

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Навчально-науковий інститут бізнесу та інноваційного розвитку

Факультет менеджмент

*Кафедра публічного управління та адміністрування і міжнародної
економіки*

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

методичні рекомендації
для практичних занять та самостійної роботи здобувачів освітнього ступеня
«магістр» спеціальності 162 «Біотехнології та біоінженерія» денної форми
здобуття вищої освіти

Миколаїв
2024

УДК 339.944
3-78

Друкується за рішенням науково-методичної комісії факультету менеджменту Миколаївського національного аграрного університету від протокол №_1_ від 24.09.2024 року.

Укладачі

А.В. Ключник – д-р екон. наук, професор, професор кафедри публічного управління та адміністрування і міжнародної економіки, Миколаївський національний аграрний університет;

Ю. А. Кормишкін – д-р екон. наук, доцент кафедри публічного управління та адміністрування і міжнародної економіки, Миколаївський національний аграрний університет;

Н. І. Галунець – старший викладач кафедри публічного управління та адміністрування і міжнародної економіки, Миколаївський національний аграрний університет.

Рецензенти:

Л.В. Назарова – д-р. екон. наук, професор, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського;

О.С. Біліченко – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії і суспільних наук, Миколаївський національний аграрний університет.

© Миколаївський національний аграрний
університет, 2024

Вступ

Зовнішньоекономічні зв'язки стають все більш помітною складовою частиною господарської діяльності українських підприємств та організацій. Зростає зацікавлення в економічному, виробничому та науково-технічному співробітництві з партнерами із зарубіжних країн. У цих умовах усе більша кількість інженерів та техніків, працівників виробничої сфери, біотехнологічної промисловості, агропромислового комплексу, малих підприємств, приватних фірм та державних установ мають потребу в об'єктивній інформації про світовий ринок, його структуру, організації та техніку здійснення зовнішньоторговельних комерційних операцій.

Зовнішньоекономічна діяльність – специфічна сфера діяльності, що вимагає великих і спеціальних знань в галузі міжнародної комерції та права.

Основною метою викладання дисципліни є: формування у здобувачів вищої освіти знань та вмінь, пов'язаних з обміном товарів, науково-технічним співробітництвом, спеціалізацією і кооперуванням, наданням економічного і технічного сприяння створенню спільних підприємств, фінансово-кредитними відносинами та іншими формами співробітництва.

Основними завданнями вивчення дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» є: формування у студентів системних навичок вивчення та подання знань із ЗЕД; формування у студентів теоретичних засад щодо системи нормативних актів регулювання міжнародних приватних відносин в сфері ЗЕД; відпрацювання навичок орієнтування в системі управлінського та правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності; застосування теоретичних положень та норм ЗЕД в практичній діяльності; ознайомити студентів із особливостями правового регулювання окремих видів зовнішньоекономічної діяльності; навчити студентів застосовувати правові знання з зарубіжних систем права для оцінювання юридичних фактів, та виявлення тенденцій правового регулювання окремих видів

зовнішньоекономічної діяльності.

ТЕМИ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ

Змістовий модуль 1. ЗЕД: сутність, види та основні фактори розвитку

Тема 1. ЗЕД та її роль у розвитку національної економіки

Характеристика категорій зовнішньоекономічної сфери та їх взаємозв'язки. Функції ЗЕД. Напрями впливу зовнішньоекономічних чинників на національну економіку. Сутність поняття «ЗЕД». Причини та передумови розвитку ЗЕД. Право на здійснення ЗЕД. Місце дисципліни в системі загальноосвітніх і професійно орієнтованих навчальних дисциплін, її структура та послідовність вивчення.

Тема 2. Система регулювання ЗЕД в Україні

Характеристика системи регулювання ЗЕД: принципи, цілі, методи. Національне та наднаціональне регулювання ЗЕД. Характеристика органів регулювання ЗЕД. Недержавні органи регулювання ЗЕД: торгово-промислові палати, фондові та валютні біржі.

Тема 3. Загальнодержавні податки у сфері ЗЕД

Види та функції податків у сфері ЗЕД. Сутність та порядок нарахування митних податків. Особливості оподаткування залежно від митного режиму. Відшкодування ПДВ при експорті. Особливості оподаткування імпорту послуг.

Тема 4. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація та характеристика. Інструменти нетарифного регулювання. Фінансові засоби нетарифного регулювання ЗЕД: експортні кредити експортні субсидії, імпорتنі депозити. Антидемпінгові заходи. Нарахування антидемпінгового та компенсаційного мита. Сертифікація, стандартизація, технічні бар'єри.

Змістовий модуль 2. Ефективність та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Тема 5. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки

Передумови та мотивація виходу підприємства на зовнішній ринок. Пошук та вибір партнера. Класифікація та характеристика форм виходу підприємства на зовнішній ринок.

Тема 6. Зовнішньоекономічні операції та порядок їх здійснення

Сутність та види зовнішньоекономічних операцій. Поняття зовнішньоторгових операцій, їх класифікація. Організація експортно-імпорتنих операцій на підприємстві: заходи в внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства. Форми розрахунків по зовнішньоторговим операціям: авансовий платіж, акредитив, банківський переказ, інкасо.

Тема 7. Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку

Сутність та види посередницької діяльності. Характеристика посередників за місцем що вони посідають на зовнішньому ринку. Угоди

комісії, їх особливості. Угоди консигнації: особливості та можливості здійснення. Торгові агенти та їх види.

Тема 8. Компенсаційна торгівля у сфері ЗЕД

Сутність та особливості компенсаційних угод. Класифікація угод зустрічної торгівлі. Комерційна компенсація, зустрічні закупівлі, авансові закупівлі, угоди типу «свіч», угоди типу «офсет», рамочні угоди, угоди позитивної зустрічної торгівлі. Операції в рамках промислового співробітництва. Співробітництво на комерційній основі, виробнича кооперація, франчайзинг, операції з давальницькою сировиною.

Тема 9. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів

Поняття та види зовнішньоекономічних договорів. Класифікація умов контракту: обов'язкові та додаткові, універсальні та індивідуальні. Типовий зовнішньоекономічний контракт, принципи укладання та виконання ЗТК. Структура ЗТК. Джерела національного та міжнародного регулювання зовнішньоконтрактної діяльності.

Тема 10. Транспортне обслуговування ЗЕД

Сутність та види транспортного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності. Організація міжнародних перевезень різними видами транспорту: автомобільні перевезення, залізничні перевезення, морські перевезення, повітряні перевезення, трубопровідний транспорт. Способи транспортного страхування в ЗЕД. Транспортні коридори.

Змістовий модуль 3. Проблеми та перспективи зовнішньоекономічної діяльності

Тема 11. Економічний аналіз ЗЕД підприємства

Економічний аналіз у сфері ЗЕД підприємства: сутність та види. Аналіз виконання зобов'язань за експортно-імпортними операціями. Методологічні підходи до визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Оцінка валютної ефективності експорту та імпорту. Аналіз виконання зобов'язань по зовнішньоторговому контракту.

Тема 12. Ціноутворення у ЗЕД підприємства

Зовнішньоторгова ціна: сутність, функції та види. Світова ціна. Цінова політика: мета та завдання. Трансфертні ціни та особливості трансфертного ціноутворення. Способи фіксації цін. Цінові знижки та надбавки. Встановлення експортної та імпортної ціни.

Тема 13. Ризики у ЗЕД та їх страхування

4

Сутність та класифікація ризиків у ЗЕД. Методи страхування ризиків у ЗЕД. Управління ризиками на підприємстві. Особливості самострахування суб'єктів ЗЕД.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Практичне заняття № 1 на тему: Зовнішньоекономічна діяльність: суб'єкти, види та механізм регулювання

Мета заняття: закріпити теоретичні знання студентів відносно сутності зовнішньоекономічної діяльності, її видів та суб'єктів, основних принципів здійснення зовнішньоекономічної діяльності та механізмами її регулювання

План

1. Поняття, функції, передумови та фактори розвитку ЗЕД.
2. Види зовнішньоекономічної діяльності.
3. Суб'єкти ЗЕД, їх права та обов'язки. Право на здійснення ЗЕД.
4. Принципи ЗЕД.
5. Етапи розвитку ЗЕД і управління нею в Україні.

Завдання 1. Дайте коротку відповідь на одне питання (питання в групі не повинні повторюватися).

1. Наведіть визначення таких понять: «зовнішньоекономічні зв'язки», «зовнішньоекономічна діяльність», «зовнішньоекономічна операція».
2. Поясніть відмінність термінів «зовнішньоекономічні зв'язки», «зовнішньоекономічна діяльність», «зовнішньоекономічна операція».
3. Хто є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності?
4. Якими принципами керуються суб'єкти ЗЕД в Україні?
5. Яким чином класифікуються суб'єкти ЗЕД?
6. Назвіть основні цілі суб'єктів, що здійснюють ЗЕД.
7. З якого моменту фізичні особи набувають права здійснювати зовнішньоекономічну діяльність?
8. Назвіть основні види ЗЕД.
9. Визначте основні фактори впливу, що пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю, на розвиток національної економіки.
10. Який зв'язок між видами та формами ЗЕД?
11. Які функції зовнішньоекономічної діяльності характерні для України?
12. Охарактеризуйте основні економічні вигоди виконання ЗЕД підприємством.

Завдання 2. Сформуйте список із 5-ти питань по Закону України «Про ЗЕД»

1. _____?
2. _____?
3. _____?
4. _____?
5. _____?

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

- фізичні особи-громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, що мають цивільну правоздатність і дієздатність відповідно до законів України і постійно мешкають на її території;
- міжнародні валютно-кредитні організації;
- Україна, як держава, в особі її повноважних органів у межах їх компетенції;
- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і постійне місцезнаходження яких на її території;
- недержавні органи управління;
- міжнародні неурядові економічні організації;
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, що не є юридичними особами відповідно до законів України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;
- структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності, іноземних суб'єктів господарської діяльності, що не є юридичними особами відповідно до законодавства України (філії, відділення тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;
- загальноекономічні міждержавні організації орієнтовані на налагодження координації та співробітництва країн;
- міжнародні організації з регулювання світової торгівлі;
- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України, у тому числі держава в особі її органів, органів місцевого самоврядування в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій, що беруть участь у господарській діяльності на території України.

Згрупуйте зазначених суб'єктів за такими рівнями зовнішньоекономічної діяльності України:

1. Мікроекономічний -
2. Макроекономічний -
3. Міждержавний -

Завдання 4. Користуючись ЗУ «Про ЗЕД» розв'яжіть задачу.

Задача 1. Іноземна фірма, яка на території України продає побутову техніку вирішила відкрити своє представництво в цій країні. Вона подала 21 січня цього року до відповідного центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики пакет документів на реєстрацію (документи відповідають вимогам). В який термін буде здійснена реєстрація цього представництва?

Задача 2. Якщо представництво на території України англійської фірми визнано банкрутом, то в який термін фірма повинна повідомити про це в орган виконавчої влади?

Задача 3. Французьке підприємство вирішило зареєструвати своє представництво в Україні. До центрального органу виконавчої влади подала такі документи: заяву з проханням про реєстрацію представництва, яка складається у довільній формі; виписку з торговельного (банківського) реєстру країни, де іноземний суб'єкт господарської діяльності має офіційно зареєстровану контору; довідку від банківської установи, в якій офіційно відкрито рахунок подавця; довіреність на здійснення представницьких функцій, оформлену згідно з Законом країни, де офіційно зареєстровано контору іноземного суб'єкта господарської діяльності. Проте документи не були прийняті, мотивуючи їх недійсністю. Які повинні бути дії французького підприємства?

Задача 4. Спільне німецько-українське підприємство, що планує реалізовувати в Україні молочну продукцію, подало заяву (та інші необхідні документи) про його реєстрацію в якості суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності України, з юридичною адресою в Мюнхені. Буде чи ні здійснена реєстрація цього спільного підприємства?

Задача 5. ПП «Моноліт» було позбавлено право здійснювати ЗЕД за умови не надання в 10-денний термін інформації в Міністерство економіки України про зміни, які відбулися в його установчих документах, тобто про збільшення уставного фонду на 15%. Чи правомочна діяльність Міністерства?

Завдання 5. Підготувати повідомлення (не більше 2 стор комп'ютерного тексту, повідомлення готує кожний студент).

1. Місце ЗЕД у сучасному економічному розвитку України, регіону або іншої країни світу (країни і регіони не повторюються в групі).

Практичне заняття № 2 на тему: Система регулювання ЗЕД

Мета заняття: засвоїти знання про основні принципи та правові засади формування системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в Україні та світі.

План

1. Поняття та види регулювання ЗЕД.
2. Структура управління та регулювання ЗЕД.
3. Систематизація методів регулювання ЗЕД.
4. Інструменти регулювання ЗЕД.
5. Зовнішньоекономічна політика.

Завдання 1. Дайте коротку відповідь на одне питання (питання в групі не повинні повторюватися).

1. Охарактеризуйте рівні системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності: суб'єкти, інструменти, сфера впливу.
2. Цілі та рівні регулювання ЗЕД, їх характеристика.
3. Загальні основи регулювання ЗЕД.
4. Охарактеризуйте принципи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Визначте, чи відповідають вони вимогам міжнародних організацій?
5. Визначте, чи потрібно державі втручатися у сферу регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств та організацій. Які інструменти (методи) регулювання слід застосовувати, а які ні?
6. Визначте сутність адміністративних методів регулювання ЗЕД підприємств.
7. Наведіть свою думку стосовно того чи дійсно усі технічні заходи регулювання ЗЕД спрямовані на забезпечення цілісності національної системи стандартизації безпеки використання товарів?
8. Визначте переваги та недоліки економічних методів регулювання ЗЕД підприємств.
9. Визначте, які економічні методи регулювання ЗЕД, на Вашу думку, сприятимуть розвитку економіки, зростанню експорту, а які навпаки знижують активність суб'єктів господарювання на зовнішніх ринках?
10. Визначте функції департаменту економічного розвитку та регіональної політики Миколаївської обласної державної адміністрації
11. Недержавне регулювання ЗЕД. Навести приклад.
12. Заходи тарифного регулювання ЗЕД.
13. Заходи нетарифного регулювання.
14. Режими найбільшого сприяння. Навести приклади.
15. Охарактеризувати зовнішньоекономічну політику України.
16. На чому ґрунтується сучасне регулювання ЗЕД?
17. Які принципи покладено в основу митно-тарифного регулювання?
18. Прокоментуйте таке твердження: «Тарифи забезпечують дохід для уряду і захист галузей всередині країни. Через це, чим вищою є ставка мита, тим більшим буде дохід».

Завдання 2. Опишіть, принципи та функції державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та їх розподіл між органами державного регулювання ЗЕД в Україні. Відповідь оформіть у вигляді таблиці.

Таблиця. Принципи, функції та органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Принцип та його зміст	Функції регулювання ЗЕД	Органи державного регулювання ЗЕД

Завдання 3. Розподіліть методи регулювання ЗЕД (тарифні, нетарифні, адміністративні) в таблицю. Укажіть для кожного методу приклади його застосування в біотехнологічній галузі.

Таблиця. Методи регулювання ЗЕД

№	Назва методу	Приклад застосування методу	Опис

Завдання 4. Охарактеризуйте інструменти регулювання ЗЕД і поясніть, як вони застосовуються в біотехнологічному секторі. Відповідь оформіть у вигляді таблиці.

Таблиця. Огляд інструментів регулювання ЗЕД

№	Назва інструменту	Зміст інструменту	Приклад застосування інструменту

Завдання 5. Порівняйте зовнішньоекономічну політику України та країн ЄС, визначте напрями щодо біотехнологічної продукції. Укажіть основні схожості та відмінності. Відповідь оформіть у вигляді таблиці.

Таблиця. Характеристика зовнішньоекономічної політики України та країн ЄС

№	Країни	Схожість зовнішньоекономічної політики	Відмінність зовнішньоекономічної політики

Завдання 6. Практичне завдання:

Задача. Укладено угоду на експорт 400 т. свинини за ціною 12 000 дол. США за 1 т. Загальна вартість контракту становить 4,8 млн. дол. США. На момент укладання угоди співвідношення валют: 1 дол. США = ___ грн (курс на день укладання угоди). Згідно з переліком довідкових цін, ціна 1 т. свинини складає у середньому 9850 дол. США. Роздрібна ціна внутрішнього ринку за 1 т. свинини становить 11300 дол. США. Визначте ефект даної угоди.

Завдання 7. Підготувати повідомлення (не більше 2 стор комп'ютерного тексту, повідомлення готує кожний студент).

1. Роль держави у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності.
2. Еволюція системи регулювання ЗЕД: від локального до глобального рівня.

3. Національні та міжнародні підходи до регулювання ЗЕД.
4. ЗЕД у контексті глобалізації: регулювання та гармонізація стандартів.
5. Регулювання ЗЕД як інструмент економічного розвитку країни.

Практичне заняття № 3 на тему: Загальнодержавні податки у сфері ЗЕД

Мета заняття: ознайомлення з організаційно-правовими аспектами оподаткування ЗЕД в Україні, вивчення основних видів податків та формування навичок розрахунку митних платежів.

План

1. Види та функції податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності.
2. Механізм нарахування та сплати податків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.
3. Оподаткування товарів залежно від обраного митного режиму.
4. Єдиний збір, що стягується у пунктах пропуску через митний кордон.
5. Відображення митних платежів у вантажній митній декларації (ВМД).

Завдання 1. Дайте коротку відповідь на одне питання (питання в групі не повинні повторюватися).

1. Які функції виконують податки у сфері зовнішньоекономічної діяльності?
2. Якими нормативними документами регламентуються види митних платежів, порядок їх нарахування і сплати, випадки надання митних і тарифних пільг та інше?
3. Які основні платежі нараховуються митними органами?
4. Хто є платниками митних зборів?
5. Який особливий вид податку стягується митними органами країни при ввезенні товару на її митну територію або його вивозі з цієї території?
6. На основі чого формується імпортне мито?
7. Що являється об'єктом оподаткування при нарахуванні мита?
8. Який порядок надання відстрочки та розстрочки сплати мита?
9. При яких видах зовнішньоекономічних операцій нараховується акцизний збір?
10. Хто здійснює контроль за правильністю розрахунків та своєчасністю сплати акцизного збору під час митного оформлення товару?
11. Чому для експорту застосовується 0% ставка ПДВ?
12. Як мита впливають на вибір постачальників сировини?
13. Чи є доцільним застосування податкових пільг для підприємств-експортерів?

Завдання 2. Охарактеризуйте системи митних платежів за класифікаційними ознаками. Відповідь оформіть у вигляді таблиці.

Таблиця. Елементи митних платежів

№	Класифікаційні ознаки	Елементи
1	Види податків	
2	Спосіб стягнення	
3	Суб'єкт податку	
4	Рівень влади	
5	Призначення	
6	Порядок зарахування до Держбюджету	
7	Порядок введення	
8	Джерело сплати податкових сум	
9	Об'єкт оподаткування	
10	Тривалість	
11	Метод нарахування	
12	Форма розрахунків	

Завдання 3. Практичне завдання визначити митну вартість:

Задача 1

До України з США надійшов товар – “тканина”. Згідно з договором купівлі – продажу товар поставляється за умовами EXW-Бостон, вартість його – _____ дол. США за 1 м², загальна кількість – _____ м².

Вартість навантаження на судно у Бостоні – _____ дол. США, транспортування вантажу до Одеси (як кордону України) на теплоході – _____ дол. США.

Визначити митну вартість.

Варіант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Контрактна ціна, дол.США	7	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6
Партія товару, тис. м ² .	11,0	9,0	11,0	10,0	9,0	11,0	10,0	9,0	10,0	11,0	10,0	9,0	10,0	11,0	10,0
Вартість навантаження, дол.США	250	200	300	350	500	450	100	400	250	200	300	350	500	450	100
Вартість транспортування, тис.дол.США	5,0	5,0	7,5	3,5	2,5	5,0	5,0	7,5	3,5	2,5	2,8	2,5	4,0	2,5	8,8

Завдання 4. Практичне завдання визначити УКТЗЕД:

1. Необхідно визначити УКТЗЕД, суму митних платежів, за умови якщо ПП «Торг» ввозить з Німеччини 100 л пива із солоду, вартість якого становить 50 грн за 1 л.

2. На адресу української фірми “Парус” з Португалії надійшов вантаж – парасольки від дощу та сонця. Митна вартість товару складає 17500,93 грн. Необхідно визначити УКТЗЕД та нарахувати ввізне мито.

3. З Італії на митну територію України на адресу ТОВ “Омега” надійшов вантаж – ювелірні вироби. Митна вартість вантажу 17219,67 грн. Необхідно визначити УКТЗЕД та нарахувати ввізне мито.

Завдання 5. Підготувати повідомлення (не більше 2 стор комп'ютерного тексту, повідомлення готує кожний студент).

1. Роль податкового регулювання у стимулюванні зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
2. ПДВ у сфері ЗЕД: проблеми адміністрування та шляхи їх вирішення.
3. Оподаткування імпорту: баланс між фіскальною функцією та захистом національного виробника.
4. Акцизний податок на імпорт: економічна необхідність чи додатковий тягар?
5. Податок на прибуток підприємств у ЗЕД: проблеми оподаткування міжнародних компаній.
6. Діджиталізація податкових і митних процедур у сфері ЗЕД.
7. Податкове стимулювання експорту: міжнародний досвід та перспективи для України.
8. Фіскальна політика в умовах міжнародних санкцій і обмежень.
9. Євроінтеграція та гармонізація податкового законодавства України у сфері ЗЕД.
10. Ефективність пільгових режимів у сфері ЗЕД: вільні економічні зони та їхній податковий аспект.

Практичне заняття № 4 на тему: Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Мета заняття: навчитися аналізувати та використовувати інструменти нетарифного регулювання, дослідити, як нетарифні заходи впливають на експортно-імпортні операції та конкурентоспроможність компаній та навчитися ідентифікувати нетарифні бар'єри та оцінювати їх ефективність.

План

1. Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація та характеристика.
2. Інструменти нетарифного регулювання.
3. Фінансові засоби нетарифного регулювання ЗЕД: експортні кредити експортні субсидії, імпортні депозити.
4. Антидемпінгові заходи.
5. Нарахування антидемпінгового та компенсаційного мита.
6. Сертифікація, стандартизація, технічні бар'єри.

Завдання 1. Дайте коротку відповідь на одне питання (питання в групі не повинні повторюватися).

1. Проаналізуйте основні причини використання державою системи ліцензування експорту.
2. Що таке нетарифне регулювання та які його основні інструменти?

3. У чому різниця між ліцензуванням і сертифікацією у сфері ЗЕД?
4. Назвіть основні показники ефективності використання нетарифних бар'єрів.
5. Які причини вплинули на активне використання нетарифних бар'єрів у другій половині ХХ ст.?
6. Які переваги та недоліки застосування нетарифних заходів у порівнянні з тарифними?
7. Назвіть основні види ліцензій.
8. Яка різниця між ліцензією та квотою?
9. Яка суть політики державних закупівель?
10. Що таке вимоги національного вмісту?
11. Що відноситься до технічних бар'єрів?

Завдання 2. Наведіть класифікацію нетарифних обмежень у вигляді таблиці

№ з/н	Групи нетарифних обмежень	Інструменти застосування нетарифних обмежень

Завдання 3. Уявити ситуацію, коли українська компанія з виробництва біорозкладної упаковки, стикається з новими екологічними стандартами у країні-імпортері ЄС, та запропонувати рішення.

Завдання 4. Практичне завдання

Українська компанія «АгроЕкспорт» займається постачанням органічної агропродукції до країн ЄС. Однак, у процесі експорту вона зіткнулася з кількома нетарифними бар'єрами:

1. **Санітарні та фітосанітарні вимоги:** Додатковий контроль на залишки пестицидів у продукції.

2. **Сертифікація відповідно до європейських стандартів:** Необхідно отримати сертифікат органічної продукції відповідно до регламенту ЄС.

3. **Квотування:** Річна квота на безмитний експорт агропродукції до ЄС обмежена.

Компанія експортує 50 тонн органічної продукції, але 30 тонн перевищують встановлену квоту.

Завдання:

1. Які дії компанії потрібні для виконання санітарних та фітосанітарних вимог?

2. Як отримання сертифіката органічної продукції вплине на доступ до європейського ринку?

Завдання 5. Підготувати повідомлення (не більше 2 стор комп'ютерного тексту, повідомлення готує кожний студент).

1. Нетарифне регулювання як інструмент забезпечення безпеки продукції: плюси та мінуси.
2. Вплив технічних бар'єрів на експорт української продукції.
3. Основні види нетарифного регулювання та їх роль у міжнародній торгівлі.
4. Санітари ринку чи його обмежувачі? Роль фітосанітарних заходів у міжнародній торгівлі.
5. Нетарифне регулювання у політиці Європейського Союзу: уроки для України.
6. Екологічні стандарти у зовнішньоекономічній діяльності: бар'єр чи стимул?
7. Сертифікація продукції: проблеми імпортерів та експортерів.
8. Вплив торгових санкцій як форми нетарифного регулювання на глобальну економіку.
9. Вплив квотування на розвиток національного виробництва.
10. Досвід країн Азії у використанні нетарифних заходів для стимулювання експорту.

Практичне заняття № 5 на тему: Форми виходу підприємств на зовнішні ринки

Мета заняття: Ознайомлення з формами виходу на міжнародні ринки, навчити аналізувати внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на вибір форми виходу на ринок, спонукати студентів до критичного аналізу переваг і недоліків кожної форми залежно від умов ринку, галузі та специфіки підприємства.

План

1. Мотивація та етапи виходу підприємства на зовнішні ринки.
2. Характеристика форм виходу підприємств на зовнішні ринки
3. Суть зовнішнього ринку. Класифікація світового ринку.
4. Дослідження зовнішнього ринку.
5. Формування бізнес-моделі підприємства при виході на зовнішній ринок.
6. Критерії вибору зовнішнього ринку.

Завдання 1. Дайте коротку відповідь на одне питання (питання в групі не повинні повторюватися).

1. Які основні форми виходу підприємств на зовнішні ринки?

2. У чому різниця між експортом і прямими іноземними інвестиціями як формами виходу на ринок?
3. Які переваги та недоліки має франчайзинг для підприємства, що виходить на міжнародний ринок?
4. Як ліцензування може допомогти підприємству виходити на зовнішні ринки без значних фінансових витрат?
5. Які фактори впливають на вибір оптимальної форми виходу на міжнародний ринок для малих і середніх підприємств?
6. Розкрийте сутність світового ринку як економічної категорії. Назвіть основні різновиди ринків.
7. Для прийняття яких рішень фірми необхідно здійснювати міжнародне маркетингове дослідження?
8. Яка мета будь-якого міжнародного маркетингового дослідження?
9. Охарактеризуйте стадії процесу міжнародного маркетингового дослідження.
10. Назвіть критерії вибору форм виходу підприємств на зовнішні ринки.
11. Вивчення й аналіз умов ринку.
12. Назвіть які джерела інформації використовують при дослідженні зовнішнього ринку.
13. Назвіть та охарактеризуйте існуючі підходи до вибору зарубіжних ринків.
14. Охарактеризуйте існуючі типи стратегій виходу фірми на зовнішній ринок.

Завдання 2. Проаналізуйте форми виходу підприємства на зовнішній ринок та визначить переваги та недоліки кожного. Відповідь оформити у вигляді таблиці.

Таблиця. Переваги та недоліки форм виходу на зовнішній ринок

Форма виходу	Підстави для вибору	Переваги форми	Недоліки форми

Завдання 3. Ситуаційні завдання:

Завдання 1: Вибір стратегії виходу на ринок. Ваша компанія — український виробник органічних продуктів харчування, яка розглядає можливість виходу на ринок Сполучених Штатів Америки. Для цього ви маєте вибір між двома варіантами:

- експорт продукції без значних інвестицій, з використанням послуг місцевих дистриб'юторів;

- створення спільного підприємства з американською компанією для виробництва органічних продуктів безпосередньо на місці.

Завдання:

1. Оцініть переваги і недоліки кожного варіанту для вашої компанії.
2. Який варіант ви б обрали і чому? Оцініть можливі ризики та переваги обраного рішення.

Завдання 2: Вибір стратегії для нового ринку. Компанія «АвтоСервіс» має успішний досвід роботи на ринку України і планує вихід на ринок Індії, де існує високий попит на автомобільні запчастини. Однак інфраструктура та бізнес-середовище в Індії значно відрізняються від українських умов.

Завдання:

1. Оцініть, чи підходить для цієї компанії експорт, чи варто створити спільне підприємство в Індії.
2. Розробіть стратегію виходу на індійський ринок для кожного варіанту.
3. Які ризики можуть виникнути при виборі кожного з варіантів?

Завдання 4. Практичне завдання

Українська агрофірма здійснює поставки картоплі на ринок польського міста Х. відомо, на цьому ринку діють ще 4 фірми-конкуренти. Чисельність населення складає 21400 осіб, дохід на душу населення за рік 3600 дол США, частка видатків на картоплю на одну людину – 0,04. Також відомо, що обсяг продажу української фірми становить 1125,3 тис. дол. США.

Визначить:

- загальну ємність ринку картоплі польського міста Х;
- частку ринку української фірми; середній обсяг продаж кожної фірми конкурента.

Завдання 5. Підготувати повідомлення (не більше 2 стор комп'ютерного тексту, повідомлення готує кожний студент).

1. Експорт як найпростіша форма виходу на зовнішні ринки: переваги та недоліки для малого бізнесу.
2. Франчайзинг: ключ до швидкого виходу на міжнародні ринки.
3. Ліцензування як форма виходу на міжнародні ринки: коли це доцільно?
4. Спільні підприємства як стратегія для підприємств, що виходять на ринки з високим рівнем конкуренції.
5. Ризики та можливості прямого інвестування при виході на нові ринки.
6. Форми виходу на зовнішні ринки для високотехнологічних компаній: ліцензування чи франчайзинг.
7. Культурні та соціальні відмінності та їх впливають на вибір форми виходу на зовнішні ринки.

8. Адаптація стратегії виходу на міжнародний ринок в умовах глобальних змін та нестабільності.

9. Вибір форми виходу на ринок в умовах політичної та економічної нестабільності.

Практичне заняття № 6 на тему: Зовнішньоекономічні операції та порядок їх здійснення

Мета заняття: розвинути розуміння основних форм і етапів зовнішньоекономічних операцій, розвинути навички аналізу та заповнення зовнішньоекономічних документів, ознайомити студентів з основними документами, які використовуються під час здійснення зовнішньоекономічних операцій, та їх значенням для юридичної та митної безпеки.

План

1. Сутність та види зовнішньоекономічних операцій.
2. Поняття зовнішньоторгових операцій, їх класифікація.
3. Організація експортно-імпортних операцій на підприємстві: заходи в внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства.
4. Основні напрямки здійснення зовнішньоекономічних операцій
5. Форми розрахунків по зовнішньоторговим операціям: авансовий платіж, акредитив, банківський переказ, інкасо

Завдання 1. Дайте коротку відповідь на одне питання (питання в групі не повинні повторюватися).

1. Які основні види зовнішньоекономічних операцій існують і як вони класифікуються?

2. Які документи необхідні для здійснення зовнішньоекономічних операцій?

3. Що таке митне оформлення товарів і який порядок його здійснення?

4. Як визначається валютний курс при здійсненні зовнішньоекономічних операцій?

5. Які існують форми розрахунків у зовнішній торгівлі та як їх вибір впливає на економічні результати?

6. Як здійснюється контроль за виконанням зовнішньоекономічних угод і які органи відповідають за це?

7. Що таке Інкотермс та як він регулює умови поставок товарів в міжнародній торгівлі?

Завдання 2. Заповніть таблицю, вказавши основні види зовнішньоекономічних операцій, їх характерні особливості та основні документи, що використовуються для кожного виду операцій.

Таблиця. Характеристика видів зовнішньоекономічних операцій

№ з/н	Вид операції	Характеристика	Основні документи

Завдання 3. Практичне завдання

Задача 1.

ТОВ «Молочник» експортує сири до Польщі по 6000 євро\т на умовах DDP. Партія складається з 10 т, виробнича собівартість 1т = 33674 грн. Товар перевозять автомобільним транспортом, середнє навантаження 1 автомобіля 5 т. Вартість перевезення 20 000 грн. за машину, вартість навантаження на 1 транспортний засіб складає 200грн. Плата за сертифікацію товару - 500 грн/т, страхування 4% вартості контракту. Імпортне мито на сири 10% від ціни контракту. Курс 1євро= 32,0 грн. Проведіть калькуляцію вартості сиру та розрахуйте прибуток від експорту 1т сиру.

Задача 2.

Проведіть калькуляцію вартості 1 т товару і розрахуйте розмір прибутку який можна одержати при реалізації 1т соняшникової олії, якщо її виробнича собівартість складає 2564 грн. Місце виробництва товару «Врадіївський олієжировий комбінат» м. Владіївка. Олія призначена для експорту в Францію. Товар відправлено на умовах DAT-Інкотермс 2010. Товар з комбінату до залізничної станції перевозять автомобільним транспортом, при цьому витрати складають 10650 грн. Розмір партії 230 т. Олія розфасована у 100л. Вартість однієї 100 л бочки (тари) - 62 грн., навантажувальні роботи - 3 грн. за бочку. Вартість транспортування всього вантажу залізницею до станції переходу Чоп складає 3900\$. Митне оформлення складає 15 000 грн. за партію, страхові платежі – 9880 грн., ціна 1т олії 800\$, курс \$- 28,0грн., густина олії 800г\дм³.

Завдання 4. Охарактеризуйте категорії Інкотерсм – 2020, заповніть таблицю

Таблиця1 - Класифікація торгових термінів

Категорія	Термін	Вид транспорту	Характеристика

Завдання 5. В таблиці представлено алгоритм проведення зовнішньоторгової операції купівлі-продажу. Виходячи з змісту кожного етапу необхідно сформулювати його мету.

Таблиця. Алгоритм проведення зовнішньоекономічної операції купівлі продажу

№ п/п	Зміст етапу	Особливості виконання етапу
1.	АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЇ Мета: ??????	
	Оцінка очікуваної вартості товару	1. Необхідно врахувати діючі ризики
	Позиціонування товару	
	Оцінка кон'юнктури ринку	
	Оцінка транспортних витрат	2. Доцільне залучення спеціалістів та аналітиків
	Оцінка накладних витрат і непередбачених витрат	
	Прийняття рішення на імпорт (експорт)	
Розрахунок часу на проведення угоди		
2.	ВИЗНАЧЕННЯ ВИМОГ З СЕРТИФІКАЦІЇ ТА ЛІЦЕНЗУВАННЯ Мета: ??????	
	Аналіз законодавства з сертифікації та ліцензування	1. Можливі непередбачені витрати на отримання документації, простій транспорту, відмова у видачі документів
	Отримання ліцензії	
	Отримання сертифікату якості	
	Організація фітоконтролю	2. Необхідне залучення консультаційних фірм для зниження витрат
	Організація ветеринарного контролю	
Отримання сертифікату відповідності		
3.	ПОШУК ПАРТНЕРА Мета: ??????	
	Перевірити фінансове становище, перевірити імідж, досвід роботи, становище на світовому (місцевому) ринку	1. Можливий суттєвий ризик спроможності партнера 2. Доцільно звернутися до консультаційних фірм
4.	УЗГОДЖЕННЯ ПРОТОКОЛУ ПРО НАМІРИ Мета: ??????	
5.	УЗГОДЖЕННЯ ТА УКЛАДАННЯ КОНТАКТУ Мета: ??????	
6.	АКРЕДИТАЦІЯ НА МИТНИЦІ Мета: ??????	
	Підготовка документів: <ul style="list-style-type: none"> • свідоцтво про реєстрацію • статут компанії • документи статистичного управління • довідка про банківські рахунки (в національній та іноземній валюті) • ідентифікаційна картка • ксерокопії паспортів керівника підприємства та осіб, уповноважених для роботи з митницею 	
7.	ВИБІР ТРАНСПОРТНОГО ЗАСОБУ ТА ЗБІР ІНФОРМАЦІЇ ПРО НЬОГО Мета: ??????	

	<p>Для автотранспорту перевірити:</p> <ul style="list-style-type: none"> • державні номерні знаки автомобіля та причепа • документи автомобіля (технічного паспорта) для експортерів • документи водія (для експортера) • зовнішній огляд • цілісність тенту, пристроїв пломбування тощо (для експортера) • свідоцтво придатності автотранспортного засобу до міжнародних перевезень (Конвенція МДП) • свідоцтво про допущення автотранспортного засобу для перевезення небезпечних вантажів або таких, що швидко псуються
	<p>Для залізничного вагона (контейнера) перевірити:</p> <ul style="list-style-type: none"> • номер • зовнішній огляд • цілісність запірних пристроїв та пломбування (для експортера)
	<p>Для плавзасобу перевірити:</p> <ul style="list-style-type: none"> • найменування, порт приписки • зовнішній огляд (для експортера) • придатність судна для перевезення даного вантажу по даній трасі (для експортера)
	Необхідна оцінка ризиків, транспортних та експедиторських витрат
8.	<p align="center">ОФОРМЛЕННЯ МИТНИХ ДОКУМЕНТІВ</p> <p align="center">Мета:</p>
	<p>Підготувати документи:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ідентифікаційна картка • контракт-договір • рахунок-фактура (інвойс) • експертний висновок про код товару ТНЗЕД • СМК (товарно-транспортна накладна) • довідка про декларування валютних коштів • експертний висновок про ціну товару • книжка МДП (Сагпеї ТІК) • сертифікат походження • сертифікат УкрСепро • ветеринарний сертифікат (для товарів тваринного походження) • фітосанітарний сертифікат (для товарів рослинного походження) • ліцензія • довідка про 100-процентну передоплату для країн СНГ • довідка про транспортні витрати • платіжні доручення про сплату митних процедур, мит, акцизу
9.	<p>ДЕКЛАРУВАННЯ ВАНТАЖУ</p> <p>Мета: ??????</p>
	Укладання договору про декларування товару
	Підготовка пакета документів (інформації), необхідного для заповнення декларації
	Визначення та заявка митної вартості товару
	Заповнення ВМД (вантажної митної декларації)
10.	<p>СПЛАТА НЕОБХІДНИХ ПЛАТЕЖІВ</p> <p>Мета: ??????</p>
	Сплатити мита
	Сплатити акциз (для імпортера)
	Сплатити ПДВ (для імпортера)

11.	ПРЕД'ЯВЛЕННЯ ДОКУМЕНТІВ ТА ВАНТАЖУ МИТНИЦІ Мета: ??????	
	Узгодження з митницею місця та часу огляду вантажу	
	Пломбування вантажу (термінал)	
12.	ВІДПРАВЛЕННЯ ВАНТАЖУ Мета: ??????	
	Перевірити відповідність вантажу	
	Перевірити відповідність транспортного засобу	
	Перевірити відповідність документів	
	Пломбування вантажу	
	Оформлення транспортних документів, перевірка кількості копій транспортних документів, яка повинна бути більшою від кількості кордонів, що перетинаються	
	Відмітка в документах проходження митного контролю	
	Остаточна перевірка комплекту документів (кількість, підписи, печатки) та видача комплекту документів представнику транспортної фірми (водію, капітану, експедитору)	
13.	ВІДСТЕЖЕННЯ ВАНТАЖУ Мета: ??????	
	Сповіщення отримувача про дату відправлення вантажу та пересилання документів на вантаж	Ці дії не носять характеру митних процедур, але залежать від умов контакту, визначених «Інкотермс». Підстава для них – оформлені митні документи
	Передача своєму банку інформації про рух вантажу	
	Отримання від отримувача підтвердження про отримання документів на вантаж	
14.	УЗГОДЖЕННЯ РУХУ ГРОШЕЙ В БАНКУ Мета: ??????	
	Отримання інформації про рух грошей	
	Заповнення облікової картки	
15.	АНАЛІЗ ПРИЧИН ВІДХИЛЕНЬ Мета: ??????	
16.	ЗАКІНЧЕННЯ УГОДИ, ПЕРЕВІРКА БУХОБЛІКУ Мета: ??????	
	Бухгалтерська перевірка	
	Здача документів в архів організації-експортера (імпортера)	
17.	ПРЕД'ЯВЛЕННЯ ВАНТАЖУ МИТНИЦІ Мета: ??????	
	Узгодження з митницею місця та часу митного огляду	
	Перевірка з інспектором митниці цілісності пломб та зовнішнього упакування вантажу	
18.	СКЛАДАННЯ АКТУ ПРО ПОРУШЕННЯ Мета: ??????	
	Складання акта з представником митниці, вантажоотримувача, транспортної фірми представником ТПП	
19.	РОЗВАНТАЖЕННЯ ТРАНСПОРТНОГО ЗАСОБУ Мета: ??????	
	Зняття пломб	
	Розвантаження	

	Перевірка вантажу за кількістю та якістю на відповідність рахунку-фактурі
20.	ОТРИМАННЯ ВАНТАЖУ Мета: ??????
	Отримання вантажу отримувачем в його розпорядження
	Повідомлення постачальнику та своєму банку про дату та результати митного контролю, про виконання інших зобов'язань по контракту

Завдання 6. Підготувати повідомлення (не більше 2 стор комп'ютерного тексту, повідомлення готує кожний студент).

1. Роль інкотермс у міжнародних договорах: аналіз впливу на умови поставки та розрахунки.

2. Особливості митного контролю при імпорті та експорті товарів: виклики та можливості для підприємств.

3. Технології та інновації в процесах зовнішньоекономічних операцій.

4. Етапи здійснення зовнішньоекономічних операцій: від укладання контракту до доставки товару.

5. Форми й методи валютного регулювання. Нормативне забезпечення валютного регулювання в Україні.

6. Торгівля змагального типу в ЗЕД.

7. Компенсаційні угоди та операції з давальницькою сировиною в ЗЕД.

8. Реекспорт і реімпорт у діяльності підприємства.

9. Особливості зовнішньоторговельних операцій з різними групами товарів.

10. Вплив митного регулювання на ефективність зовнішньоекономічних операцій.

Практичне заняття № 7 на тему: Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку.

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

Завдання 1. Дайте коротку відповідь на одне питання (*питання в групі не повинні повторюватися*).

1. Що розуміється під торгово-посередницькими операціями?

2. Чим зумовлюється доцільність використання посередників в зовнішньоекономічній діяльності?

3. Які види посередницьких операцій вам відомі? Дайте коротку характеристику кожного з них.

4. В чому особливості операцій по перепродажу товарів?

5. Які переваги консигнаційного договору?

6. Що являє собою виняткове, невиняткове і переважаюче (монопольне) право продажу?

7. Які умови обговорюються в агентському договорі відносно винагороди агента?

8. Дайте порівняльну характеристику договорів із зовнішньоторговими посередниками, відзначте їх специфіку.

9. Основні принципи діяльності міжнародних посередників.

10. Що таке договір «делькредере»?

11. Охарактеризуйте систему регулювання посередницьких операції в Україні.

12. Опишіть, яка роль торгово-посередницької діяльності на зовнішньому ринку

Завдання 2. Вкажіть в таблиці, які переваги та недоліки отримає суб'єкт ЗЕД використовуючи в своїй діяльності посередників.

Таблиця. Переваги та недоліки торгово-посередницької діяльності

№ п/п	Переваги використання	Недоліки використання

Завдання 3. Класифікація посередників за обсягом їх функціональних повноважень та за функціональним призначенням. Впишіть в схему відповідні види посередників.

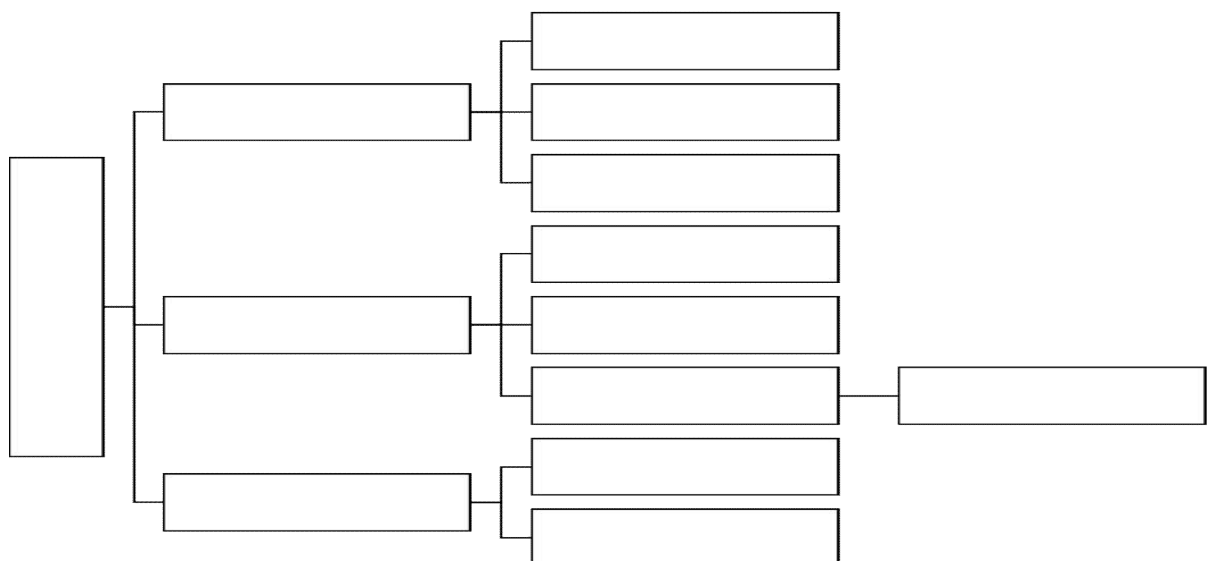


Рисунок 1 Класифікація посередників

Завдання 4. Дайте порівняльну характеристику договорів із зовнішньоторговими посередниками, відзначте їх специфіку. Заповніть таблицю.

Таблиця. Види міжнародних посередницьких операцій

Посередницькі операції	Торговельні посередники	Головні функції посередника				Характер повноважень
		діє від свого імені	підписування контракту	ведення переговорів	придбання товарів у власність (фінансування угоди)	

Завдання 5. Наведіть приклад торгово-посередницької фірми, охарактеризуйте її діяльність:

1. Повна назва підприємства/компанії:
2. П.І.Б. керівництва підприємства/компанії (із зазначенням посади):
3. Контактні дані підприємства/компанії та особи, відповідальної за взаємодію з іноземними партнерами (поштова адреса, електронна адреса, телефон/факс):
4. Коротка інформація про підприємство/компанію (які види послуг надає, на які ринки).
5. Фінансовий аналіз за 1-2 роки

Завдання 6. Підготувати повідомлення (не більше 2 стор комп'ютерного тексту, повідомлення готує кожний студент).

1. Роль торговельно-посередницької діяльності у розвитку зовнішньої торгівлі.
2. Особливості та переваги торговельно-посередницької діяльності на міжнародних ринках.
3. Вплив торговельно-посередницької діяльності на конкурентоспроможність підприємств на зовнішньому ринку.
4. Правові аспекти торговельно-посередницької діяльності на зовнішніх ринках: міжнародні угоди та законодавство.
5. Ризики і виклики торговельно-посередницької діяльності на зовнішньому ринку.
6. Інновації в торговельно-посередницькій діяльності: використання цифрових технологій на зовнішніх ринках.
7. Стратегії ефективної торговельно-посередницької діяльності на ринках, що розвиваються.
8. Порівняльний аналіз торговельно-посередницької діяльності в різних країнах: можливості для українських компаній.

Практичне заняття № 8 на тему: Компенсаційна торгівля у сфері ЗЕД.

Мета заняття: сформувати у студентів теоретичні знання та практичні навички щодо механізмів компенсаційної торгівлі у сфері зовнішньоекономічної діяльності, ознайомити з основними формами, етапами укладання компенсаційних контрактів, а також навчити аналізувати переваги, недоліки та ризики таких операцій.

План

1. Сутність та особливості компенсаційних угод.
2. Класифікація угод зустрічної торгівлі.
3. Комерційна компенсація, зустрічні закупівлі, авансові закупівлі, угоди типу «свіч», угоди типу «офсет», рамочні угоди, угоди позитивної зустрічної торгівлі.
4. Операції в рамках промислового співробітництва.
5. Співробітництво на комерційній основі, виробнича кооперація, франчайзинг, операції з давальницькою сировиною.

Завдання 1. Дайте коротку відповідь на одне питання (*питання в групі не повинні повторюватися*).

1. Що таке компенсаційна торгівля? Які її основні форми?
2. У чому полягає різниця між бартерними операціями та кліринговими розрахунками?
3. В яких випадках доцільно застосувати угоди зворотного експорту?
4. Які переваги та недоліки компенсаційної торгівлі у ЗЕД?
5. Як укладається компенсаційний контракт? Які обов'язкові елементи має включати цей документ?
6. Опишіть механізм товарообмінної операції.
7. У яких випадках компенсаційна торгівля є найбільш доцільною?

Завдання 2. Заповніть таблицю, класифікуючи основні форми компенсаційної торгівлі.

Таблиця. Характеристика компенсаційної торгівлі

№ з/н	Форма компенсаційної торгівлі	Характеристика	Приклад використання	Переваги	Недоліки

Завдання 3. Практичне завдання

Задача 1.

Українське підприємство «Еко-Текстиль» уклала контракт з іноземним партнером з Німеччини «Waldtraditionen» на переробку сировини. За умовами контракту німецький партнер «Waldtraditionen» постачає 100 тонн бавовняної сировини, а українська компанія зобов'язується переробити сировину на тканину та повернути готову продукцію в Німеччину протягом 90 днів. Вартість переробки за контрактом становить \$50,000. Додатково: сировина ввозиться на митну територію України за процедурою переробки на митній території. Після переробки готова продукція вивозиться назад до Німеччини без сплати ввізного мита на сировину. Українська компанія повинна подати митній службі розрахунок виходу продукції та забезпечити дотримання встановлених термінів.

Завдання:

1. Які документи повинно надати українське підприємство «Еко-Текстиль» митним органам для оформлення процедури переробки?
2. Які ризики можуть виникнути, якщо компанія не встигне виконати переробку у визначені терміни?

Припустимо, що Німецький партнер вирішив залишити 10% готової продукції (тканини) для продажу на території України. Визначте:

- Чи підлягає ця частина митному оформленню?
- Які податки та мита потрібно буде сплатити, якщо митна вартість цієї частини становить \$10,000?

Завдання 4. Кейс

Українська компанія «АгроТехсервіс» укладає контракт з бразильською компанією «EcoFoods» на постачання обладнання для переробки сільськогосподарської продукції. Угода передбачає компенсаційну торгівлю. За умовами контракту українська компанія «АгроТехсервіс» постачає лінію для переробки зерна вартістю \$1,000,000. Бразильська компанія «EcoFoods» зобов'язується здійснити зустрічну закупівлю українського зерна на 50% від вартості обладнання. Решта суми компенсується постачанням кавових зерен на еквівалентну вартість. Під час поста

Особливості контракту:

- зерно постачається в Бразилію в три етапи протягом року;
- кавові зерна надходять в Україну партіями кожні шість місяців;
- угода включає механізми контролю якості, щоб уникнути спорів щодо постачання.

Під час реалізації контракту виникли наступні проблеми:

- перший етап постачання зерна до Бразилії затримується через логістичні проблеми в портах України;
- бразильська компанія відмовляється надсилати другу партію кавових зерен до отримання українського зерна;

- українська компанія також стикається з труднощами через зміну митних правил у Бразилії, які збільшують витрати на експорт.

Завдання:

1. Які ризики для обох сторін виникли у процесі виконання угоди?
2. Як змінені митні правила в Бразилії впливають на ефективність угоди?
3. Запропонуйте способи врегулювання конфлікту між сторонами, щоб уникнути зриву контракту.
4. Розробіть план дій для української компанії «АгроТехсервіс», щоб вирішити проблему із затримкою постачання зерна.
5. Визначте, яку суму витрат понесе українська компанія через нові митні тарифи, якщо вони складають 5% від вартості експорту (сума експорту зерна на першому етапі — \$200,000).
6. Які пункти контракту слід переглянути, щоб уникнути подібних проблем у майбутньому?
7. Чи можуть сторони залучити третю сторону (арбітра) для вирішення спору? Якими повинні бути його функції?
8. Чи є компенсаційна торгівля ефективним механізмом у даній ситуації?
9. Як логістичні ризики впливають на вигідність таких угод?

Завдання 5. Підготувати повідомлення (не більше 2 стор комп'ютерного тексту, повідомлення готує кожний студент).

1. Сутність і особливості рамочних угод в зовнішньоекономічній діяльності.
2. Використання франчайзингу в зовнішньоекономічній діяльності.
3. Здійснення зовнішньоекономічних операцій з переробки давальницької сировини.
4. Здійснення зовнішньоекономічних операцій з переробки давальницької сировини.
5. Ввезення на митну територію України давальницької сировини іноземного замовника.
6. Закупівля на митній території України давальницької сировини іноземним замовником за іноземну валюту.
7. Вивезення за межі митної території України давальницької сировини для використання у виготовленні готової продукції.
8. Декларування давальницької сировини (готової продукції) та обмеження на здійснення переробки давальницької сировини.
9. Правове забезпечення бартерних угод.

Практичне заняття № 9 на тему: Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів

Мета заняття: представити процедуру здійснення зовнішньоекономічної операції; розкрити сутність та зміст зовнішньоекономічного контракту; дослідити структуру зовнішньоекономічного контракту; визначити поняття, різновиди та порядок укладання зовнішньоекономічних контрактів.

План

1. Зміст термінів «угода», «правочин», «договір», «контракт». Поняття «міжнародний договір», його класифікація.
2. Економічний зміст зовнішньоторгового контракту (ЗТК).
3. Види ЗТК.
4. Особливості оформлення та структура ЗТК.
5. Контроль за виконанням ЗТК. Способи, порядок припинення зовнішньоторгових контрактів.
6. Типові помилки, що зустрічаються у зовнішньоторгових контрактах.
7. Ризики зовнішньоконтрактної діяльності.

Завдання 1. Дайте коротку відповідь на одне питання (*питання в групі не повинні повторюватися*).

1. В чому полягає суть та особливості оформлення зовнішньоторгового контракту?
2. Які підготовчі роботи необхідно провести при підписанні контракту?
3. Опишіть структуру зовнішньоторгового контракту купівлі-продажу товарів.
4. Як визначається предмет контракту в зовнішньоекономічній угоді купівлі-продажу?
5. Хто має право укласти зовнішньоекономічні договори? Що таке «Базисні умови поставок»?
6. В чому полягає відмінність зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу?
7. Поняття, різновиди та порядок укладання зовнішньоекономічних контрактів.
8. Дати характеристику змісту зовнішньоекономічного контракту.
9. Охарактеризувати вступну частину зовнішньоекономічного контракту.
10. Охарактеризувати основну частину зовнішньоекономічного контракту.
11. Охарактеризувати заключну частину зовнішньоекономічного контракту та правила оформлення доповнень та додатків до контракту.
12. Чи може ЗЕД-договір бути електронним? Відповідь обґрунтуйте
13. Яким має бути зовнішньоекономічний договір?

14. Охарактеризуйте право, яким регулюється зовнішньоекономічний договір.

15. Яким чином здійснюються розрахунки за зовнішньоекономічними договорами?

16. Що собою являє валютний контроль при виконанні зовнішньоекономічних договорів?

Завдання 2. Визначте правильно/неправильно подано визачення

1. Зовнішньоекономічний контракт відрізняється значно вищою мірою складності в порівнянні з договором внутрішнього характеру, бо його виконання вимагає цілого комплексу додаткових заходів (отримання різних типів ліцензій, оплати митних зборів та ін.):

правильно / неправильно.

2. Зовнішньоекономічний контракт укладається відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (№ 959-ХІІ від 16.04.1991 р.) та інших законів України з урахуванням її міжнародних угод.:

правильно / неправильно.

3. Зовнішньоекономічний контракт в Україні укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій усній або письмовій формах:

правильно / неправильно.

4. Зовнішньоекономічний контракт може бути визнано недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам однієї зі сторін контракту:

правильно / неправильно.

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

правильно / неправильно.

6. Структура предмета договору не може бути представлена як матеріальним об'єктом (майном в широкому значенні слова), а лише як юридичним об'єктом (діями, які мусить виконати зобов'язана за контрактом сторона відносно вже існуючого матеріального об'єкта або для його отримання):

правильно / неправильно.

7. За відсутності в контракті умов про якість товарів останні визначаються відповідними стандартами:

правильно / неправильно.

8. Обов'язок використовувати Інкотермс при укладенні суб'єктами господарювання України усіх форм власності договорів постачання товарів, зокрема зовнішньоекономічних, міститься в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність»:

правильно / неправильно.

9. Сторонами операції з акредитиву є довіритель; банк-ремітент; банк, що інкасує; платник:

правильно / неправильно.

10. Строк дії форс-мажорних обставин у зовнішньоекономічному контракті підтверджується торговопромисловою палатою відповідної країни:

правильно / неправильно.

Завдання 3. Ознайомтесь з типовою формою зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу і дайте відповіді на наступні запитання: (https://ua.prostopravo.com.ua/prava_biznesu/zed/statti/zovnishnoekonomichni_do_govori_postavki_vazhlivist_arbitrazhnogo_zasterezhennya)

(<https://ua.prostopravo.com.ua/spravochniki/documents/id/136>)

- якими документами регламентуються повноваження представника підприємства щодо укладання зовнішньоекономічного договору ?

- чи може бути визнаним недійсним зовнішньоекономічний договір ?

- що визначається в преамбулі договору ?

- якщо товар потребує більш детальної характеристики, або номенклатура товарів велика, то який документ додається до зовнішньоекономічного договору ?

- в чому полягає специфіка формулювання предмету договору в бартерному контракті, або контракті на переробку давальницької сировини ?

- в якому розділі контракту визначається вид транспорту та обов'язки сторін щодо відвантаження, перевезення, митного очищення та страхування вантажів ?

- особливості розділу “Ціна та загальна вартість договору” у контракті на переробку давальницької сировини ?

- в якій валюті повинна бути виражена вартість товарів у бартерному (товарообмінному) контракті ?

- якими нормативно-правовими актами регулюються платіжні умови зовнішньоекономічних договорів ? Що відноситься до платіжних умов зовнішньоекономічних договорів ?

- за якими документами здійснюється приймання-здавання товару по кількості і якості ?

- що відноситься до реквізитів маркування ?

- які відомості вказуються в розділі “Форс-мажорні обставини” ?

- яка організація засвідчує дію форс-мажорних обставин і підтверджує строк їх дії ?

- якими способами закріплюється в контрактах відповідальність сторін за виконанням своїх зобов'язань ?

Завдання 4. Практичне завдання:

Задача 1.

Визначте, які суттєві пункти контракту були пропущені сторонами при його укладанні.

Дані для виконання: Контракт № 250/56, що був підписаний 5 лютого цього року в м. Миколаїв, Україна між ПОСП «Нива» (продавець), в особі

директора Петрова А.Д., що діє на підставі Статуту, з однієї сторони, та компанією Ріс Еигоре, Англія (покупець), в особі Джона Прістлі, що діє на підставі Статуту. В Контракті зазначені наступні пункти:

1. предмет договору - продаж; об'єкт – племінні свині;
2. кількість та якість товару;
3. строки поставки;
4. умови приймання;
5. претензії;
6. арбітраж;
7. юридичні адреси сторін.

Задача 2.

Визначення ціни зовнішньоторгового контракту за методом середньосвітових цін.

Аналіз ринку США показав, що споживачі вважають ключовими для токарних верстатів такі чотири параметри:

- X_1 – найбільший діаметр виробів;
- X_2 – відстань між центрами;
- X_3 – потужність електродвигуна;
- X_4 – максимальна частота обертання.

Залежність ціни верстата від рівня ключових параметрів виражається формулою:

$$\text{Для всіх варіантів: } Ц = 55,2 \times X_1 + 0,984 \times X_2 - 1510 \times X_3 + 2,37 \times X_4 - 14567$$

Встановити ціну на верстат з такими параметрами:

Варіант	1/30	2/29	3/28	4/27	5/26	6/25	7/24	8/23	9/22	10/21	11/20	12/19	13/18	14/17	15/16
X_1	500	450	460	470	480	490	500	510	520	530	540	550	450	460	470
X_2	2360	2250	2350	2740	2480	2360	2250	2350	2740	2480	2360	2250	2350	2740	2480
X_3	6,5	6,4	6,8	7,1	7,5	7,4	7,3	6,6	6,5	6,7	6,4	6,6	7,1	7,5	7,4
X_4	750	800	700	650	750	800	700	650	750	800	700	650	750	800	700

Завдання 5. Визначте види ризиків, які можуть виникнути при укладанні зовнішньоторгового контракту та шляхи їх мінімізації. Студенти які мають парний порядковий номер в списку групи заповнюють таблицю 1, а не парний таблицю 2.

Таблиця 1. Розділи контракту

№ п/п	Розділи контракту	Види ризиків	Шляхи їх мінімізації
1	Умови поставки товару		
2	Форс-мажорні обставини		
3	Санкції за неналежне виконання умов контракту		
4	Рекламація товару		
5	Арбітраж		
6	Маркування товару		
7	Умова здійснення платежів		
8	Форми розрахунків		

Таблиця 2. Розділи контракту

№ п/п	Розділи контракту	Види ризиків	Шляхи мінімізації ризиків
1	Контрагент за контрактом		
2	Визначення предмета контракту		
3	Кількісні показники контракту		
4	Пакування товару		
5	Ціна одиниці товару		
6	Якісні показники контракту		
7	Валюта контракту		
8	Рекламація товару		

Завдання 6. Підготувати повідомлення (не більше 2 стор комп'ютерного тексту, повідомлення готує кожний студент).

1. Міжнародні вимоги до договорів купівлі – продажу.
2. Роль зовнішньоекономічного контракту в міжнародній торгівлі: ключові елементи та правове регулювання.
3. Типові помилки в укладанні зовнішньоекономічних контрактів та їх наслідки для бізнесу.
4. Арбітражні застереження в зовнішньоекономічних контрактах: запорука вирішення міжнародних спорів.
5. Особливості визначення ціни та умов платежу в зовнішньоекономічних контрактах.
6. Екологічні стандарти та їх вплив на структуру зовнішньоекономічного контракту.
7. Застереження про форс-мажор у зовнішньоекономічних контрактах: чи рятує бізнес у кризових ситуаціях.
8. Цифровізація зовнішньоекономічних контрактів: блокчейн, електронні підписи та майбутнє міжнародної торгівлі.
9. Особливості укладання довгострокових контрактів у зовнішньоекономічній діяльності.
10. Контракт як інструмент управління ризиками у міжнародній торгівлі.

Практичне заняття № 10 на тему: Транспортне обслуговування зовнішньоекономічної діяльності

Мета заняття: ознайомити студентів із ключовими аспектами транспортного обслуговування у зовнішньоекономічній діяльності. Розвинути навички аналізу логістичних маршрутів, вибору оптимального транспорту, розрахунку витрат та оцінки ризиків у транспортних операціях. Формувати вміння вирішувати проблемні ситуації, пов'язані з міжнародним транспортуванням вантажів.

План

1. Сутність, особливості та види регулювання міжнародних перевезень.
2. Організація міжнародних перевезень різними видами транспорту: автомобільні перевезення, залізничні перевезення, морські перевезення, повітряні перевезення, трубопровідний транспорт.
3. Способи транспортного страхування в ЗЕД.
4. Транспортні коридори.

Завдання 1. Дайте коротку відповідь на одне питання (*питання в групі не повинні повторюватися*).

1. Що таке міжнародні перевезення та які їх ключові характеристики?
2. Як здійснюється контроль за безпекою та ефективністю міжнародних перевезень?
3. Які фактори впливають на вибір виду транспорту для міжнародного перевезення?
4. Чим відрізняється регулювання міжнародних перевезень товарів і пасажирів?
5. Як вибір виду транспорту впливає на вартість, строки та безпеку перевезень?
6. Які особливості логістики міжнародних перевезень на комбінованих маршрутах (мультимодальних перевезеннях)?
7. Що таке транспортне страхування і чому воно є важливим для міжнародної торгівлі?
8. Які основні види транспортного страхування існують для вантажів у ЗЕД?
9. Які ризики покривають страхові поліси при морських перевезеннях?
10. Що таке транспортні коридори і яка їх роль у розвитку міжнародної торгівлі?
11. Які основні міжнародні транспортні коридори існують і як вони забезпечують логістичні переваги для зовнішньоекономічної діяльності?
12. Як розвиток транспортних коридорів впливає на економіку країн-учасниць?

Завдання 2. Практичне завдання:

Задача 1.

Дайте оцінку видам транспорту за критерієм великих відправників, за допомогою методу експортних оцінок (використовуючи таку шкалу балів: сильна ознака -3; помірна - 2; слабка - 1). Таблиця.

Таблиця. Порівняльна характеристика видів транспорту за критеріями великих відправників

Вид транспорту	Швидкість	Частота	Вартість	Можливість	Кількість	середнє
----------------	-----------	---------	----------	------------	-----------	---------

		поставок	перевезень	перевезень різних видів вантажу	географічних пунктів, що обслуговуються	значення
Автомобільний						
Водяний						
Залізничний						
Повітряний						
Трубопровідний						

Висновок:

Завдання 3. Заповнити таблицю, обравши оптимальний вид транспорту для перевезення зазначених вантажів з урахуванням умов Інкотермс- 2020

Тип вантажу	Відстань до пункту призначення	Обсяг вантажу	Умови Інкотермс	Оптимальний вид транспорту	Обґрунтування вибору
Морепродукти	3,000 км	20 тонн	CIF		
Автозапчастини	500 км	2 тонни	EXW		
Електроніка	8,000 км	15 куб.м	DDP		
Зерно	10,000 км	1,000 тонн	FOB		

Завдання 4. Ситуаційне завдання.

Українська компанія «FreshSea» уклала контракт із партнером з Італії на постачання морепродуктів (заморожені креветки) у кількості 20 тонн. Умови поставки — CIF (порт Генуя). Відстань до пункту призначення становить 3,000 км. Для перевезення було обрано морський транспорт із використанням рефрижераторного контейнера. Через технічні несправності судна доставка затримується на 5 днів, а це може призвести до розморожування вантажу та втрати якості. Італійський партнер вимагає компенсації за можливе псування продукції та вважає, що українська сторона порушує умови контракту.

Завдання:

1. Визначте, хто відповідальний за ризики псування вантажу за умовами Інкотермс-2020.
2. Запропонуйте алгоритм дій для вирішення конфлікту з італійським партнером.
3. Які заходи може вжити компанія «FreshSea», щоб мінімізувати ризики подібних ситуацій у майбутньому?
4. Чи можливо залучити страхову компанію для вирішення проблеми? Якщо так, на якому етапі потрібно подати претензію?

Завдання 5. Підготувати повідомлення (не більше 2 стор комп'ютерного тексту, повідомлення готує кожний студент).

1. Проблеми міжнародної логістики: виклики для українських експортерів.
2. Мультимодальні перевезення як ключ до ефективності зовнішньоекономічних операцій.
3. Вплив транспортної інфраструктури на розвиток ЗЕД в Україні.
4. Екологічні стандарти транспортування: виклики для міжнародної торгівлі.
5. Цифровізація логістики у сфері ЗЕД: перспективи та реалії.
6. Управління ризиками в міжнародних перевезеннях: страхування та правове регулювання.
7. Особливості перевезення небезпечних вантажів у міжнародній торгівлі.
8. Вплив війни на транспортну логістику ЗЕД в Україні: шляхи адаптації.
9. Кооперація транспортних компаній у міжнародній логістиці: переваги та ризики.
10. Роль транспортного страхування у мінімізації ризиків зовнішньоекономічної діяльності"

Практичне заняття № 11 на тему: Економічний аналіз ЗЕД підприємства

Мета заняття: сформувати у студентів розуміння теоретичних основ економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства, розвинути навички практичного застосування методів аналізу ефективності ЗЕД та навчити розраховувати основні показники економічної діяльності підприємства в умовах ЗЕД (рентабельність, торговельне сальдо, собівартість тощо).

План

1. Економічний аналіз у сфері ЗЕД підприємства: сутність та види.
2. Аналіз виконання зобов'язань за експортно-імпортними операціями.
3. Методологічні підходи до визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.
4. Оцінка валютної ефективності експорту та імпорту.
5. Аналіз виконання зобов'язань по зовнішньоторговому контракту.

Завдання 1. Дайте коротку відповідь на одне питання (*питання в групі не повинні повторюватися*).

1. Що таке економічний аналіз у сфері ЗЕД? У чому його основна мета?
2. Які види економічного аналізу використовуються для оцінки ЗЕД підприємства?
3. Які основні показники ефективності виконання зобов'язань за експортними та імпорнтними операціями?
4. Як підприємство може оцінити фінансові наслідки невиконання зобов'язань за контрактом?
5. Як впливають фактори зовнішнього середовища на ефективність ЗЕД?
6. Що таке валютна ефективність експорту? Які показники її характеризують?
7. Як валютний курс впливає на ефективність експорту та імпорту?
8. Яким чином розраховується чистий валютний дохід від експорту?
9. Які етапи включає аналіз виконання зовнішньоторгового контракту?
10. Які механізми хеджування валютних ризиків використовуються у ЗЕД?

Завдання 2. Заповнити таблицю, розрахувавши ключові показники ефективності ЗЕД підприємства за наведеними даними.

Таблиця. Показники ефективності ЗЕД

Назва показника	Зміст	Формула
Експортна виручка		
Імпортні витрати		
Зовнішньоторговельне сальдо		
Зовнішньоторговельний оборот		
Експортна квота		
Імпортна квота		
Рентабельність експорту		
Коефіцієнт зовнішньоторговельного обороту (Індекс товарності)		
Рівень залежності країни від міжнародної торгівлі		

Завдання 3. Практичне завдання:

Задача 1.

Визначте, який з запропонованих варіантів, наведених у таблиці, є вигіднішим для реалізації 1000 одиниць продукції на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Таблиця. Вихідні дані для розрахунку

№ п/п	Показники	1 варіант	2 варіант
1	Обсяг продажу, од	1000	1000
2	Собівартість 1 продукції, грн	4000	4000

3	Ціна 1 продукції: на внутрішньому ринку, грн; на зовнішньому ринку, дол	5000 1000	5000 1000
4	Комерційні витрати по реалізації на зовнішньому ринку, дол/од	350	350
5	Комерційні витрати по реалізації на внутрішньому ринку, грн/од	200	200
6	Курс валюти, грн. / дол на день дослідження		
7	Витрати, тис. грн: - по реалізації на зовнішньому ринку - по реалізації на внутрішньому ринку		
8	Виручка, тис. грн - від реалізації на зовнішньому ринку; - від реалізації на внутрішньому ринку		
9	Ефект, тис. грн - від реалізації на зовнішньому ринку; - від реалізації на внутрішньому ринку		
10	Ефективність, % - при реалізації на зовнішньому ринку; - при реалізації на внутрішньому ринку		

Висновок:

Задача 2.

Визначте, який з запропонованих варіантів, наведених у таблиці, є вигіднішим для підприємства щодо закупівлі устаткування.

Таблиця. Вихідні дані для розрахунку

№ п/п	Показники	1 варіант - на внутрішньому ринку	2 варіант – на зовнішньому ринку
1	Ціна за контрактом	100000 грн	20000 дол
2	Витрати пов'язані із закупівлею, доставкою, устаткуванням	10000 грн	10000 дол
3	Термін служби устаткування	5 років	8 років
4	Річні витрати пов'язані із експлуатацією устаткування	120000 грн	100000 грн
5	Курс валюти, грн/дол (на поточний день)		
6	Ціна придбання устаткування, грн		
7	Експлуатаційні витрати за весь термін служби, грн		
8	Ціна споживання, грн		
9	Ефект від імпорту, тис. грн		
10	Ефективність імпорту, %		

Висновок:

Задача 3.

Проаналізуйте динаміку структури ринків збуту і рівня їхньої прибутковості за кожним видом продукції, на основі наведених в таблиці даних.

Таблиця. Аналіз динаміки ринків збуту продукції

Показники	Внутрішній ринок			Зовнішній ринок		
	xxx1	xxx2	xxx3	xxx1	xxx2	xxx3
Продукція 1						
Обсяг реалізації продукції, т	500	492	465	100	123	155
Ціна 1 продукції, тис. грн	140	145	160	150	170	190
Собівартість 1 продукції, тис. грн	117	120	125	117	120	125
Прибуток, тис. грн						
Рентабельність,%						
Продукція 2						
Обсяг реалізації продукції, т	200	252	377	150	168	203
Ціна 1 продукції, тис. грн	40	46	52	45	56	60
Собівартість 1 продукції, тис. грн	38	42	45	40	46	50
Прибуток, тис. грн						
Рентабельність,%						

Висновок:**Задача 4.**

Розрахуйте очікуваний і фактичний прибуток компанії "Біотехагро", за таких умов:

- компанія «Біотехагро» підписала контракт на постачання 141 тонни екстракту лікарських рослин та їх біоактивних компонентів покупцю у США;
- ціна: 24725 дол. США за тонну;
- постачання: три рівних щомісячних партії – січень, лютий, березень поточного року;

- спеціальні умови: штрафи за неповні відвантаження в перші два місяці: перший місяць – по 750 дол. США за кожен невідвантажений автомобіль; другий місяць – по 500 дол. США за кожен невідвантажений автомобіль; усі неповні відвантаження повинні бути компенсовані збільшенням обсягу відвантаження у третьому місяці;

- платежі: січень – 20% загальної вартості контракту, лютий – 30% загальної вартості контракту, березень – 50% загальної вартості контракту;
- у січні було відвантажено 44 т, у лютому – 22 т, і в березні – 75 т.

Задача 5.

Розрахувати рентабельність обороту трьох зовнішніх ринків і визначити на якому із них найбільша інтенсивність конкуренції (табл.1).

Таблиця 1

Показники	Ринок Польщі	Ринок Молдови	Ринок Угорщина
Попит на товар, т	1000	1000	800
Обсяг продажу товару, т	800	1000	1000
Ціна одиниці товару, грн	100	90	85
Собівартість одиниці товару, грн	80	80	80

Завдання 4. Ситуаційне завдання:

Ситуація 1: Аналіз ефективності експортного контракту.

Українське підприємство «БіоЛайф» уклало контракт на постачання 500 кг біологічних добрив до Польщі. Загальна вартість контракту — \$30,000. Витрати підприємства на виробництво та транспортування добрив становили \$22,000, з яких \$2,000 — транспортні витрати. Крім того, «БіоЛайф» сплатило мито за експорт у розмірі 5% від вартості товару.

Розрахуйте:

- прибуток від виконання контракту;
- рівень рентабельності експортної операції.

Обґрунтуйте наскільки ефективно «БіоЛайф» виконало дану експортну операцію.

Ситуація 2. Вплив змін валютного курсу на імпорт

Підприємство «ТехноБіоАгро» уклало контракт із німецьким партнером на імпорт обладнання для ферментації на суму €50,000. На момент підписання контракту курс євро до гривні становив 40 грн/€. Під час виконання контракту курс виріс до 42 грн/€.

Завдання:

- розрахуйте, як зміна валютного курсу вплинула на вартість імпортової угоди для «ТехноБіоАгро»;

Запропонуйте заходи, які могли б допомогти компанії мінімізувати валютні ризики в майбутньому.

Ситуація 3. SWOT-аналіз ЗЕД у біотехнологіях.

Компанія «ГрінБіо» планує вихід на ринок США з новим біологічним препаратом для захисту рослин. Однак ринок США має жорстке регулювання у сфері біотехнологій, включаючи тривалий процес сертифікації, високі митні ставки та конкуренцію з місцевими виробниками.

Завдання:

- проведіть SWOT-аналіз для «ГрінБіо», враховуючи: сильні сторони компанії;

слабкі сторони;
можливості на ринку США;
загрози на ринку США.

- виходячи з аналізу, визначте, чи варто компанії виходити на цей ринок.

Завдання 5. Підготувати повідомлення (не більше 2 стор комп'ютерного тексту, повідомлення готує кожний студент).

1. Економічний аналіз як інструмент підвищення ефективності ЗЕД підприємства.
2. Оцінка конкурентоспроможності підприємства на міжнародних ринках.
3. Фактори, що впливають на рентабельність ЗЕД підприємства.
4. Роль економічного аналізу у стратегічному плануванні ЗЕД.
5. Як змінюються підходи до оцінки ефективності ЗЕД у сучасних умовах глобалізації.
6. Інноваційні підходи до аналізу ефективності ЗЕД: перспективи для України.
7. Вплив міжнародних санкцій на економічний аналіз ЗЕД українських підприємств.
8. Вплив міжнародних торговельних угод на результати діяльності підприємства.
9. Застосування PESTLE-аналізу для дослідження ринків ЗЕД.
10. Економічна оцінка ефективності співпраці з міжнародними партнерами

Практичне заняття № 12 на тему: Ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

Мета заняття: формування теоретичних знань про сутність світових цін та критерії їх визначення, дослідження факторів, що впливають на цінову політику підприємств на міжнародних ринках, аналіз показників динаміки та рівня світових цін, а також опанування ключових методів розрахунку цін під час підготовки зовнішньоторговельних угод.

План

1. Зовнішньоторгова ціна: сутність, функції та види.
2. Світова ціна.
3. Цінова політика: мета та завдання.
4. Трансфертні ціни та особливості трансфертного ціноутворення.
5. Способи фіксації цін.
6. Цінові знижки та надбавки.
7. Встановлення експортної та імпоротної ціни.

Завдання 1. Дайте коротку відповідь на одне питання (питання в групі не повинні повторюватися).

1. Що таке зовнішньоторгова ціна, і які її основні функції?
2. Які види зовнішньоторгових цін існують, і чим вони відрізняються?
3. Що таке світова ціна, і які її основні характеристики?
4. Які критерії використовуються для визначення світової ціни?
5. Як світова ціна формується на базі попиту і пропозиції?
6. Що таке цінова політика підприємства, і яка її основна мета у зовнішньоекономічній діяльності?
7. Як цінова політика може вплинути на конкурентоспроможність товару?
8. Що таке трансфертна ціна, і в яких випадках вона застосовується?
9. Які особливості трансфертного ціноутворення в міжнародних корпораціях?
10. Які способи фіксації цін використовуються у зовнішньоторгових контрактах?
11. У чому різниця між твердою, рухомою та плаваючою ціною?
12. Які види цінових знижок існують, і в яких випадках вони застосовуються?
13. Що таке цінові надбавки, і як вони формуються?
14. Яку роль відіграють знижки та надбавки у формуванні кінцевої ціни?
15. Які етапи встановлення експортної ціни?
16. Як враховуються транспортні, страхові та митні витрати при формуванні імпортової ціни?
17. Які методи використовуються для визначення конкурентоспроможної експортної ціни?

Завдання 2. За допомогою таблиці охарактеризуйте фактори, що впливають на формування світової ціни.

Таблиця. Фактори, що впливають на формування світової ціни

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори

Завдання 3. Розробіть структуру експортної ціни для товару з урахуванням різних варіантів доставки за Інкотермс:

Контрактна ціна EXW =

Контрактна ціна FOB =

Контрактна ціна CIF =

Завдання 4. Заповніть таблицю, зазначивши види знижок, їх суть та умови застосування.

Таблиця. Види цінових знижок

Вид знижки	Суть знижки	Умови застосування

Завдання 5. Підготувати повідомлення (не більше 2 стор комп'ютерного тексту, повідомлення готує кожний студент).

1. Роль маркетингових стратегій у формуванні експортної ціни.
2. Адаптація цінової політики в умовах глобальної економічної нестабільності.
3. Етика та прозорість у процесі ціноутворення в ЗЕД.
4. Тенденції та виклики у формуванні експортних цін в умовах глобалізації.
5. Валютні ризики в ціноутворенні за різними умовами поставки.
6. Особливості розрахунку імпорتنих контрактних цін.
7. Методи визначення діапазону цін.

Практичне заняття № 13 на тему: Ризики у ЗЕД та їх страхування.

Мета заняття: розкрити сутність ризику у зовнішньоекономічній діяльності; охарактеризувати класифікацію ризиків у зовнішньоекономічній діяльності

План

1. Сутність та класифікація ризиків у ЗЕД.
2. Методи страхування ризиків у ЗЕД.
3. Управління ризиками на підприємстві.
4. Особливості самострахування суб'єктів ЗЕД.

Завдання 1. Дайте коротку відповідь на одне питання (*питання в групі не повинні повторюватися*).

1. Що таке ризики у зовнішньоекономічній діяльності?
2. Які основні групи ризиків виникають у ЗЕД?
3. Які основні методи страхування ризиків використовуються у ЗЕД?
4. Що таке страхування експортних кредитів, і які ризики воно покриває?
5. Як працює страхування валютних ризиків у міжнародній торгівлі?

6. Які переваги використання страхових компаній для управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності?
7. Які стратегії управління ризиками існують на підприємствах?
8. У чому полягає мінімізація ризиків у ЗЕД?
9. Що таке самострахування, і коли воно використовується у ЗЕД?
10. Які ризики не можуть бути покриті самострахуванням?

Завдання 2. Заповніть таблицю, вказавши приклади для кожного виду ризиків.

Таблиця. Класифікація ризиків у ЗЕД

Вид ризику	Опис	Приклад

Завдання 3. На кожному етапі прийняття раціональних управлінських рішень існують різноманітні види ризиків, які необхідно врахувати та оптимізувати їхній рівень, що дасть змогу приймати ефективніші рішення з меншими витратами ресурсів та вищою ймовірністю їхньої реалізації. За допомогою таблиці визначте, які це види ризиків та методи їх оптимізації

Таблиця. Види ризиків та методи їх оптимізації

№ п/п	Етапи прийняття управлінського рішення	Типові ризики на етапах	Методи оптимізування
1			
2			
3			

Завдання 4. Заповнити таблицю класифікації ризиків посередницької діяльності та їх наслідків при здійсненні ЗЕД.

Таблиця 3. Класифікація ризиків посередницької діяльності та їх наслідки для ЗЕД

Види ризику	Наслідки для посередника	
	як експортера	як імпортера

Завдання 5. Практичне та ситуаційне завдання:

Задача 1.

Компанія укладає контракт на постачання товарів до країни з нестабільною політичною ситуацією.

Завдання:

Ідентифікуйте можливі ризики.

Запропонуйте, які види страхування варто використати для мінімізації ризиків.

Вкажіть витрати на страхування, якщо:

Страхова сума – \$50 000.

Тариф страхування – 2% від страхової суми.

Ситуаційна вправа 1.

Компанія відправила партію товарів морським транспортом. Під час перевезення частину вантажу було пошкоджено через шторм.

Завдання:

Які ризики реалізувалися в цій ситуації?

Які дії потрібно виконати для отримання компенсації?

Які документи потрібно подати до страхової компанії?

Завдання 6. Підготувати повідомлення (не більше 2 стор комп'ютерного тексту, повідомлення готує кожний студент).

1. Роль страхування у мінімізації ризиків у зовнішньоекономічній діяльності".
2. Політичні ризики у ЗЕД: виклики та стратегії захисту.
3. Методи управління валютними ризиками у міжнародній торгівлі.
4. Транспортні ризики у ЗЕД.
5. Страхування вантажів як основа безпеки зовнішньоторговельних угод.
6. Особливості страхування експортних кредитів у ЗЕД.
7. Значення Інкотермс у розподілі ризиків між учасниками ЗЕД.
8. Оцінка ефективності використання страхування в управлінні ризиками підприємства.
9. Вплив природних ризиків на логістику в ЗЕД.
10. Механізми контролю та моніторингу ризиків у зовнішньоекономічній діяльності.

ФОРМА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ ТА ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ

Форма підсумкового контролю – Залік

1 Питання для проміжного та підсумкового контролю

1. Загальна характеристика дисципліни «ЗЕД підприємства» та її місце в системі загальноосвітніх і професійно орієнтованих дисциплін
2. ЗЕД в умовах глобалізації міжнародної економіки
3. Еволюція ЗЕД України
4. Суб'єкти ЗЕД та варіанти їх взаємодії
5. Загальні засади системи регулювання ЗЕД
6. Принципи та види ЗЕД України
7. Державне регулювання ЗЕД в Україні
8. Недержавне регулювання ЗЕД
9. Види та функції податків у сфері ЗЕД
10. Особливості оподаткування товару залежно від митного режиму
11. Особливості оподаткування імпорту послуг
12. Нетарифні засоби регулювання: класифікація та характеристика.
13. Фінансові засоби нетарифного регулювання.
14. Антидемпінгові заходи нетарифного регулювання.
15. Місце технічних бар'єрів, сертифікації та стандартизації у системі нетарифного регулювання ЗЕД.
16. Передумови та мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки
17. Форми виходу підприємства на зовнішні ринки: загальна характеристика
18. Суть та види зовнішньоекономічних операцій.
19. Організація експортно-імпортних операцій на підприємстві.
20. Порядок розрахунків по зовнішньоторговельних операціях.
21. Методи збуту товару на зовнішньому ринку
22. Класифікація торгово-посередницьких операцій
23. Поняття та види міжнародних орендних операцій
24. Суть та особливості компенсаційних угод
25. Зустрічна торгівля та її види
26. Операції в рамках промислового співробітництва
27. Поняття та види зовнішньоекономічних контрактів
28. Укладання та виконання зовнішньоекономічних контрактів
29. Структура та зміст зовнішньоекономічного контракту
30. Основні джерела правового регулювання зовнішньоекономічних контрактів
31. Правила ІНКОТЕРМС – 2020
32. Зміст та умови транспортного забезпечення ЗЕД
33. Особливості міжнародних перевезень морським транспортом
34. Особливості міжнародних перевезень автомобільним транспортом
35. Особливості міжнародних перевезень залізничним транспортом

36. Особливості міжнародних перевезень повітряним транспортом
37. Сутність та система регулювання міжнародних перевезень
38. Транспортне страхування при міжнародних перевезеннях
39. Міжнародні транспортні коридори
40. Економічний аналіз у сфері ЗЕД підприємства
41. Трансакційні витрати зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Склад витрат при зовнішньоторгових операціях підприємства
42. Методика і показники аналізу ефективності експортних операцій підприємства
43. Методика і показники аналізу ефективності імпорتنих операцій підприємства
44. Оцінка валютної ефективності експорту та імпорту
45. Аналіз виконання зобов'язань за зовнішньоторговими контрактами
46. Зовнішньоторговельна ціна: сутність, функції та види
47. Світові ціни: сутність, принципи формування та види
48. Цінова політика підприємства, обґрунтування зовнішньоторговельних цін
49. Трансфертні ціни. Особливості трансфертного ціноутворення.
50. Способи фіксації зовнішньоторгової ціни.
51. Цінові знижки та надбавки в ЗЕД
52. Сутність та класифікація ризиків у ЗЕД
53. Методи мінімізації ризиків в ЗЕД
54. Страхування ризиків у ЗЕД
55. Право суб'єктів на здійснення зовнішньоекономічної діяльності
56. Недержавний валютний контроль.
57. Переміщення банківських металів та готівки через митний кордон України.
58. Кількісні обмеження та ліцензування суб'єктів ЗЕД
59. Митні режими
60. Франчайзинг: сутність, типи та переваги використання

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1 Базова

1.1 Методичне забезпечення

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : методичні рекомендації для практичних занять та самостійної роботи здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОПП «Менеджмент» спеціальності 073 «Менеджмент» та ОПП «Публічне управління і адміністрування» спеціальності 281 «Публічне управління і адміністрування» денної форми здобуття вищої освіти / уклад. А. В. Ключник, Ю. А. Кормишкін, Н. І. Галунець. Миколаїв : МНАУ, 2022. 31 с. URL: <https://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/12425>

2. Менеджмент ЗЕД : курс лекцій / А. В. Ключник, Н. І. Галунець. Миколаїв : МНАУ, 2014. 95 с. URL: <https://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/3139>

3. Державне регулювання ЗЕД : курс лекцій / І. Д. Бурковський, Н. І. Галунець. Миколаїв : МНАУ, 2014. 220 с. URL: <https://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/2878>

1.2 Базова

1. Господарський кодекс України : Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV : станом на 15 листоп. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

2. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-XII : станом на 15 листоп. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>

3. Митний кодекс України : Кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI : станом на 31 жовт. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>

4. Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) : Наказ М-ва економіки та з питань європ. інтеграції України від 06.09.2001 № 201 : станом на 7 серп. 2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01#Text>

5. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 № 93/96-ВР : станом на 3 верес. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр#Text>

6. Багрова І. В., Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник для ВУЗів / за редакцією доктора Економічних наук професора Багрової І. В. Дніпропетровськ : ДДФЕІ, 2017. 585 с.

7. Георгіаді Н. Г., Князь С. В., Передало Х. С., Берлінг Р. З. Основи зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні основи і прикладні аспекти : навч.-метод. посібник. Львів : Інтелект-Захід, 2016. 260 с.

8. Гребельник О. П., Романовський О. О. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навч. посібник. Київ : Деміур, 2018. 296 с.

9. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2014. 462 с.
10. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посіб. / Ю. Г. Козак, Є. В. Савельєв та ін. ; ред. Ю. Г. Козак. Київ : ЦУЛ, 2019. 292 с.
11. Козак Ю. Г. Сукач О., Бурлаченко Д. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2019. 268 с.
12. Коюда О. П., Гриненко В. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства та адміністрування бізнес-структур : конспект лекції. Харків : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2019. 130 с.
13. Управління зовнішньоекономічною діяльністю : навч. посібник / за ред. А. І. Кредісова. Київ : ВІРА-Р, 2019. 552 с.
14. Пазуха М. Д. Зовнішньоекономічна діяльність (загальні положення) : навчально-методичний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 230 с.
15. Сміяна Л. С. Правові основи зовнішньоекономічної діяльності. Київ : КНТ, 2018. 416 с.
16. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: організація та управління : навчальний посібник / О. М. Котиш, І. В. Мілько. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 183 с.

1.3. Допоміжна

1. Алієва-Барановська В. М. Аналіз теоретичних засад господарськоправового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. *Європейські перспективи*. 2018. № 4. С. 119-129
2. Бабій І В. Визначення структури управління ЗЕД на підприємствах машинобудування в аспекті стратегічного підходу. *Науковий огляд*. 2018. №1 (44). С. 6-21.
3. Степаненко О. І. Зовнішньоекономічна діяльність: вибір контрагента та організація укладання угоди. *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє*. 2017. № 7. С. 320 –325.
4. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підруч. / Університет ДФС України. Ірпінь, 2019. 410 с.
5. Ковальчук Т. Г. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. Київ : Видавництво Ліра-К, 2018. 216 с.

1.4. Інформаційні ресурси

1. Нормативно правове забезпечення ЗЕД; URL: zakon.rada.gov.ua
2. Рада підприємців при Кабінеті міністрів України. URL: radakmu.org.ua
3. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. ЗЕД. Портал Дія. URL: <https://guide.diaa.gov.ua/thematic-area/zovnishnoekonomichna-diialnist>
5. Міністерство економіки України. URL: minrd.gov.ua
6. Міністерство закордонних справ України www.mfa.gov.ua

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

методичні рекомендації

Укладачі: **Ключник** Альона Володимирівна
Кормишкін Юрій Анатолійович
Галунець Наталія Іванівна

Формат 60x84 1/ 16. Ум.друк.арк.2

Тираж 10 прим. Зам. ____

Надруковано у видавничому відділі
Миколаївського національного аграрного університету
54020, м. Миколаїв, вул. Георгія Гонгадзе, 9

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4490 від 20.02.2013р