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

— використовувати базові інструменти управління організацією, яка здійснює зовнішньоекономічну діяльність;

— розробляти типові зовнішньоекономічні контракти;

— розраховувати ціну контракту та економічну ефективність ЗЕД підприємства.

1. Робоча програма і методичні вказівки

Розподіл навчальних годин

Вид занять	Кількість годин
Усього годин за навчальним планом, у тому числі:	150
Аудиторні заняття, з них:	60
Лекції	30
Практичні заняття	30
Самостійна робота, у тому числі:	90
Виконання індивідуальних завдань	
Опрацювання розділів програми, що не викладаються на лекціях	
Підсумковий контроль	Залік

Зміст дисципліни

Лекційний курс

№№ з/п	Назва розділу/теми та її зміст	Тривалість (годин)
1	Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів ринкових відносин. Поняття про ЗЕД. Суб'єкти та види ЗЕД. Принципи управління зовнішньоекономічною діяльністю.	4
2	Організація експортно-імпорتنних операцій. Основні методи здійснення експортно-імпорتنних операцій. Організація експортних операцій. Організація імпорتنних операцій.	4
3	Форми посередництва та співпраці у зовнішньоекономічній діяльності. Торгівельно-посередницькі операції. Форми співпраці у ЗЕД. Поняття зустрічної торгівлі та її форми. Поняття та функції лізингу. Міжнародні товарні аукціони. Торги, ярмарки та виставки.	6
4	Організація та техніка підготовки, укладення та виконання зовнішньоекономічних контрактів. Типові контракти. Зміст контракту у зовнішньоекономічній діяльності. Підготовка до укладення контракту. Проведення переговорів чи укладання угоди.	4
5	Транспортне забезпечення виконання умов контракту. Базисні умови поставки товару "INCOTERMS". Вибір виду транспорту. Документообіг у міжнародному сполученні. Морські перевезення. Залізничні перевезення. Автомобільні перевезення. Повітряні перевезення. Транспортно-експедиторські підприємства.	4
6	Ціна товару, валютні та фінансові умови контрактів. Сутність цінової стратегії підприємства. Методики розрахунку цін зовнішньоторговельних контрактів.	4
7	Показники економічної ефективності ЗЕД підприємства Методологічні аспекти визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності	4

Практичні заняття

№ з/П	Тема заняття та її зміст	Тривалість (годин)
1	Розрахунок ціни контракту. Визначення ціни контракту.	14
2	Розрахунок економічної ефективності здійснення зовнішньоекономічних операцій. Розрахунок ефективності здійснення експортних операцій. Розрахунок ефективності здійснення імпорتنих операцій.	16

1.1. Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів ринкових відносин

Поняття про ЗЕД. Суб'єкти та види ЗЕД. Принципи управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Методичні вказівки.

При вивченні цієї теми студенти повинні розглянути основні положення закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та визначити суб'єктів та види ЗЕД. Особливу увагу слід приділити принципам ЗЕД.

Відповідно до чинного законодавства України **суб'єктами** зовнішньоекономічної діяльності в нашій країні є:

- фізичні особи;
- юридичні особи;
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, що не є юридичними особами;
- структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності, іноземних суб'єктів господарської діяльності, що не є юридичними особами;
- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

Види зовнішньоекономічної діяльності:

- експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- навчання і підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності й іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних і страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених її законом;

— спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій і спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

— підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торгових марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку суб'єктів господарської діяльності;

— аналогічна діяльність за межами України;

— організація і здійснення діяльності в сфері проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

— організація і здійснення оптової, консигнаційної і роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту у випадках, передбачених законодавством України;

— товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

— орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

— операції із придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах і на міжбанківському валютному ринку;

— роботи на контрактній основі фізичних осіб з України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами;

— робота іноземних фізичних осіб на контрактній платній основі із суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами та інші не заборонені законодавством України види зовнішньоекономічної діяльності.

Можна виділити три рівні принципів зовнішньоекономічної діяльності: **загальні, специфічні і національні.**

Загальні принципи зовнішньоекономічної діяльності — це невелика кількість загальновизнаних у всьому світі правил, що стали своєрідними загальновідомими істинами (аксіомами), яких дотримуються всі учасники

міжнародних ділових операцій. І хоча в різноманітних виданнях набір цих принципів може відрізнятися, однак у кінцевому результаті, вони зводяться до трьох головних: **науковість, системність, взаємна вигідність**.

Науковість ЗЕД означає, насамперед, розвиток цієї діяльності відповідно до об'єктивних економічних законів. Дотримання цього принципу на практиці управління міжнародними діловими операціями передбачає виявлення організацією попиту і пропозиції на її продукцію за кордоном, рівня цін, співвідношення їх із витратами в країні-експортері та ін. Знання менеджерів підприємств існуючих теорій міжнародної торгівлі допомагає їм уникати значних прорахунків, обґрунтовано прогнозувати зміни на міжнародних ринках.

Системність ЗЕД означає, насамперед, що між окремими її складовими існують міцні взаємозв'язки. Самі складові ЗЕД можуть бути виділені за різноманітними ознаками. Безсумнівно, однією з найбільш важливих складових є контракт (договір) ЗЕД. Виходячи з цієї ознаки, необхідно забезпечувати належний взаємозв'язок між всіма статтями контракту: якістю товару, базисними умовами постачання і ціною, валютою ціни, валютою розрахунку і формами платежу, термінами постачань і транспортних умов, предметом контракту та арбітражем і т.д. Системні взаємозв'язки існують і в період між укладанням та виконанням контрактів.

Принцип **взаємної вигідності** ЗЕД, на перший погляд, не має особливих ускладнень і виглядає очевидним: кожний партнер, що бере участь у міжнародних операціях, одержує свій прибуток. Дотримання принципу **взаємної вигідності** потребує ретельного аналізу і врахування, розмежування різноманітних потоків прибутків і витрат.

Крім наведених загальних принципів управління ЗЕД, багато **специфічних** принципів, яких також необхідно дотримуватися. Специфічні принципи ЗЕД закріплені у відповідних міжнародних правових актах і є обов'язковими для виконання всіма державами, що підписали той або інший акт. Найбільш повний перелік принципів організації міжнародних економічних відносин є в "**Хартії економічних прав і обов'язків держав**", прийнятій IV Спеціальною сесією Генеральної Асамблеї ООН у 1974 р. Хартія була прийнята разом із Декларацією про встановлення нового економічного порядку та Програмою дій з його встановлення.

Деякі з принципів хартії збігаються з загальними, наприклад, пункт "взаємна і справедлива вигода". В інших міжнародних документах принципи вільного пересування фізичних осіб і господарських цінностей розглядаються не в цілому, як зазначалося вище, а за основними галузями міжнародного права. Зокрема, *Генеральна угода з тарифів і торгівлі* (ГАТТ) розглядає такі питання: в'їзд фізичних осіб; переміщення товарів; судноплавство і перевезення вантажів; переміщення капіталу; придбання власності; переказ коштів.

Значна частина специфічних принципів діє на регіональному рівні. Для України особливий інтерес становлять принципи ЗЕД у Європейському Союзі (ЄС). Вони містяться в так званій *Білій книзі* (1985 р.).

Національні принципи ЗЕД закріплюються в законодавчих актах відповідних країн. Оскільки всі країни використовують тією чи іншою мірою механізми державного регулювання ЗЕД, то існує і відповідна правова основа таких дій.

Щодо зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств, то її *принципи* закріплені в ст. 2 *Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність"*. Причому ці принципи охоплюють і діяльність іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні.

Система згаданих принципів включає:

- суверенітет;
- свободу;
- юридичну рівність і недискримінацію;
- верховенство закону;
- захист інтересів суб'єктів підприємницької діяльності;
- еквівалентність обміну.

Контрольні запитання

1. У чому полягає сутність принципів зовнішньоекономічної діяльності?
2. Як можна класифікувати принципи зовнішньоекономічної діяльності?

Література: [1], [2].

1.2. Організація експортно-імпортних операцій

Основні методи здійснення експортно-імпортних операцій. Експортні операції. Імпортні операції.

Методичні вказівки.

При вивченні цієї теми студенти повинні розглянути основні методи здійснення експортно-імпортних операцій. Визначити сутність та види експортно-імпортних операцій. Визначити переваги й недоліки здійснення зовнішньоекономічних операцій, способи обмеження імпорту.

У міжнародній торговельній практиці використовуються два основні методи здійснення експортно-імпортних операцій, а саме: **прямий** (direct) експорт та імпорт, що передбачає постачання товарів промисловими підприємствами безпосередньо іноземному споживачеві або закупівлю в нього відповідних товарів, і **непрямий** (indirect) експорт та імпорт, що припускає продаж і купівлю товарів через торговельних посередників.

Експорт — це один з видів міжнародної торгівлі. Всі країни намагаються стимулювати власного товаровиробника до експорту продукції, заохочуючи наданням: субсидій; податкових пільг; кредитів, під незначні відсотки; юридичної, політичної та іншої підтримки.

Виходу підприємства на зовнішній ринок передуює вивчення:

- попиту на зовнішньому ринку на товар, призначений на експорт;
- рівня конкуренції на ринку;
- рівня та тенденції зміни цін;
- вимог споживачів з метою удосконалення технології виробництва товарів.

Експорт — продаж продукції (робіт, послуг) іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення продукції за межі митних кордонів України з метою отримання доходів від виробничої або інших форм господарської діяльності.

Експортна операція — комерційна діяльність, пов'язана з продажем та вивезенням за кордон товарів, робіт, послуг для передачі їх у власність іноземному контрагенту.

Експорт послуг — експорт нематеріальної продукції сфери послуг, що включає комерційні, професійні та споживчі послуги. Експорт робіт, послуг

класифікується як експорт капіталу, тобто як вивезення за межі України капіталу в будь-якій формі з метою отримання прибутку від виробничої та інших форм господарської діяльності.

Імпорт (імпорт товарів) — це купівля (у тому числі з оплатою у не грошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності у іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів із ввезенням їх на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами.

Імпортна операція — комерційна діяльність, що пов'язана з закупівлею та ввезенням в Україну іноземних товарно-матеріальних цінностей для їх наступної реалізації на внутрішньому ринку або використання у виробничо-господарській діяльності. При цьому перед підприємством відкриваються три шляхи для придбання імпорتنих товарів: придбання товарів у вітчизняних оптових продавців, самостійний імпорт товарів, імпорт через посередників.

В залежності від виду операцій в Україні застосовуються різні способи обмеження імпорту: *короткострокове обмеження імпорту, митний бар'єр, антидемпінгові мита*.

Контрольні запитання.

1. Які існують основні операції з імпорту й експорту?
2. У чому перевага прямого методу зовнішньоекономічних операцій?
3. У чому перевага непрямого методу?
4. Які існують організаційні форми прямого експорту й імпорту?

Література: [2], [4].

1.3. Форми посередництва та співпраці у зовнішньоекономічній діяльності

Торговельно-посередницькі операції. Форми співпраці у ЗЕД. Поняття зустрічної торгівлі та її форми. Поняття та функції лізингу. Міжнародні товарні аукціони. Торги, ярмарки та виставки.

Методичні вказівки.

Студенти повинні надати визначення основним торгово-посередницьким операціям, особливості їх здійснення. Вказати переваги та недоліки посередництва, від якого імені та за чий рахунок діє конкретний посередник. Визначити назву та розмір винагороди посередників.

Особливу увагу слід приділити формам співпраці у виробництві, торгівлі та фінансуванні. При вивченні такої зовнішньоекономічної операції як зустрічна торгівля студенти повинні звернути увагу на форми зустрічної торгівлі їх переваги й недоліки.

Вивчаючи цю тему слід звернути увагу, також, на такі визначення: хеджування, ф'ючерсні, опціонні й форвардні контракти. При вивченні діяльності міжнародних товарних аукціонів слід звернути увагу на умови проведення, особливості надання товарів, а також спеціалізацію.

<D:\INNOLA\My Documents\BИБЛИОТЕКУ\enbv.narod.ru\enbv.narod.ru\text\Econom\uzed\str\04.html> - 123#123 Під ***торговельно-посередницькими операціями*** розуміють операції, пов'язані з купівлею і продажем товарів, що виконуються за дорученням виробника-експортера незалежним від нього торговельним посередником на основі угоди або доручення.

Торговельне посередництво — це досить широке поняття, що охоплює чимале коло послуг: перепродаж товару; пошук закордонного контрагента; підготовка і укладання угоди; кредитування сторін; здійснення транспортно-експедиторських операцій; страхові операції; проведення рекламних заходів; технічне обслуговування.

Залежно від характеру здійснюваних операцій розрізняють такі види ***торговельно-посередницьких фірм***: торговельні; комісійні; агентські; брокерські; фектори.

Види торговельних фірм: торговельні доми; експортні фірми; імпорتنі фірми; оптові фірми; роздрібні фірми; дистриб'ютори; стокісти.

Комісійні фірми, їх основні види: комісійні експортні фірми; комісійні імпорتنі фірми.

Торговельно-посередницькі операції можна поділити на ***чотири види***: з ***перепродажу; комісійні; агентські; брокерські.***

Зустрічна торгівля — це зовнішньоторговельні операції, при здійсненні яких в документах (угодах або контрактах) фіксуються тверді зобов'язання

експортерів та імпортерів здійснити повний або частково збалансований обмін товарами. В останньому випадку різниця у вартості покривається грошовими платежами.

Зустрічна торгівля може здійснюватись в різних *формах*: операції, які передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих ним, операції в рамках промислового співробітництва та операції з натурального обміну (рис. 1.1).



Рис. 1.1 – Основні форми зустрічної торгівлі

Лізинг — це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Лізинг — це особливий вид підприємницької діяльності, який включає в себе три форми організаційно-економічних відносин: орендні, кредитні та торгівельні, зміст кожної з яких окремо повністю не вичерпує сутності таких специфічних фінансово-майнових операцій.

Існують багато різних видів лізингу за різними ознаками.

Особлива форма посередництва — **біржове підприємництво**.

Види бірж: товарна, фондова, валютна та трудова (біржа праці).

Основні ознаки міжнародних бірж:

- на них установлюються ціни світового ринку;
- товари — активні об'єкти міжнародної торгівлі;
- як правило, вільний валютний і податковий режим торгівлі.

Міжнародні товарні аукціони — це спеціально організовані, що періодично діють у певних місцях ринку. На них шляхом публічних торгів по черзі відбувається продаж попередньо оглянутих покупцями аукціонних товарів, що переходять у власність того покупця, що запропонував за них найвищу ціну, не перекриту іншими учасниками торгів.

У практиці сучасної міжнародної торгівлі **торги** займають особливе місце. Це змагальний спосіб купівлі і продажу товарів чи здавання підрядів на здійснення окремих робіт на певних умовах.

Ярмарок — це періодичний ринок, де зустрічаються покупець і продавець. Виникнення ярмарків відносять до епохи раннього феодалізму. Значні ярмарки були в минулому центрами міжнародного товарообігу і відігравали важливу роль у торгівлі. Вони сприяли виникненню бірж та аукціонів. Ярмарки підрозділяються на **місцеві**, **національні** і **міжнародні**. За характером виставлених експонатів розрізняють ярмарки **універсальні** і **спеціалізовані**.

Виставка — це публічна демонстрація досягнень у певній галузі економіки, науки, культури. Здебільшого торговельно-промислові виставки організуються з метою реклами товарів. У деяких країнах, наприклад в Україні, функціонують постійно діючі виставки — це виставки досягнень народного господарства.

Контрольні запитання.

1. Який юридичний статус сучасних бірж?
2. Опишіть техніку операцій на біржі реального товару.
3. Опишіть техніку операцій на аукціоні.
4. Які переваги торгів?
5. Назвіть центри основних міжнародних ярмарків.

Література: [4], [5].

1.4. Організація та техніка підготовки, укладення та виконання зовнішньоекономічних контрактів

Типові контракти. Зміст контракту у зовнішньоекономічній діяльності. Підготовка до укладення контракту. Проведення переговорів чи укладання угоди.

Методичні вказівки.

При вивченні цієї теми студенти повинні надати визначення поняттю “контракт”, визначити три основні форми типових контрактів, вивчити основні елементи структури контракту, виділити обов'язкові і додаткові, універсальні й індивідуальні умови контракту.

Особливу увагу слід приділити розробці типового контракту.

Нині на світовому ринку діють, за деякими підрахунками, понад 10 млн **типових контрактів**.

На світовому ринку застосовуються **три основні форми типових контрактів**.

Найпоширенішою формою є виклад статей контракту друкарським способом, причому там, де статті потребують додаткового узгодження, ставляться крапки або рисочки.

Друга форма передбачає такий варіант: усі узгоджені статті, викладені друкарським способом, вміщуються на зворотному боці контракту, а неузгоджені — на лицьовому.

І, нарешті, третя форма відносить усі узгоджені статті контракту до заздалегідь обговорених загальних умов поставок, тут залишається тільки обговорити три-чотири неузгоджені статті.

У міжнародній комерційній практиці **контрактом** називають договір закупівлі-продажу товарів у матеріально-речовинній формі. Це документ, що оформляє зовнішньоторговельну операцію, містить письмову домовленість сторін про постачання товару: зобов'язання продавця передати певне майно у власність покупця і зобов'язання покупця прийняти це майно і сплатити за нього необхідну грошову суму або зобов'язання сторін виконати умови товарообмінної операції.

Щодо обов'язковості умови контракту поділяються на **обов'язкові** і **додаткові**.

До **обов'язкових** умов належать: найменування сторін-учасників угоди; предмет контракту; якість і кількість; базисні умови поставки; ціна; умови платежу; санкції та рекламації (штрафи і претензії); юридичні адреси та підписи сторін.

Додаткові умови: здавання-приймання товару; страхування; відвантажувальні документи; гарантії; упакування і маркування; форсмажорні обставини; арбітраж; інші умови.

З погляду універсальності умови контракту можна поділити на **універсальні** й **індивідуальні**.

До **універсальних** (типових) умов належать: формулювання преамбули; здавання-прийняття товару; базисні умови поставки; умови платежу; упакування і маркування; гарантії; санкції та рекламації; форсмажорні обставини; арбітраж.

Індивідуальні умови: найменування сторін; предмет контракту; якість товару; кількість товару; ціна; строки поставки; юридичні адреси й підписи сторін.

Окремі умови зовнішньоторговельних контрактів мають власну специфіку, що необхідно знати і враховувати при складанні контракту. До таких умов належать: **місце виконання контракту, ціна, фінансові умови, комерційні документи**.

Ціна контракту є однією із суттєвих умов контракту. Вона виражається числом грошових одиниць певної валюти за одну кількісну одиницю товару, указанного в контракті.

Основні питання які розглядаються при формуванні ціни контракту:

- вибір валюти ціни і валюти;
- ціна на кожний товар установлюється за певну одиницю виміру;
- експортні поставки товару за даною ціною будуть найефективніші, якщо ціна товару покриває прямі витрати компенсує непрямі витрати, віднесені на товар, приносить прибуток є конкурентоспроможною і забезпечує місце на ринку;
- види цін (ціни, що публікуються, довідкові (індикативні) ціни, біржові котирування, ціни аукціонів, ціни попередніх угод, ціни фактичних угод, ціни пропозицій фірм-конкурентів);

— види знижок (спеціальна знижка, загальна (проста) знижка, прогресивна (оптова знижка), дилерські знижки, знижка "сконто", бонусна знижка, сезонна знижка).

Комерційні документи продавця, необхідні для оформлення: комерційний лист; пакувальний лист; сертифікат про походження товару; транспортні документи; страховий поліс; проспекти товарів.

D:\INNOLA\My Documents\B
БИБЛИОТЕКУ\enbv.narod.ru\enbv.narod.ru\text\Econom\uzed\str\14.html -
123#123**Підготовка до укладення контракту** складається з трьох етапів:

1. Вибір ринку і його вивчення.
2. Вибір контрагента.
3. Проведення попередніх переговорів і формування контракту.

Основними **способами ведення переговорів** є: листування; особисті зустрічі; використання технічних засобів (телефон, телетайп, факс).

Переговори шляхом листування. Письмову заяву продавця про бажання укласти договір купівлі-продажу заведено називати офертою, а особу — оферентом. Зазвичай в міжнародній торговельній практиці розрізняють два **види оферт — тверду і вільну.**

Контрольні питання.

1. Чому укладаються типові контракти?
2. У чому сутність вивчення кон'юнктури ринку?
3. Які методи використовуються для вивчення кон'юнктури ринку?
4. За якими принципами здійснюється вибір контрагента?
5. Які є основні види оферт?
6. Що визначає зміст зовнішньоторговельного контракту?
7. У яких випадках і які знижки на ціни існують у міжнародній комерційній практиці?

Література: [3], [4], [5].

1.5. Транспортне забезпечення виконання умов контракту

Базисні умови поставки товару "INCOTERMS". Вибір виду транспорту. Документообіг у міжнародному сполученні. Морські перевезення. Залізничні перевезення. Автомобільні перевезення. Повітряні перевезення. Транспортно-експедиторські підприємства.

Методичні *вказівки.* <D:\INNOLA\My Documents\BИБЛИОТЕКУ\enbv.narod.ru\enbv.narod.ru\text\Econom\uzed\str\18.html - 123#123>

При вивченні цієї теми студенти повинні визначити які обов'язки регламентують умови "INCOTERMS".

Особливу увагу студенти мають приділити обставинам вибору виду транспорту, здійснюючи ЗЕД та особливостям документообігу щодо транспортування.

Застосування базисних умов спрощує складання й узгодження контрактів, допомагає контрагентам знайти способи розподілу відповідальності та вирішення спорів, що виникають. Особливості базисних умов регламентовані міжнародною практикою. Міжнародна торговельна палата розробила і випустила в 1953, 1980, 1990, 2000 та 2010 р.р. збірники **"Міжнародні правила тлумачення торговельних термінів ІНКОТЕРМС"** (International Commercial Terms).

Редакція Інкотермс-2010 поділяє усі умови на дві групи, (табл. 1.1): 1) терміни, що використовуються при перевезеннях будь-яким видом чи видами транспорту (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP); 2) терміни, що використовуються при перевезеннях морським чи внутрішнім водним транспортом (FAS, FOB, CFR, CIF).

Існують різні способи транспортування вантажів між країнами. Плануючи відправлення вантажів і вибір виду транспорту, необхідно враховувати низку обставин.

Вид вантажу. Інколи можливість вибору відсутня. Вантажі, що швидко псуються, перевозяться авіатранспортом. Водночас авіаперевезення недопустимі для легкозаймистих, вибухонебезпечних вантажів. Основну частину міжнародних морських перевезень становлять перевезення масових наливних і навалочних вантажів: сирої нафти і нафтопродуктів, залізної руди, кам'яного вугілля, зерна. Серед інших вантажів морської торгівлі виділяються

так звані генеральні вантажі, тобто готова промислова продукція, напівфабрикати, продовольство.

Відстань і маршрут перевезення. Місце відправлення вантажу в кінцевий пункт перевезення є також визначальним при виборі виду транспорту. У **внутрішньоконтинентальних перевезеннях** використовуються залізничний, автомобільний авіаційний транспорт. Вирішальними при виборі одного з них є крім виду вантажу, такі умови: фактор часу, вартість перевезення, безпека транспортування.

Таблиця 1.1

Категорії термінів Інкотермс-2010

Доставка будь-яким видом транспорту (морський, авто, повітряний, ж / д)	Доставка по морю чи внутрішніми водними шляхами
Франко-завод / Ex Works (EXW)	Доставка до борту судна / Free Alongside Ship (FAS)
Франко-перевізник / Free Carrier (FCA)	Доставка на борт судна / Free on Board (FOB)
Перевезення оплачене до / Carriage Paid To (CPT)	Вартість, включаючи фрахт до / Cost and Freight (CFR)
Перевезення і страхівка сплачені до / Carriage and Insurance Paid to (CIP)	Вартість, страхування і фрахт / Cost, Insurance and Freight (CIF)
Доставка до терміналу / Delivered at Terminal (DAT)	
Доставка до місця / Delivered at Place (DAP)	
Доставка з оплатою мита / Delivered Duty Paid (DDP)	

Існують різні способи транспортування вантажів між країнами. Плануючи відправлення вантажів і вибір виду транспорту, необхідно враховувати низку обставин.

Вид вантажу. Інколи можливість вибору відсутня. Вантажі, що швидко псуються, перевозяться авіатранспортом. Водночас авіаперевезення недопустимі для легкозаймистих, вибухонебезпечних вантажів. Основну частину міжнародних морських перевезень становлять перевезення масових наливних і навалочних вантажів: сирої нафти і нафтопродуктів, залізної руди, кам'яного вугілля, зерна. Серед інших вантажів морської торгівлі виділяються

так звані генеральні вантажі, тобто готова промислова продукція, напівфабрикати, продовольство.

Відстань і маршрут перевезення. Місце відправлення вантажу в кінцевий пункт перевезення є також визначальним при виборі виду транспорту. У **внутрішньоконтинентальних перевезеннях** використовуються залізничний, автомобільний авіаційний транспорт. Вирішальними при виборі одного з них є крім виду вантажу, такі умови: фактор часу, вартість перевезення, безпека транспортування.

Морські судна класифікуються залежно від видів вантажів, що перевозяться, регулярності рейсів, форм договорів перевезення. Найбільший інтерес становить поділ ринку морських перевезень на **трампове і лінійне судноплавство**.

Трампове судноплавство. Трамповими (англ, "tramp" — бурлака) називаються судна, що здійснюють нерегулярні рейси, без чіткого розкладу, і скеровуються судновласниками туди, де з боку фрахтувальників є попит на тоннаж. Договір на перевезення вантажів трамповими суднами укладається у вигляді **чартеру** (charter, charter-party).

Багатовікова практика торговельного мореплавання привела до створення типових договорів перевезення, що називаються проформами чартерів. На основі проформ чартерів, що розробляються або перевізниками, або спеціалізованими організаціями, укладаються чартери на перевезення конкретних вантажів у визначених напрямках. У торговельному мореплаванні застосовуються такі види **фрахтування судна**: фрахтування на один рейс (single voyage chartering), фрахтування на послідовні рейси (consecutive voyages chartering), фрахтування за генеральним контрактом (general contract chartering), фрахтування на умовах тайм-чартер (time charter), фрахтування на умовах димайз-чартеру (demise charter), фрахтування на умовах бербоут-чартеру (bareboat charter).

Лінійне судноплавство — форма транспортних послуг, що забезпечує регулярні перевезення між установленими портами генеральних вантажів за заздалегідь оголошеним розкладом. Сполучення регулярними лініями підтримується однією або кількома судноплавними компаніями.

Розрізняють три **типи ліній**: односторонні, що обслуговуються одним судновласником; спільні, що обслуговуються кількома транспортними компаніями на основі угод між ними або міжурядовими угодами;

конференціальні, організовані для перевезення вантажів на океанських напрямках на основі угод конференцій судновласницьких компаній.

Основним документом у морських перевезеннях є **коносамент** (Bill Lading).

Коносамент — документ, який видає судновласник вантажовідправникові в підтвердження прийняття вантажу до перевезення морським шляхом. Крім основного примірника, коносамент має ще два або три оригінали, на яких перевізники або їх агент ставлять свої підписи і печатку. Існують також копії без права передання, що не підписуються і не мають юридичної чинності.

Види коносаментів: оригінальний коносамент, коносамент на ім'я, коносамент на пред'явника, ордерний коносамент, прямий коносамент, наскрізний коносамент, "чистий коносамент".

Контейнерні перевезення морем. У міжнародній торгівлі останнім часом часто для перевезень генеральних вантажів морем використовуються контейнери.

Основним документом у перевезенні товарів залізницею з країни в країну є **залізнична накладна** (Rail Way Bill). Вона виконує функції договору про перевезення; товаророзпорядчого документа та підтвердження про прийняття вантажу до перевезення. Цей документ не є зворотним.

Європейські країни керуються Конвенцією про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ), учасниками якої є 33 держави (більшість країн Європи, а також ряд країн Азії і Північної Африки).

Укладення договору міжнародних перевезень вантажів згідно з положеннями УМВС оформляється накладною відповідної форми. **Накладна УМВС** має п'ять аркушів:

- перший аркуш — оригінал накладної (супроводжує вантаж до станції призначення і видається одержувачу разом із п'ятим аркушем і вантажем);

- другий аркуш — дорожня відомість (є документом залізниці, залишається в пункті призначення; видається стільки відомостей, скільки доріг беруть участь у перевезенні);

- третій аркуш — дублікат накладної (видається відправнику після укладення договору перевезення);

- четвертий аркуш — аркуш передання вантажу (супроводжує відправлення до станції призначення, залишається в пункті призначення);

— п'ятий аркуш — повідомлення про прибуття вантажу (супроводжує відправлення до станції призначення, видається одержувачу разом з оригіналом і вантажем).

Крім накладної, із вантажем відправляють відповідні товаророзпорядчі документи.

Основним документом в автомобільних перевезеннях є **товаротransпортна накладна** (Road Way Bill), що виконує функції: договору перевезення; товаророзпорядчого документа; розписки перевізника. Зміст відомостей, що вказуються в накладній, визначається Конвенцією про договір міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом (КДПВ) від 1956 р., учасником якої був СРСР.

<D:\INNOLA\My Documents\BИБЛИОТЕКУ\enbv.narod.ru\enbv.narod.ru\text\Econom\uzed\str\18.html - 123#123> Основним документом в авіаперевезеннях є **авіанакладна** (AirWayBill), що виконує функції договору повітряного перевезення; товаророзпорядчого документа; розписки Аерофлоту в прийнятті вантажу до перевезення; митної декларації. Авіанакладна заповнюється відправником під час здавання вантажу і вручається одержувачу. Крім авіанакладної, з товаром відправляють необхідні товаророзпорядчі документи.

Здебільшого покупці та продавці самі не в змозі виконати всю необхідну роботу для підготовки свого вантажу до транспортування. У цьому разі вони користуються послугами спеціалізованих фірм. Таку роботу можна доручити **транспортно-експедиторським підприємствам (ТЕП)**, що надають великий комплекс послуг з **транспортно-експедиційного обслуговування (ТЕО)** вантажів. Це, зокрема, такі послуги:

- фрахтування суден і розрахунки за фрахтом;
- розрахункові операції за зовнішньоторговельними контрактами;
- телексна інформація;
- консультації за розрахунковими й експедиторськими операціями;
- митне декларування вантажів;
- навантажувально-розвантажувальні роботи;
- зберігання вантажів;
- автоперевезення;
- оформлення товаророзпорядчої документації;
- страхування вантажів;

— сортування, перетарування, нагромадження, комплектація вантажних партій збірних відправлень, маркування і перемаркування вантажів, а також інші операції, що не виконуються перевізниками в пунктах перевалювання і зберігання вантажів.

Контрольні запитання.

1. У чому сутність базисних умов поставок товару?
2. Які чинники необхідно враховувати при виборі виду транспорту?
3. Які відмінності між трамповим і лінійним судноплавством?
4. Які функції виконує коносамент та які його види існують?
5. Які транспортні документи необхідні для перевезення вантажів залізничним, автомобільним та авіаційним транспортом?

Література: [3], [4], [5].

1.6. Ціна товару, валютні та фінансові умови контрактів

Цінова політика на зовнішньому ринку. Ціни зовнішньоторговельних контрактів і методики їх розрахунків.

Методичні вказівки.

При вивченні теми слід засвоїти, що таке цінова стратегія підприємства, та які елементи її складають; які особливості формування цінової політики підприємства на зовнішньому ринку.

Слід пам'ятати, що при вивченні цієї теми студенти повинні навчитися розраховувати ціну контрактів за різними методами, з урахуванням поправок.

Цілеспрямована цінова політика (оперативне рішення завдань) — це встановлення таких цін і їх зміна залежно від ситуації на ринку, щоб: оволодіти певною часткою ринку, розширити обсяг продажу, одержати планований обсяг прибутку (у коротко-, середньо- або довгостроковій перспективі), тобто забезпечити реалізацію товару на певній фазі його життєвого циклу.

<D:\INNOLA\My>

[Documents\B](#)

[БИБЛИОТЕКУ\enbv.narod.ru/enbv.narod.ru/text/Econom/uzed/str/15.html](http://biblioteka.enbv.narod.ru/enbv.narod.ru/text/Econom/uzed/str/15.html) - 123#123Сучасна

практика великих компаній, що здійснюють продаж величезних обсягів продукції на зовнішньому ринку свідчить про застосування ними у своїй господарській діяльності чотирьох *основних стратегій*:

- орієнтація на низькі витрати;
- унікальність характеристик товарів, що виробляються;
- змішана стратегія (об'єднання двох підходів);
- стратегія пристосувань до цінової стратегії сильної в інноваційному плані фірми.

Сьогодні основним підходом до встановлення зовнішньоторговельних цін є *маржинальний підхід*, оскільки у витратах неухильно знижується частка прямих витрат на робочу силу і зростає частка накладних витрат, особливо реклами і послуг, що супроводжують продаж.

Серед великого розмаїття сучасних стратегій і *методів цінової роботи* на зовнішньому ринку можна виділити такі:

- установлення цін на товар при виході на новий ринок;
- установлення цін на товар при введенні нового товару на ринок;
- установлення цін на товар із огляду захисту позиції;
- установлення цін на товар з урахуванням послідовного проходження сегментами ринку;
- установлення цін на товар з урахуванням задовільного відшкодування витрат;
- установлення цін на товар з урахуванням стимулювання комплектного продажу.

Крім зазначених шести головних методів установлення цін на товар, у міжнародній торговельній практиці використовуються й інші методи, серед яких необхідно виділити наступні:

- установлення цін на основі закритих торгів;
- установлення цін на основі відчутної цінності товару;
- установлення єдиної ціни з включеними у неї витратами на доставляння;
- установлення зональних цін;
- установлення цін відповідно до базисного пункту;
- установлення ціни з урахуванням умов "INCOTERMS";

Перелічені методи ціноутворення завжди використовуються фірмами комплексно, причому один і той самий товар на різних ринках може

продаватися за різними цінами ("цінова дискримінація") залежно від виду товару, місця і часу продажу, особливостей внутрішньофірмової стратегії.

Ціна товару — один із найважливіших елементів контракту купівлі-продажу. Кожна зовнішньоторговельна операція повинна обов'язково містити умову про ціну, за якою продається товар, або вказівку способу визначення ціни цього товару. Поширеним способом визначення ціни є встановлення її за біржовим котируванням на день поставки.

При визначенні ціни товару у контракті купівлі-продажу називаються: одиниця *виміру ціни*, *базис ціни*, *валюта ціни*, *засіб фіксації ціни і рівень ціни*.

Одиниця виміру ціни. Порядок визначення одиниці виміру ціни залежить від характеру товару і від практики, що склалася в торгівлі даним товаром на світовому ринку.

Базис ціни встановлює, чи входять транспортні, страхові, складські й інші витрати на доставляння товару в ціну товару. Базис ціни звичайно визначається використанням відповідного терміна (франко-підприємство, франко-перевізник та ін.) із зазначенням назви пункту здавання товару. Наприклад, у контракті записується: "Ціна становить 100 дол. США франко-вагон межа прикордонна станція м. Чоп країни продавця".

Валюта ціни. Ціна в контракті може бути виражена у валюті країни-експортера, імпортера або у валюті "третьої країни".

Спосіб фіксації ціни. Ціна може бути зафіксована в контракті в момент його укладення або визначатися протягом терміну його дії або до моменту виконання контракту. Залежно від способу фіксації ціни розрізняють такі види цін: тверда, рухома, з наступною фіксацією, змінна.

Тверда ціна узгоджується і встановлюється в момент підписання контракту і не підлягає зміні протягом строку його дії.

Рухома ціна — це зафіксована ціна при укладенні контракту, що може бути переглянута у подальшому, якщо ринкова ціна даного товару до моменту його поставки зміниться.

Ціни з наступною фіксацією встановлюються у визначені договорами терміни на підставі узгоджених джерел (у тому числі й у процесі виконання контракту).

Угоди з таким способом фіксації ціни називаються "*онкольними*".

Ковзаюча (змінна) ціна застосовується в контрактах із тривалими термінами поставок, протягом яких економічні умови виробництва товарів можуть суттєво змінитися.

Ковзаюча ціна складається з двох частин: базової, що встановлюється на дату пропозиції або підписання контракту, і змінної, яка визначається на період виготовлення або поставки товару. Базова ціна розраховується продавцем на основі конкурентних матеріалів чи інших джерел і узгоджується з покупцем під час підписання контракту. Остаточна ціна зазвичай розраховується за формулою 1.1:

$$C_1 = C_0(A(M_1/M_0) + B(B_1/B_0) + \dots + D), \quad (1.1)$$

де C_1 — остаточна ціна;

C_0 — базова ціна;

A , B — частки, що займають у ціні окремі складові, наприклад вартість матеріалів, вартість робочої сили тощо;

M_1 і M_0 — індекси цін на матеріали, що використовувалися для виготовлення проданої продукції, на періоди їх закупівлі постачальником (M_1) і встановлення базової ціни (M_0);

B_1 і B_0 — індекси заробітної плати на періоди перерахунку ціни (B_1) і встановлення базової ціни (B_0);

D — незмінна частка у змінній частині ціни (прибуток, амортизація, накладні витрати).

Якщо у вартості продукції істотну частку займають витрати на електроенергію, паливо або інші компоненти, змінна частина формули може бути розширена на необхідне число складових елементів. При цьому сума всіх часток цих елементів завжди має дорівнювати одиниці.

У міжнародній торговельній практиці початком виміру змінних цін є дата комерційної пропозиції експортера, рідше — дата підписання контракту.

До опублікованих цін належать: **довідкові ціни, біржові котирування, ціни, що наводяться в загальних статистичних довідниках, ціни пропозицій.**

Розрахункові ціни застосовуються в контрактах на нестандартне устаткування, вироблене звичайно за індивідуальними замовленнями. Тому

ціни на таке устаткування розраховуються й обґрунтовуються постачальником для кожного конкретного замовлення з урахуванням технічних і комерційних умов цього замовлення, а в деяких випадках остаточно встановлюються лише після виконання замовлення.

Загальний розрахунок контрактної ціни вимагає обов'язкового урахування технічних і комерційних поправок до ціни, що є обґрунтуванням останньої в ході комерційних переговорів.

Технічні поправки. До найуживаніших технічних поправок у практиці міжнародної торгівлі можна віднести наступні:

Поправка на техніко-економічні відмінності.

Наприклад, поправка на потужність чи продуктивність розраховується за формулою 1.2:

$$Ц_2/Ц_1 = (M_2/M_1)^n, \quad (1.2)$$

де $Ц_2$ — розрахункова ціна;

$Ц_1$ — конкурентна ціна;

M_2 — потужність чи продуктивність виробу;

M_1 — потужність або продуктивність виробу-аналога за конкурентним матеріалом;

n — показник ступеня, що називається коефіцієнтом гальмування ціни. Величина цього показника залежить передусім від призначення устаткування і від особливостей його виготовлення.

Поправка на комплектацію. Звичайно поправка на комплектацію збільшує суму контракту на 8-10 %.

Поправка на тропічне виконання. Поправка може становити 10-15 % вартості продукції у звичайному виконанні.

Комерційні поправки. До найпоширеніших комерційних поправок у практиці міжнародної торгівлі можна віднести наступні:

Приведення до єдиних умов поставки. Імпортні ціни приводяться до умов поставки "франко-термінал" або "франко-порт" країни-покупця. Експортні ціни приводяться до умов постачання "франко-термінал" або "франко-порт" країни-продавця. Дані про вартість фрахту та страхування беруться з офіційних даних транспортно-експедиційних організацій.

Поправка на втoрговування. У практиці зовнішньої торгівлі поправки на втoрговування можуть доходити до 20-25%.

Приведення імпoртної ціни до строку поставкi товару. Для розрахунку приведенoї імпoртної ціни застосовується формула 1.3:

$$C_1 = C_0(I_1/I_0), \quad (1.3)$$

де C_1 — приведена імпoртна ціна;

C_0 — ціна, запропонована інофірмою в конкурентному матеріалі;

I_1 — запропонований індекс цін на дату поставкi за майбутнім контрактом;

I_0 — індекс цін товару на запропонований інофірмою термін закінчення поставкi.

Поправки на умови платежу. У контрактах можуть бути передбачені різні умови платежу: за гoтівкою, чеком, переказом, з акредитива, інкасо, в аванс (повністю чи частково), у кредит із розстрочкою платежу. У ряді методик ціна з розстрочкою платежу визначається за формулою 1.4:

$$Ц_k = Ц_б(1 + K)^a, \quad (1.4)$$

де $Ц_k$ — ціна на дату фактичних розрахунків;

$Ц_б$ — ціна на початок періоду розстрочки;

K — банківський процент за кредит, узятий продавцем;

a — період розстрочки.

На рівень фіксованих у контракті цін можуть суттєво впливати різні види знижок, що застосовуються в міжнародній торговельній практиці.

Контрольні запитання.

1. Які чинники обумовлюють множинність цін світових ринків?
2. У чому сутність поправних коефіцієнтів?
3. Від чого залежать розміри відхилень внутрішніх цін від світових?
4. Як впливає монополізація ринків на процеси ціноутворення?
5. Які критерії вибору фірмою нецінової стратегії конкуренції?

Література: [3], [4], [5].

1.7. Показники економічної ефективності ЗЕД підприємства

Методологічні аспекти визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності

Методичні вказівки.

Вивчаючи цю тему студенти повинні відрізняти показники, що характеризують ефективність, та ті, що характеризують ефект від зовнішньоекономічних операцій. Надавати характеристику показникам мікротамакrorівня.

Основну увагу слід надати визначенню ефекту та ефективності від зовнішньоекономічних операцій.

На сьогодні фінансово-економічний ефект зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням внеску конкретних учасників цього процесу оцінений недостатньо, через що не можна належним чином визначити їх внесок у збільшення загальнодержавних коштів від продажу продукції на експорт. З іншого боку, унеможлиблюється визначення реальних цифр доходу, який отримують конкретні виробники, посередники експортних операцій. Це не стимулює конкретних виконавців збільшувати експорт і, відповідно, виготовляти конкурентоспроможну продукцію. Саме ці обставини й викликали необхідність розробки методів ефективних розрахунків.

Визначення ефективності зовнішньоекономічних операцій проводиться для обґрунтування не лише окремих пропозицій щодо закупівлі та продажу певних товарів. Ці дані можуть бути використані при розробці планів експорту й імпорту в масштабах країни, при оцінці структури та напрямків зовнішньоторговельного обігу. Подібні розрахунки виконуються як у національній, так і в іноземній валюті.

При визначенні ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств застосовується системний підхід, який надає можливість здійснити комплексний аналіз будь-якого виду зовнішньоекономічної операції. Для здійснення економічного аналізу потрібно обрати критерій ефективності.

Критерій — це головна ознака, що відрізняє його від інших класифікаційних одиниць. На основі такої ознаки здійснюється кількісна оцінка ефективності виробництва. Згідно з цим визначенням обраний критерій має

відповідати принципам побудови показників ефективності, а також всебічно відтворювати її економічну сутність.

Показники економічної ефективності поділяють на:

1) показники ефекту, що визначаються як абсолютні значення і відтворюються в грошових одиницях як різниця між результатами діяльності та витратами на її здійснення;

2) показники ефективності, що визначаються як співвідношення прибутку від діяльності підприємства до витрат на її здійснення і відтворюються відносними величинами: відсотками, частками одиниці.

Розрахунок показників ефективності вимагає дотримання наступних ***принципових методологічних положень***:

1) принципу всебічного обліку всіх складових елементів витрат та результатів, який припускає якісну класифікацію і відтворення відповідних показників у документах оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку;

2) принципу зведення витрат і результатів для зіставлення, який показує, що показники, що порівнюються, повинні відтворюватися однаковими кількісними одиницями і носити антонімічний характер в економічному розумінні. При конструюванні показника ефективності чисельник і знаменник останнього мають виключати можливе дублювання складових елементів;

3) принципу зведення різно-термінових витрат і результатів до одного моменту часу за допомогою дисконтування;

4) принципу зіставлення з базовим варіантом, що відтворює сутність застосування показників ефективності для здійснення економічного аналізу, який проводять не тільки з метою опису поточного стану діяльності суб'єкта господарювання, а й з метою опрацювання пропозицій щодо поліпшення економічної ситуації, яка склалася в періоді, що аналізується.

Здійснюваний економічний аналіз полягає у вивченні поточного стану підприємства в галузі ЗЕД, його відхилень від запланованого рівня та виявленні факторів, що спричинили ці відхилення. Він є базою для прийняття управлінських рішень, тому має за мету:

- 1) оцінити діяльність підприємства та його підрозділів;
- 2) виявити можливі резерви;
- 3) сформулювати проблему, яку слід вирішити.

Кінцевий результат зовнішньоекономічної діяльності визначається з урахуванням таких аспектів аналізу:

- інституційний аналіз, який передбачає оцінку політичних, правових, організаційних умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності;

- комерційний аналіз (аналіз ринку), який передбачає оцінку існуючої ринкової ситуації (насамперед попиту і цін) та оцінку імовірної зміни кон'юнктури;

- технічний аналіз, який передбачає вивчення сукупності прийомів, що дозволяють здійснити певну зовнішньоекономічну операцію або реалізувати проект та з'ясувати рівень досконалості технічного супроводження;

- фінансовий аналіз, який здійснюється з метою обґрунтування ефективності зовнішньоекономічної діяльності виходячи з інтересів власника;

- економічний аналіз, який відбувається через порівняння витрат і результатів і має за мету визначення користі, яку дістане суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, держава і суспільство у цілому у разі здійснення певного виду зовнішньоекономічної діяльності; до завдання такого аналізу входить також визначення ризику, з яким буде пов'язана зазначена діяльність;

- соціальний аналіз, який передбачає оцінку соціальних наслідків впливу зовнішньоекономічної діяльності;

- екологічний аналіз, за результатами якого робиться висновок про вплив певних зовнішньоекономічних операцій та проектів на навколишнє середовище і політику уряду щодо цього.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності вирізняють у широкому (на рівні національної економіки) та вузькому (на рівні підприємств та окремих проектів) розумінні. Сутність економічного ефекту на народногосподарському рівні полягає у зіставленні доходів і витрат від зовнішньоекономічних операцій. При цьому існують прямий і непрямий ефекти.

Прямий ефект виникає в результаті економії національних витрат на виробництво експортної продукції, коли ці витрати нижчі за світові, та економії від імпорту, якщо витрати на імпорт менші, ніж могли б бути за умов власного виробництва аналогічної продукції.

Непрямий ефект виявляється в позитивному впливі зовнішньоекономічної діяльності на економічний розвиток країни, а саме:

прогресивних структурних зрушеннях, підвищенні рівня технічного забезпечення виробництва та промислового потенціалу. Враховуючи специфіку прояву непрямого ефекту безпосередньо кількісно його оцінити важко. Але прямий ефект від зовнішньоекономічних операцій методично оцінити можливо.

Розрізняють такі *показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності*:

- народногосподарська ефективність зовнішньоекономічних операцій;
- народногосподарський ефект від зовнішньоекономічних операцій;
- економічна ефективність експорту або імпорту;
- економічний ефект від експорту чи імпорту;
- бюджетна ефективність експорту або імпорту;
- бюджетний ефект від експорту або імпорту;
- показники можливості експорту і потреби в імпорті ресурсів;
- коефіцієнт технологічності окремого виду продукції;
- витрати на експорт;
- валютні доходи від експорту;
- валютна ефективність експорту;
- витрати на імпорту продукцію;
- валютна ефективність імпорту;
- індекс імпорту;
- індекс валютної виручки на одиницю продукції;
- індекс внутрішніх цін на продукцію;
- індекс структурних зрушень;
- індекс умов торгівлі.

Контрольні запитання.

1. В чому сутність прямого та непрямого ефекту від зовнішньоекономічної діяльності?
2. Вкажіть різницю між такими поняттями як “ефект” та “ефективність”?
3. Яким принципам необхідно слідувати у розрахунку ефективності ЗЕД?

Література: [3], [5], [6].

2. Методичні вказівки до виконання індивідуальних завдань

Студенти зобов'язані протягом семестру виконати індивідуальну контрольну роботу і до початку екзаменаційної сесії здати її на кафедру, за якою закріплена дисципліна.

Завдання на контрольну роботу видається студентам відразу ж після прочитання установчих лекцій з дисципліни. Контрольна робота містить такі розділи: теоретичний та практичний (дві частини). Вибір варіанту визначається порядковим номером студента за списком у журналі викладача.

Теоретичний розділ носить реферативний характер. Обсяг реферату 5-10 сторінок формату А4.

Перелік тем:

1. Основні методи здійснення експортно-імпортних операцій
2. Організація експортних і імпортних операцій
3. Організаційні форми торгово-посередницьких операцій
4. Фінансовий лізинг у ЗЕД
5. Оперативний лізинг у ЗЕД
6. Поворотний лізинг
7. Стрічна торгівля і закупівлі
8. Компенсаційні угоди
9. Тендерна торгівля
10. Біржова торгівля
11. Хеджування
12. Аукціонна торгівля
13. Торгівля інтелектуальною власністю
14. Види посередницьких операцій
15. Місія організації на зовнішніх ринках
16. Опційна торгівля
17. Торгівля ф'ючерсами
18. Організація валютних торгів
19. Способи передачі технологій у ЗЕД
20. Платежі у зовнішньоекономічній діяльності
21. Методики розрахунку цін зовнішньоторговельних контрактів
22. Транспортне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності
23. Інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності

24. Проблеми та перспективи розвитку вільних економічних зон
25. Базисні умови поставки товару
26. Форми міжнародних розрахунків
27. Валютний кліринг
28. Світові валютні, кредитні і фінансові ринки
29. Принципи міжнародного кредиту
30. Роль міжнародного кредиту в розвитку виробництва

Перша частина практичного розділу — це складання зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу (контракт).

Виконуючи це завдання необхідно приймати до уваги те, що до **умов, що повинні бути передбачені** в договорі (контракті), якщо сторони такого договору (контракту) не погодилися про інше щодо викладення умов договору і така домовленість не позбавляє договір предмета, об'єкта, мети та інших істотних умов, без погодження яких сторонами договір може вважатися таким, що неукладений, або його може бути визнано недійсним внаслідок недодержання форми згідно з чинним законодавством України, відносяться:

1. Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладення.
2. Преамбула.

У преамбулі зазначається повне найменування сторін — учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів ("Продавець", "Покупець", "Замовник", "Постачальник" тощо), особа, від імені якої укладається зовнішньоекономічний договір (контракт), та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні договору (контракту) (установчі документи тощо).

3. Предмет договору (контракту).

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 разі бартерного (товарообмінного) договору (контракту) або контракту на переробку давальницької сировини визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрічних поставок (або назва товару, що є кінцевою метою переробки давальницької сировини).

Якщо товар (робота, послуга) потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це зазначається у додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною договору (контракту), про що робиться відповідна відмітка в тексті договору (контракту).

Для бартерного (товарообмінного) договору (контракту) згаданий додаток (специфікація), крім того, балансується іще за загальною вартістю експорту та імпорту товарів (робіт, послуг).

У додатку до договору (контракту) про переробку давальницької сировини зазначається відповідна технологічна схема такої переробки.

Технологічна схема переробки давальницької сировини повинна відображати:

- усі основні етапи переробки сировини та процес перетворення сировини в готову продукцію;
- кількісні показники сировини на кожному етапі переробки з обґрунтуванням технологічних втрат сировини;
- втрати виконавця переробки на кожному етапі переробки.

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.

У тексті договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та термін їх виконання.

5. Базисні умови поставки товарів (приймання-здавання виконаних робіт або послуг).

У цьому розділі зазначається вид транспорту та базисні умови поставки (у відповідності до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів чинної редакції), що визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару (окремих партій товару).

У випадку укладення договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) у цьому розділі визначаються умови та строки виконаних робіт (послуг).

6. Ціна та загальна вартість договору (контракту).

У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданих послуг), що

поставляються згідно з договором (контрактом), крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою, та валюта контракту. Якщо згідно з договором (контрактом) поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) зазначається його загальна вартість. У цьому разі цінові показники можуть бути зазначені в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті договору (контракту).

При розрахунках ціни договору (контракту) за формулою зазначається орієнтовна вартість договору (контракту) на дату його укладення.

У договорі (контракті) про переробку давальницької сировини крім того зазначається її заставна вартість, ціна та загальна вартість готової продукції, загальна вартість переробки.

У бартерному (товарообмінному) договорі (контракті) зазначається загальна вартість товарів (робіт, послуг), що експортуються, та загальна вартість товарів (робіт, послуг), що імпортуються за цим договором (контрактом), з обов'язковим вираженням в іноземній валюті, віднесеній Національним банком України до першої групи Класифікатора іноземних валют.

7. Умови платежів.

Цей розділ визначає валюту платежу, спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору (контракту) зазначаються:

— умови банківського переказу до (авансового платежу) та/або після відвантаження товару або умови документарного акредитива, або інкасо (з гарантією), визначені відповідно до постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21 червня 1995 р. N 444 "Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), що передбачають розрахунки в іноземній валюті";

— умови за гарантією, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії: на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору (контракту) без зміни гарантій.

8. Умови приймання-здавання товару (робіт, послуг).

У цьому розділі визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів.

Приймання-здавання проводиться за кількістю згідно з товаросупровідними документами, за якістю — згідно з документами, що засвідчують якість товару.

9. Упаковка та маркування.

Цей розділ містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на неї відповідне маркування (найменування продавця та покупця, номер договору (контракту), місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування та інше), а за необхідності також умови її повернення.

10. Форс-мажорні обставини.

Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови договору (контракту) можуть бути не виконані сторонами (стихійні лиха, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади та інше). При цьому сторони звільняються від виконання зобов'язань на строк дії цих обставин, або можуть відмовитися від виконання договору (контракту) частково або 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 пред'явлення 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 (робіт, послуг) або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів — від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють, або їх граничний розмір), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору (контракту) при цьому, способи врегулювання рекламацій.

12. Урегулювання спорів у судовому порядку.

У цьому розділі визначаються умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання та/або неналежного виконання договору (контракту) з визначенням назви суду або чітких критеріїв визначення суду будь-якою зі сторін залежно від предмета та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права,

яке буде застосовуватися цим судом, та правил процедури судового урегулювання.

13. Місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін.

При цьому зазначаються місцезнаходження (місце проживання), повні поштові та платіжні реквізити (N рахунку, назва та місцезнаходження банку,) контрагентів договору (контракту).

За домовленістю сторін у договорі (контракті) можуть визначатися **додаткові умови**: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців договору (контракту), агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, митних зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту договір (контракт) починає діяти, кількість підписаних примірників договору (контракту), можливість та порядок унесення змін до договору (контракту) та ін.

Перелік нормативно-правових актів України, що регулюють питання форми, порядку укладання та виконання зовнішньоторговельних договорів (контрактів):

- Цивільний кодекс УРСР;
- Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність";
- Закон України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті";
- Закон України "Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах";
- Закон України "Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності";
- Указ Президента України від 4 жовтня 1994 року N 566/94 "Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України";
- Указ Президента України від 4 жовтня 1994 року N 567/94 "Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів";

— Указ Президента України від 10 лютого 1996 року N 124/96 "Про заходи щодо вдосконалення кон'юнктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності";

— Декрет Кабінету Міністрів України від 19 лютого 1993 р. N 15-93 "Про систему валютного регулювання і валютного контролю";

— постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21 червня 1995 року N 444 "Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті".

Друга частина практичного розділу — це визначення ковзаючої ціни контракту за варіантами.

1. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через п'ять місяців, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 200 грн.; частка заробітної платні в ціні 20 %; частка матеріалів в ціні 45%; частка постійних складових ціни 35%. Передбачено підвищення частки заробітної платні до рівня 44,5 грн. і матеріалів — 71, 25 грн. Проведіть поправку за умов платежу (відстрочка платежу), якщо ви покупець. Кредитна ставка в країні експортера 3%, в країні покупця 2% (щомісячно).

2. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через три місяця, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 180 грн.; частка заробітної платні в ціні 25 %; частка матеріалів в ціні 40%. Передбачено підвищення частки заробітної платні згідно індексу інфляції. Прогнозований середній щомісячний індекс інфляції на найближчий квартал склав 1%. Зміна матеріалів складе — 1,5%.

3. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через чотири місяця, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 175 грн.; частка заробітної платні в ціні 25 %; частка постійних складових ціни 35%. Передбачено підвищення частки заробітної платні на 5% і матеріалів до рівня 73, 25 грн. Проведіть поправку за умов платежу на тропічне виготовлення.

4. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через п'ять місяців, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 200 грн.; частка заробітної платні в ціні 20 %; частка матеріалів в ціні 45%; частка

постійних складових ціни 35%. Передбачено підвищення частки заробітної платні до рівня 44,5 грн. і матеріалів — 71, 25 грн. Проведіть поправку за умов платежу (відстрочка платежу), якщо ви покупець. Кредитна ставка в країні експортера 3%, в країні покупця 2% (щомісячно).

5. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через три місяця, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 180 грн.; частка заробітної платні в ціні 25 %; частка матеріалів в ціні 40%. Передбачено підвищення частки заробітної платні згідно індексу інфляції. Прогнозований середній щомісячний індекс інфляції на найближчий квартал склав 1%. Зміна матеріалів складе — 1,5%.

6. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через чотири місяця, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 175 грн.; частка заробітної платні в ціні 25 %; частка постійних складових ціни 35%. Передбачено підвищення частки заробітної платні на 5% і матеріалів до рівня 73, 25 грн. Проведіть поправку за умов платежу на тропічне виготовлення.

7. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через десять місяців, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 20000 грн.; частка заробітної платні в ціні 20 %; частка матеріалів в ціні 45%; частка постійних складових ціни 35%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 111,7, на момент встановлення базової ціни — 106,9. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 110,2, на період перерахунку ціни — 115,7. Проведіть поправку за умов платежу (відстрочка платежу), якщо ви покупець. Кредитна ставка в країні експортера 3%, в країні покупця 2% (щомісячно).

8. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через три місяця, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 40000 грн.; частка заробітної платні в ціні 25 %; частка матеріалів в ціні 40%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 112,7, на момент встановлення базової ціни — 107,9. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 111,2, на період перерахунку ціни — 117,7.

9. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через чотири місяця, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 17500 грн.; частка заробітної платні в ціні 25 %; частка постійних складових ціни 35%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 110,6, на

момент встановлення базової ціни — 106,5. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 109,2, на період перерахунку ціни — 112,7. Проведіть поправку за умов платежу на тропічне виготовлення.

10. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через п'ять місяців, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 21000 грн.; частка заробітної платні в ціні 20 %; частка матеріалів в ціні 45%; частка постійних складових ціни 35%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 112,3, на момент встановлення базової ціни — 107,4. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 111,7, на період перерахунку ціни — 117,1. Проведіть поправку за умов платежу (відстрочка платежу), якщо ви покупець. Кредитна ставка в країні експортера 3%, в країні покупця 2% (щомісячно).

11. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через три місяця, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 18000 грн.; частка заробітної платні в ціні 25 %; частка матеріалів в ціні 40%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 109,7, на момент встановлення базової ціни — 105,9. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 111,2, на період перерахунку ціни — 117,7.

12. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через чотири місяця, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 17500 грн.; частка заробітної платні в ціні 20 %; частка постійних складових ціни 35%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 109,5, на момент встановлення базової ціни — 104,9. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 101,2, на період перерахунку ціни — 110,7. Проведіть поправку за умов платежу на тропічне виготовлення.

13. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через п'ять місяців, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 23000 грн.; частка заробітної платні в ціні 20 %; частка матеріалів в ціні 45%; частка постійних складових ціни 35%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 112,6, на момент встановлення базової ціни — 107,8. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 111,2, на період перерахунку ціни — 117,7. Проведіть поправку за умов платежу (відстрочка платежу), якщо ви покупець. Кредитна ставка в країні експортера 2%, в країні покупця 1,5% (щомісячно).

14. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через три місяця, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 18050 грн.; частка заробітної платні в ціні 20 %; частка матеріалів в ціні 50%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 110,1, на момент встановлення базової ціни — 104,4. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 111,2, на період перерахунку ціни — 117,7.

15. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через чотири місяця, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 17590 грн.; частка заробітної платні в ціні 25 %; частка постійних складових ціни 35%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 110,1, на момент встановлення базової ціни — 104,5. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 107,3, на період перерахунку ціни — 110,7. Проведіть поправку за умов платежу на тропічне виготовлення.

16. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через п'ять місяців, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 23070 грн.; частка заробітної платні в ціні 20 %; частка матеріалів в ціні 45%; частка постійних складових ціни 35%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 110,1, на момент встановлення базової ціни — 104,4. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 110,2, на період перерахунку ціни — 116,7. Проведіть поправку за умов платежу (відстрочка платежу), якщо ви покупець. Кредитна ставка в країні експортера 4%, в країні покупця 2,5% (щомісячно).

17. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через три місяця, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 38000 грн.; частка заробітної платні в ціні 25 %; частка матеріалів в ціні 45%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 112,1, на момент встановлення базової ціни — 108,4. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 110,2, на період перерахунку ціни — 116,9.

18. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через чотири місяця, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 27560 грн.; частка заробітної платні в ціні 25 %; частка постійних складових ціни 35%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 112,1, на момент встановлення базової ціни — 107,4. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 102,2, на період перерахунку ціни — 107,7. Проведіть поправку за умов платежу на тропічне виготовлення.

19. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через п'ять місяців, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 25300 грн.; частка заробітної платні в ціні 15 %; частка матеріалів в ціні 50%; частка постійних складових ціни 35%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 116,3, на момент встановлення базової ціни — 111,4. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 105,2, на період перерахунку ціни — 109,7. Проведіть поправку за умов платежу (відстрочка платежу), якщо ви покупець. Кредитна ставка в країні експортера 3%, в країні покупця 2% (щомісячно).

20. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через три місяця, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 18400 грн.; частка заробітної платні в ціні 15 %; частка матеріалів в ціні 40%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 116,3, на момент встановлення базової ціни — 112,4. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 105,2, на період перерахунку ціни — 110,7.

21. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через чотири місяця, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 20780 грн.; частка заробітної платні в ціні 25 %; частка постійних складових ціни 30%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 116,3, на момент встановлення базової ціни — 111,4. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 105,2, на період перерахунку ціни — 109,7. Проведіть поправку за умов платежу на тропічне виготовлення.

22. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через п'ять місяців, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 25430 грн.; частка заробітної платні в ціні 15 %; частка матеріалів в ціні 50%; частка постійних складових ціни 35%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 116,3, на момент встановлення базової ціни — 111,9. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 105,2, на період перерахунку ціни — 109,7. Проведіть поправку за умов платежу (відстрочка платежу), якщо ви покупець. Кредитна ставка в країні експортера 3%, в країні покупця 2% (щомісячно).

23. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через три місяця, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 15530 грн.; частка заробітної платні в ціні 15 %; частка матеріалів в ціні 40%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 120,3, на момент встановлення

базової ціни — 111,4. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 105,2, на період перерахунку ціни — 113,7.

24. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через чотири місяця, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 24900 грн.; частка заробітної платні в ціні 25 %; частка постійних складових ціни 30%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 116,3, на момент встановлення базової ціни — 111,4. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 105,2, на період перерахунку ціни — 109,7. Проведіть поправку за умов платежу на тропічне виготовлення.

25. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через п'ять місяців, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 31900 грн.; частка заробітної платні в ціні 17 %; частка матеріалів в ціні 55%; частка постійних складових ціни 28%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 106,3, на момент встановлення базової ціни — 101,9. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 106,2, на період перерахунку ціни — 109,7. Проведіть поправку за умов платежу (відстрочка платежу), якщо ви покупець. Кредитна ставка в країні експортера 4%, в країні покупця 2% (щомісячно).

26. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через три місяця, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 16080 грн.; частка заробітної платні в ціні 25 %; частка матеріалів в ціні 40%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 116,3, на момент встановлення базової ціни — 111,9. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 105,2, на період перерахунку ціни — 109,7.

27. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через чотири місяця, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 17575 грн.; частка заробітної платні в ціні 25 %; частка постійних складових ціни 35%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 112,1, на момент встановлення базової ціни — 108,4. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 110,2, на період перерахунку ціни — 116,9. Проведіть поправку за умов платежу на тропічне виготовлення.

28. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через п'ять місяців, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 30740 грн.; частка заробітної платні в ціні 17 %; частка матеріалів в ціні 55%; частка постійних складових ціни 28%. Індекс оптових цін на матеріали на

момент закупки — 113,2, на момент встановлення базової ціни — 109,7. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 110,8, на період перерахунку ціни — 115,9. Проведіть поправку за умов платежу (відстрочка платежу), якщо ви покупець. Кредитна ставка в країні експортера 3%, в країні покупця 4% (щомісячно).

29. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через три місяця, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 19970 грн.; частка заробітної платні в ціні 15 %; частка матеріалів в ціні 60%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 113,2, на момент встановлення базової ціни — 109,7. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 110,8, на період перерахунку ціни — 115,9. Проведіть поправку на торги.

30. Умови визначення ціни — «Ковзаюча ціна». Визначити ціну через чотири місяця, за наступними даними: ціна на момент укладення договору 175230 грн.; частка заробітної платні в ціні 15 %; частка постійних складових ціни 35%. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупки — 113,2, на момент встановлення базової ціни — 109,7. Індеси заробітної плати на період встановлення базової ціни — 110,8, на період перерахунку ціни — 115,9. Проведіть поправку за умов платежу на тропічне виготовлення.

ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16 квітня 1991р. №959-ХП// Відомості Верховної Ради України: – № 29. – 378 с.
2. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під заг. редакцією А.І. Кредісова / Пер. з рос. Н.Кіт, К. Серажим. – К.: 1997. – 448 с.
3. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1997. – 196 с.
4. Бровкова Е.Г., Продиус И.П. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие. – К.: Сирин, 2000 г. – 196 с.
5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995.
6. Покровская В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация. Внешнеторговый практикум. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 326 с.

ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

1. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник- М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.
2. С.А. Карпова и др. Основы внешнеэкономических связей. – Днепропетровск, НметАУ, 1994.
3. Кузнецов В.В. Предприятие во внешнеэкономических связях. – М.: Финансы и статистика, 1990.
4. Синецкий Б.И. Внешнеэкономические связи. Организация и техника. – М.: 1989.
5. Лысенков Ю.М., Педь И.В. Расчеты во внешней торговле /Под ред. Ю.М. Лысенкова. – К.: Вестник фондового рынка. – 2003. – 336 с.
6. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2002.

Шкала оцінювання

Оцінювання знань студентів здійснюється за 100-бальною шкалою. Поточний контроль навчальної діяльності студентів здійснюється під час практичних завдань. Він включає: експрес-опитування, врахування активності студентів під час практичного заняття. Також до цього виду оцінювання відносяться: задавання проблемних питань під час практичного заняття, прийняття участі в обговоренні питань та розв'язуванні задач.

Оцінка за шкалою ECTS	Оцінка за бальною шкалою	Оцінка за національною шкалою
A(відмінно)	90-100	Відмінно (зараховано)
B(дуже добре)	82-89	Добре (зараховано)
C (добре)	75-81	
D(задовільно)	67-74	Задовільно (зараховано)
E(достатньо)	60-66	
FX(незадовільно) з можливістю повторного складання	35-59	Незадовільно (незараховано)
F(незадовільно) з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	1-34	

Студенти, які набрали за результатами вивчення курсу необхідну кількість балів (≥ 60), отримують оцінку відповідно до набраного рейтингу;

Студенти, які набрали протягом семестру рейтинг з кредитного модуля менше 60 балів, зобов'язані скласти екзамен. Максимальна кількість балів за екзамен складає 25 (тобто 25 відсотків від загальної кількості балів).

Форми контролю

У процесі контролю рівня сформованості компетентностей студентів використовуються такі його форми: індивідуальний, груповий, фронтальний, комбінований; самоконтроль; взаємоконтроль.

Критерії оцінювання знань студентів

Рівні компетентності	Критерії оцінювання	За 100-бальною шкалою
Низький (недостатній)	Студент володіє навчальним матеріалом на рівні елементарного розпізнавання і відтворення окремих фактів, елементів, об'єктів, викладає його фрагментарно.	1-49
Середній (репродуктивний)	Студент дає неповну відповідь на запитання, володіє матеріалом на репродуктивному рівні, здатний відтворити значну його частину, робить спроби аргументувати відповідь прикладами, може відтворити значну частину теоретичного матеріалу.	50-69

Достатній (конструктивний)	Студент дає досить повну відповідь на поставлені запитання з незначними неточностями. Певною мірою володіє вивченим обсягом матеріалу, в тому числі і застосовує його при виконанні практичних завдань. Розв'язує практичні завдання в стандартних педагогічних ситуаціях, може наводити окремі власні приклади на підтвердження певних думок.	70-89
Достатній (творчий)	Студент дає вичерпну відповідь на запитання, виявляє ґрунтовні теоретичні знання та уміння застосовувати їх у різноманітних педагогічних ситуаціях. Може наводити переконливі оригінальні приклади з практики для доведення власної позиції.	90-100

Критерії оцінювання знань студентів за результатами екзамену з навчальної дисципліни «Менеджмент і маркетинг в галузі будівництва»

Критерії оцінювання	За 100- бальною шкалою
Частково та поверхово розкриті лише окремі положення питання і допущені при цьому певні суттєві помилки, котрі значно впливають на загальне розуміння питання; поверхово, з помилками визначені ті чи інші поняття або сформульовані висновки з теоретичного положення, але з суттєвими помилками.	0-5
Правильно визначено сутність питання. При цьому недостатньо або поверхово розкрито більшість його окремих положень, існують окремі помилки, які частково впливають на загальне розуміння проблеми; частково і поверхово визначено те чи інше поняття або сформульовано висновок з теоретичного положення, але з неточностями та помилками.	5-15
правильно визначили сутність питання, розкривши його лише частково і допустивши при цьому окремі помилки, котрі не впливають на загальне розуміння питання; правильно, але не повністю дали визначення поняття або поверхово проаналізували і зробили висновок з теоретичного положення; правильно, але лише частково визначили те чи інше поняття або частково проаналізували і зробили висновок з теоретичного положення.	15-25
Правильно визначено сутність питання, але розкрито його не повністю, з незначними помилками; правильно, але лише частково визначено те чи інше поняття або частково проаналізовано і зроблено висновок з теоретичного положення.	25-30
В цілому розкрито теоретичне питання, однак не повно і з деякими неточностями. При цьому не використано на достатньому рівні обов'язкову літературу; повністю розкрито сутність поняття, подано його чітке визначення або проаналізовано і зроблено висновок з конкретного теоретичного положення.	30-35
Повно та ґрунтовно розкрито теоретичні питання, при цьому використана не лише обов'язкова, а й додаткова література; повністю розкрито сутність понять, подано його чітке визначення або проаналізовано і зроблено висновок з конкретного теоретичного положення.	35-40

