

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКО – ПРАВОВИЙ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ІННОВАЦІЙ

УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
до практичних занять для здобувачів
першого (бакалаврського) рівня
вищої освіти спеціальності 073 Менеджмент

**ОДЕСА
2025**

УДК 339.9:005](072)

У677

Укладач:

Радченко О. П. – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту та інновацій

Рецензенти:

І. М. Ненно – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту та інновацій Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.

О. В. Побережець – доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і фінансів Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.

Рекомендовано вченою радою економіко-правового факультету

ОНУ імені І. І. Мечникова

Протокол № 10 від 26 червня 2024 року

У677

Управління зовнішньоекономічною діяльністю : метод. рек. до
практ. занять для здобувачів першого (бакалавр.) рівня вищ. освіти
спец. 073 Менеджмент / уклад. О. П. Радченко. – Одеса : Олді+,
2025. – 52 с.

У методичних вказівках наведено основні положення до вивчення дисципліни «Управління зовнішньоекономічною діяльністю» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 073 Менеджмент. Основна мета рекомендацій – надати методичну допомогу здобувачам вищої освіти у підготовці та вивченні дисципліни на вивчення вибіркової дисципліни на аудиторних заняттях та у процесі самостійної роботи. Матеріал представлено у розрізі змістових модулів та тем.

УДК 339.9:005](072)

ЗМІСТ

1. Вступ	4
2. Плани практичних занять	6
3. Рекомендації з підготовки до практичних занять, оформлення рефератів та підготовки презентацій	37
4. Розподіл балів	40
5. Питання для підсумкового контролю	41
6. Рекомендована література	43
7. Додатки	45

ВСТУП

У сучасному глобалізованому світі зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) стає однією з ключових складових успішного функціонування компаній та економік країн. Вивчення дисципліни «Управління зовнішньоекономічною діяльністю» є актуальним та необхідним, оскільки вона допомагає фахівцям розуміти, аналізувати та ефективно управляти міжнародними економічними відносинами.

По-перше, глобалізація та міжнародна торгівля. У світі відбуваються безперервні процеси глобалізації, що призводять до інтеграції національних економік у єдиний світовий ринок. Знання з управління ЗЕД допомагають компаніям вільно орієнтуватися у міжнародних торговельних процесах. По-друге, економічна дипломатія. Уміння налагоджувати та підтримувати міжнародні економічні відносини є важливою складовою економічної дипломатії. Фахівці, що володіють знаннями з управління ЗЕД, можуть ефективно представляти інтереси своїх країн та компаній на міжнародній арені, сприяючи економічному розвитку та укріпленню міжнародних відносин.

Третє, ризики та виклики. Зовнішньоекономічна діяльність пов'язана з численними ризиками, такими як валютні коливання, політична нестабільність, зміни у регуляторному середовищі. Вивчення цієї дисципліни допомагає розуміти та управляти цими ризиками, що є критично важливим для успішного ведення бізнесу. Четверте, конкурентоспроможність. Уміння адаптуватися до міжнародних стандартів та вимог підвищує конкурентоспроможність компаній на світовому ринку. Знання з управління ЗЕД допомагають розробляти стратегії, які забезпечують конкурентні переваги у глобальному контексті.

Таким чином, дисципліна «Управління зовнішньоекономічною діяльністю» є надзвичайно актуальною у сучасних умовах, оскільки забезпечує фахівців знаннями та навичками, необхідними для ефективного ведення міжнародного бізнесу, мінімізації ризиків та максимізації можливостей у глобалізованому світі.

Мета дисципліни – отримання здобувачами системних знань з об'єктивних закономірностей, умов, процесів і специфічних особливостей зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства, а також набуття навичок їх

практичного використання.

Завдання дисципліни: опанувати теоретичний матеріал та основні аспекти зовнішньоекономічної діяльності підприємства, цілей, мотивів і передумов її виникнення, правового та економічного середовища розвитку; видів та форм ЗЕД підприємства; економічної природи комерційних операцій на зовнішніх ринках; принципів укладання та виконання угод; економічного аналізу ЗЕД підприємства, визначення її ефективності.

Предмет дисципліни – закономірності процесу здійснення зовнішньоекономічної діяльності, а також економічні, організаційні та правові питання, що виникають у відносинах агентів та контрагентів.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен:

знати: сутність зовнішньоекономічної діяльності, зміст та масштаб діяльності; загальні закономірності і пріоритети інтернаціоналізації фірми; економічні теорії становлення і розвитку міжнародних відносин; специфіку розробки та реалізації глобальної стратегії фірм на зовнішніх ринках.

вміти: проводити комплексний аналіз діяльності міжнародних фірм з позицій системного підходу на основі використання сучасних методик і комп'ютерних технологій; розробляти стратегічні, оперативні та поточні плани зовнішньоекономічної діяльності підприємств (організацій) при здійсненні торгівельних міжнародних операцій; проявити управлінські здібності для здійснення соціально-економічної, організаційно-управлінської, аналітичної та дослідницької діяльності в галузі зовнішньоекономічної діяльності сучасних корпорацій; здобуття компетенції щодо прийняття участі в підготовці та проведенні заходів комерційної, інвестиційної та інших видів діяльності компаній в сфері міжнародного бізнесу; виявляти головні тенденції розвитку світової економіки та аналізувати наслідки управлінських рішень в сфері міжнародного бізнесу;

ПЛАН ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Змістовий модуль 1. Теоретичні основи формування зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Практичне заняття 1.

Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки

Питання для обговорення:

1. Характеристика категорій зовнішньоекономічної сфери та їх взаємозв'язки.
2. Функції зовнішньоекономічної діяльності.
3. Напрями впливу зовнішньоекономічного чинника на національну економіку.
4. Причини і передумови розвитку зовнішньоекономічної діяльності.
5. Принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності.
6. Актуальність та практична спрямованість дисципліни, її структура і послідовність вивчення.

Захист рефератів: доповідь та презентація.

Розв'язання практичних задач, обговорення проблемних ситуацій за темою.

Теми рефератів:

1. Роль зовнішньоекономічної діяльності у розвитку національних економік
2. Стратегічні напрями розвитку зовнішньоекономічних відносин та їх вплив на глобалізацію

Практичні задачі:

1. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності:

Компанія X експортує товари у трьох різних країнах. Оцініть, як зміна тарифів та валютних курсів у кожній з цих країн впливає на загальні обсяги продажів і прибутковість компанії.

2. Оптимізація логістичних ланцюгів в умовах зовнішньоекономічної діяльності:

Розробіть логістичну схему для компанії Y, що імпортує сировину з Азії. Врахуйте можливі ризики та затримки у поставках, а також вплив митних обмежень.

Рекомендована література:

Основна література: 2, 3, 6

Додаткова література: 2

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИВЧЕННЯ ПИТАНЬ ТЕМИ

При вивченні характеристик категорій зовнішньоекономічної сфери здобувач має звернути увагу на такі категорії, як зовнішня торгівля, інвестиції, валютно-фінансові відносини, співробітництво у сфері технологій та інновацій. Важливо розуміти, як ці категорії взаємодіють між собою та впливають на розвиток національної економіки.

Здобувачу слід зауважити на функції зовнішньоекономічної діяльності, які включають розширення ринків збуту, залучення інвестицій, отримання доступу до нових технологій та ресурсів, а також розвиток міжнародного співробітництва. Ці функції сприяють підвищенню конкурентоспроможності національних компаній на світовому ринку.

При вивченні напрямів впливу зовнішньоекономічного чинника на національну економіку здобувач має звернути увагу на те, що зовнішньоекономічна діяльність впливає на економічне зростання, створення робочих місць, баланс зовнішньої торгівлі, стабільність національної валюти та інтеграцію в світову економіку.

Здобувач повинен зауважити на причини і передумови розвитку зовнішньоекономічної діяльності, серед яких виділяються глобалізація, технологічний прогрес, зростання міжнародної конкуренції та потреба в ресурсах і ринках збуту. Ці чинники стимулюють держави до активної участі в міжнародній торгівлі та економічних відносинах.

При вивченні принципів здійснення зовнішньоекономічної діяльності здобувач має звернути увагу на такі принципи, як свобода підприємницької діяльності, правове регулювання, дотримання міжнародних угод, забезпечення національної безпеки та підтримка рівних умов для всіх учасників.

Здобувачу слід зауважити на актуальність та практичну спрямованість дисципліни, яка полягає в тому, що вивчення зовнішньоекономічної діяльності є важливим для розуміння глобальних економічних процесів. Структура дисципліни охоплює теоретичні та практичні аспекти, а її послідовність дозволяє здобувачам поступово засвоювати ключові теми та поняття, необхідні для ефективної діяльності у сфері зовнішньоекономічних відносин.

Практичне заняття 2.

Тема 2. Основні напрями і показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Питання для обговорення:

1. Основні етапи розвитку ЗЕД в Україні.
2. Аналіз та оцінка сучасного стану ЗЕД України.
3. Характеристика основних показників розвитку зовнішньоекономічного сектора країни
4. Платіжний баланс України, його структура та характеристика.

Захист рефератів: доповідь та презентація.

Розв'язання практичних задач, обговорення проблемних ситуацій за темою.

Теми рефератів:

1. Сучасні стратегії зовнішньоекономічної політики України і їх вплив на національні економічні інтереси
2. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності України: від початкових етапів до сучасного стану

Практичні задачі:

1. Оцінка впливу змін у світовій торгівлі на торговельне сальдо України:
Використовуючи доступні статистичні дані, проаналізуйте, як зміни у світових торговельних умовах за останні п'ять років вплинули на обсяги експорту та імпорту, торговельне сальдо та платіжний баланс України. Визначте, які товари або сектори були найбільш вразливі.
2. Аналіз ефективності зовнішньоекономічних зв'язків України з ключовими

торговими партнерами:

Зберіть дані про основні товари та послуги, що експортуються та імпортуються між Україною та її п'ятьма найбільшими торговими партнерами. Використовуючи індекси концентрації та диверсифікації, оцініть рівень залежності України від цих партнерів і рекомендуйте стратегії для збільшення ефективності та зменшення ризиків у зовнішньоекономічних зв'язках.

Рекомендована література:

Нормативно-правові акти: 1,3,

Основна література: 1,3,

Додаткова література: 3

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИВЧЕННЯ ПИТАНЬ ТЕМИ

При вивченні основних етапів розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в Україні здобувач має звернути увагу на те, що її становлення почалося після здобуття незалежності у 1991 році. Перший етап розвитку включав формування правової бази для регулювання ЗЕД, а також відкриття нових ринків. Подальші етапи характеризуються укладенням міжнародних угод, інтеграцією до світової економіки та вступом до Світової організації торгівлі (СОТ) у 2008 році.

Здобувачу слід зауважити на аналіз і оцінку сучасного стану ЗЕД України, яка характеризується розвитком експорту та імпорту товарів і послуг, активним залученням іноземних інвестицій, а також викликами, пов'язаними з економічними кризами та геополітичною нестабільністю. Важливо розуміти, що на ЗЕД України впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори, такі як валютні коливання, зміни в політиці міжнародних партнерів та глобальні економічні тенденції.

При вивченні характеристики основних показників розвитку зовнішньоекономічного сектора країни здобувач має звернути увагу на такі показники, як обсяг експорту та імпорту, індекс торговельного балансу, обсяг іноземних інвестицій, а також рівень інтеграції до міжнародних економічних організацій. Ці показники дозволяють оцінити ефективність зовнішньоекономічної діяльності України та її конкурентоспроможність на світовій арені.

Здобувачу слід зауважити на платіжний баланс України, який є важливим показником економічної стабільності країни. Його структура включає два основні

розділи: баланс поточних операцій (експорт і імпорт товарів та послуг, трансферти) та баланс капітальних і фінансових операцій (рух капіталу та інвестицій). Платіжний баланс дає змогу оцінити фінансову ситуацію країни на міжнародному ринку і визначити її здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями.

Практичне заняття 2.

Тема 3. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Питання для обговорення:

1. Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності
2. Еволюція системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
3. Характеристика органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та їх компетенції.
4. Органи місцевого самоврядування та регіональний аспект регулювання ЗЕД.
5. Економічні та адміністративні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
6. Правове регулювання ЗЕД.
7. Реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Захист рефератів: доповідь та презентація.

Розв'язання практичних задач, обговорення проблемних ситуацій за темою.

Теми рефератів:

1. Еволюція системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні: історія, трансформації та сучасні виклики
2. Роль недержавних організацій у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності України

Практичні задачі:

1. Оцінка впливу регулятивних змін на експортні операції:

Компанія, що займається експортом аграрної продукції, стикається з новими законодавчими змінами у сфері ЗЕД. Аналізуйте, як нові правила вплинуть на

операційну діяльність компанії, оцініть потенційні ризики та визначте стратегії адаптації до нових умов.

2. Розробка стратегії для входження на новий міжнародний ринок:

Підприємство планує розширити свою діяльність, виходячи на ринки країн ЄС. Ваше завдання — проаналізувати нормативно-правову базу цих країн щодо імпорту обраної продукції, оцінити бар'єри та можливості для входу на ринок, та розробити детальний план дій для ефективного входу на новий ринок з урахуванням регуляторних вимог.

Рекомендована література:

Основна література: 2,3,6

Додаткова література: 2

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИВЧЕННЯ ПИТАНЬ ТЕМИ

При вивченні системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) здобувач має звернути увагу на те, що ця система включає сукупність механізмів, інструментів і методів, які держава використовує для впливу на зовнішньоекономічні процеси. Основними складовими системи є правове, економічне та адміністративне регулювання, спрямоване на забезпечення економічної безпеки країни та стимулювання її участі у світовій торгівлі.

Здобувачу слід зауважити на еволюцію системи регулювання ЗЕД в Україні, яка почалася після проголошення незалежності у 1991 році. Важливі етапи включають прийняття законів, таких як Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність", входження України до Світової організації торгівлі (СОТ) та укладення угод про асоціацію з Європейським Союзом. Впроваджені реформи та міжнародні зобов'язання суттєво вплинули на розвиток ЗЕД та її правове регулювання.

Здобувач має звернути увагу на характеристику органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та їх компетенції. До основних органів належать Міністерство економіки, Міністерство фінансів, Державна митна служба та Національний банк України. Кожен із цих органів відіграє свою роль у регулюванні торгівлі, валютних операцій, ліцензуванні та контролі за митними процедурами.

При вивченні ролі органів місцевого самоврядування здобувачу слід

зауважити на регіональний аспект регулювання ЗЕД, який полягає в забезпеченні сприятливих умов для розвитку зовнішньоекономічної діяльності на місцевому рівні. Органи місцевого самоврядування можуть сприяти залученню інвестицій, підтримці підприємництва та розвитку інфраструктури для експорту й імпорту.

Здобувач повинен звернути увагу на економічні та адміністративні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності, до яких належать податкові пільги, експортно-імпортні мита, квоти, ліцензування та контроль за якістю товарів. Економічні методи стимулюють ЗЕД через фінансові важелі, а адміністративні забезпечують контроль і нагляд за виконанням законодавчих норм.

При вивченні правового регулювання ЗЕД здобувачу слід зауважити, що це регулювання здійснюється через систему міжнародних угод, законів та нормативно-правових актів. Основні правові акти включають Закон "Про зовнішньоекономічну діяльність", митне та валютне законодавство, які визначають права і обов'язки суб'єктів ЗЕД та регулюють їх діяльність.

Здобувач має звернути увагу на процес реєстрації суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, який передбачає внесення підприємств до спеціального реєстру. Реєстрація є обов'язковою для тих компаній, які мають намір здійснювати зовнішньоекономічні операції. Це дозволяє державі контролювати діяльність суб'єктів ЗЕД і забезпечувати їхню відповідність вимогам законодавства.

Практичне заняття 3.

Тема 4. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Питання для обговорення:

1. Сутність митного регулювання ЗЕД.
2. Принципи митного регулювання.
3. Митні органи України: завдання, функції, структура.
4. Види і методи здійснення митного контролю.
5. Порядок митного оформлення товарів.
6. Основні митні документи та специфіка їх оформлення.
7. Мито як інструмент економічного регулювання.

8. Види митних ставок.

Захист рефератів: доповідь та презентація.

Розв'язання практичних задач, обговорення проблемних ситуацій за темою.

Теми рефератів:

1. Принципи і практика митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

2. Митні режими та їх застосування в регулюванні міжнародної торгівлі

Практичні задачі:

1. Аналіз впливу митного тарифу на імпортований товар:

Підприємство імпортує електроніку з Китаю. Ваше завдання полягає в аналізі впливу змін митного тарифу на вартість імпортованого товару. Розрахуйте, як зміна ставки мита вплине на кінцеву ціну продукту для споживача і на маржу підприємства.

2. Оптимізація митного оформлення для підприємства-експортера:

Компанія, яка експортує аграрну продукцію до ЄС, стикається з проблемами в митному оформленні, що затримує доставку та збільшує витрати. Ваше завдання — проаналізувати існуючий порядок митного оформлення і розробити рекомендації щодо його оптимізації, з метою скорочення часу та витрат, забезпечуючи при цьому дотримання всіх необхідних процедур.

Рекомендована література:

Нормативно-правові акти: 1,3,

Основна література: 3,7

Додаткова література: 3

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИВЧЕННЯ ПИТАНЬ ТЕМИ

При вивченні сутності митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) здобувач має звернути увагу на те, що митне регулювання – це сукупність заходів, спрямованих на контроль за переміщенням товарів через митний кордон країни. Основною метою митного регулювання є захист національних економічних інтересів, забезпечення виконання міжнародних угод і наповнення державного бюджету за рахунок митних платежів.

Здобувачу слід зауважити на принципи митного регулювання, серед яких важливими є законність, прозорість, справедливість і рівність учасників зовнішньоекономічної діяльності. Ці принципи забезпечують ефективне функціонування митної системи та захист інтересів держави і бізнесу.

При вивченні митних органів України здобувач має звернути увагу на їхні завдання, функції та структуру. Митні органи відповідають за контроль за переміщенням товарів через митний кордон, стягнення митних платежів, забезпечення безпеки та виконання митних правил. Основним органом є Державна митна служба, яка має територіальні підрозділи по всій країні.

Здобувач повинен зауважити на види і методи здійснення митного контролю, які включають перевірку документів, огляд товарів, зважування, відбір зразків, митний огляд і застосування технічних засобів. Ці методи використовуються для забезпечення відповідності товарів митним правилам і стандартам.

При вивченні порядку митного оформлення товарів здобувач має звернути увагу на те, що митне оформлення включає подання декларації, сплату митних платежів та перевірку відповідності товарів митним вимогам. Правильне оформлення документів та своєчасна сплата платежів є обов'язковими для завершення митних процедур.

Здобувачу слід зауважити на основні митні документи, до яких належать митна декларація, рахунок-фактура, транспортні документи, сертифікати походження та інші супровідні документи. Специфіка їх оформлення залежить від виду товару, умов поставки та законодавчих вимог.

При вивченні мита як інструменту економічного регулювання здобувач має звернути увагу на те, що мито використовується для захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції, стимулювання національного виробництва та поповнення державного бюджету. Мито може бути ввільним, вивільним або транзитним, залежно від напрямку руху товарів.

Здобувачу слід звернути увагу на види митних ставок, які можуть бути адвалорними (у відсотках до вартості товару), специфічними (у фіксованій сумі за одиницю товару) або комбінованими. Кожен вид ставки використовується залежно від характеристик товару та цілей митного регулювання.

Практичне заняття 4.

Тема 5. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Питання для обговорення:

1. Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація і характеристика.
2. Механізм впливу нетарифних засобів регулювання на економіку країни.
3. Інструменти нетарифного регулювання.
4. Кількісні обмеження: ліцензування і квотування.
5. Класифікація квот за напрямом дії та масштабом охоплення.
6. Види та способи розподілу ліцензій.
7. Механізм оформлення документів для отримання ліцензій.
8. Антидемпінгові заходи, визначення демпінгової маржі та величини шкоди національним виробникам.

Захист рефератів: доповідь та презентація.

Розв'язання практичних задач, обговорення проблемних ситуацій за темою.

Теми рефератів:

1. Роль і вплив нетарифних засобів регулювання на міжнародну торгівлю та економіку країни
2. Ефективність антидемпінгових заходів як інструменту нетарифного регулювання

Практичні задачі:

1. Оцінка впливу квот на імпорт на діяльність вітчизняного виробника:
Вітчизняна компанія стикається з конкуренцією з боку імпортних товарів в галузі виробництва споживчої електроніки. Ваше завдання аналізувати наслідки запровадження імпортних квот на ці товари для діяльності та ринкової частки компанії. Розгляньте потенційний вплив на ціни, обсяги продажів та інвестиційні рішення компанії.
2. Аналіз процедур отримання експортної ліцензії для нової продукції:
Компанія планує експортувати новий вид високотехнологічного обладнання. Ваше завдання — дослідити необхідні кроки для отримання експортної ліцензії,

включаючи всі необхідні документи, сертифікати та стандартизацію, а також оцінити часові та фінансові витрати, пов'язані з цим процесом.

Рекомендована література:

Основна література: 2,3,6

Додаткова література: 2

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИВЧЕННЯ ПИТАНЬ ТЕМИ

При вивченні нетарифних засобів регулювання здобувач має звернути увагу на те, що ці засоби не пов'язані зі стягненням митних платежів, але впливають на зовнішньоекономічну діяльність. Вони включають обмеження та вимоги, які можуть контролювати обсяги імпорту або експорту товарів. Нетарифні засоби регулювання класифікуються на кількісні обмеження, технічні бар'єри, санітарні та фітосанітарні норми, а також інші заходи.

Здобувачу слід зауважити на механізм впливу нетарифних засобів регулювання на економіку країни, який полягає в обмеженні обсягу товарів, що потрапляють на ринок, підтримці внутрішніх виробників, контролі за якістю імпортованих товарів та збереженні національної безпеки. Нетарифні заходи можуть сприяти зниженню залежності від імпорту та зміцненню внутрішньої економіки.

При вивченні інструментів нетарифного регулювання здобувач має звернути увагу на такі засоби, як технічні стандарти, екологічні вимоги, сертифікація товарів, заборони на імпорт певних товарів, а також застосування санітарних та фітосанітарних норм. Ці інструменти можуть бути як захисними, так і спрямованими на забезпечення відповідності товарів певним стандартам.

Здобувач повинен зауважити на кількісні обмеження, до яких належать ліцензування і квотування. Ліцензування передбачає надання дозволу на імпорт або експорт певних товарів, а квотування обмежує обсяги товарів, що можуть бути імпортовані або експортовані протягом певного періоду.

При вивченні класифікації квот здобувач має звернути увагу на те, що квоти можуть бути спрямовані на обмеження імпорту, експорту або транзиту товарів. За масштабом охоплення квоти можуть бути глобальними, регіональними або специфічними для окремих країн і товарів. Важливо розуміти, як квоти

застосовуються для регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Здобувачу слід зауважити на види ліцензій, які можуть бути автоматичними та неавтоматичними. Способи розподілу ліцензій можуть включати аукціони, конкурси або прямий розподіл державними органами. Кожен спосіб має свої переваги та застосовується залежно від умов ринку.

При вивченні механізму оформлення документів для отримання ліцензій здобувач має звернути увагу на процес подачі заявки до відповідних органів, надання необхідних документів, а також строки та процедури отримання ліцензії. Важливо знати вимоги до оформлення документів та дотримання законодавства.

Здобувач повинен звернути увагу на антидемпінгові заходи, які використовуються для захисту національних виробників від недобросовісної конкуренції. Демпінгова маржа визначається як різниця між ринковою ціною товару в країні-експортері та ціною його продажу на імпортному ринку. Величина шкоди оцінюється на основі впливу демпінгу на національне виробництво, рівень зайнятості та рентабельність підприємств.

Практичне заняття 5.

Тема 6. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Питання для обговорення:

1. Принципи та інструменти валютного регулювання.
2. Поняття валютної політики держави та її складові.
3. Об'єкти та суб'єкти валютного регулювання.
4. Валюта, валютний курс, валютні цінності.
5. Порядок придбання і використання валюти, здійснення розрахунків в іноземній валюті.
6. Система валютного контролю.
7. Види валютних операцій.
8. Обмеження щодо перевезення та пересилання валютних цінностей.

Захист рефератів: доповідь та презентація.

Розв'язання практичних задач, обговорення проблемних ситуацій за темою.

Теми рефератів:

1. Основи валютного регулювання та валютна політика держави
2. Механізми валютного контролю та їх застосування на практиці в Україні

Практичні задачі:

1. Оцінка впливу зміни валютного курсу на міжнародні розрахунки компанії:

Компанія, що імпортує товари з Європи, стикається зі значними коливаннями валютного курсу євро до гривні. Ваше завдання полягає в тому, щоб оцінити, як зміна курсу вплине на вартість імпортованих товарів і запропонувати стратегії хеджування ризиків, пов'язаних з валютними коливаннями.

2. Аналіз дотримання вимог валютного контролю при міжнародних переказах:

Фінансовий відділ міжнародної корпорації має здійснити великий переказ коштів з України за кордон. Ваше завдання полягає у складанні чек-листу для перевірки відповідності всіх операцій нормам валютного регулювання, включаючи забезпечення всіх необхідних документів для валютного контролю та ідентифікацію потенційних перешкод для здійснення переказу.

Рекомендована література:

Основна література: 1,3,4

Додаткова література: 2

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИВЧЕННЯ ПИТАНЬ ТЕМИ

При вивченні принципів та інструментів валютного регулювання здобувач має звернути увагу на те, що валютне регулювання є сукупністю заходів держави, спрямованих на контроль та управління операціями з іноземною валютою. Основними принципами є забезпечення стабільності валютного курсу, захист національної економіки, регулювання грошових потоків. Інструменти включають валютні інтервенції, контроль за валютними операціями та встановлення валютних обмежень.

Здобувачу слід зауважити на поняття валютної політики держави, яка є частиною економічної політики та включає дії, спрямовані на регулювання національної валюти та її обміну з іншими валютами. Основними складовими валютної політики є управління валютним курсом, контроль за валютними

операціями та валютний контроль.

При вивченні об'єктів та суб'єктів валютного регулювання здобувач має звернути увагу на те, що об'єктами є операції з іноземною валютою, а суб'єктами – фізичні та юридичні особи, а також державні органи, які здійснюють валютне регулювання. До основних суб'єктів валютного регулювання належать Національний банк України, комерційні банки, митні та податкові органи.

Здобувачу слід зауважити на поняття валюти, валютного курсу та валютних цінностей. Валюта – це грошова одиниця країни, яка може використовуватися у міжнародних розрахунках. Валютний курс – це співвідношення вартості однієї валюти до іншої, що визначає її купівельну спроможність на світовому ринку. Валютні цінності включають грошові кошти, дорогоцінні метали та інші активи, які можуть бути предметом валютних операцій.

При вивченні порядку придбання і використання валюти здобувач має звернути увагу на те, що придбання іноземної валюти регулюється законодавством, а використання валюти для розрахунків має відбуватися відповідно до встановлених правил. Розрахунки в іноземній валюті можуть здійснюватися для зовнішньоекономічних контрактів, інвестицій та інших операцій.

Здобувач повинен зауважити на систему валютного контролю, яка забезпечує дотримання правил валютного регулювання та запобігає незаконним валютним операціям. Основними завданнями валютного контролю є моніторинг валютних операцій, перевірка відповідності їх законодавству та контроль за рухом валютних цінностей.

При вивченні видів валютних операцій здобувачу слід звернути увагу на те, що вони поділяються на поточні та капітальні операції. Поточні операції включають платежі за товари і послуги, перекази фізичних осіб та інші платежі короткострокового характеру. Капітальні операції стосуються довгострокових інвестицій, придбання активів за кордоном та міжнародних кредитів.

Здобувачу слід зауважити на обмеження щодо перевезення та пересилання валютних цінностей, які встановлюються державою з метою запобігання нелегальному переміщенню грошей і цінностей через кордон. Ці обмеження можуть включати максимальні ліміти на перевезення готівкових коштів, вимогу

декларування та спеціальні дозволи для перевезення великих сум.

Практичне заняття 6.

Контрольна робота за змістовим модулем 1. Теоретичні основи формування зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Основні питання, які виносяться на контрольну роботу (тестування):

1. Характеристика категорій зовнішньоекономічної сфери та їх взаємозв'язки.
2. Функції зовнішньоекономічної діяльності.
3. Напрями впливу зовнішньоекономічного чинника на національну економіку.
4. Сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність», основні види і форми зовнішньоекономічної діяльності.
5. Причини і передумови розвитку зовнішньоекономічної діяльності.
6. Принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності.
7. Місце дисципліни в системі загальноосвітніх і професійно орієнтованих дисциплін.
8. Актуальність та практична спрямованість дисципліни, її структура і послідовність вивчення.
9. Зовнішньоекономічна політика держави.
10. Сучасні концептуальні підходи до формування зовнішньоекономічної політики України в контексті реалізації національних економічних інтересів.
11. Основні етапи розвитку ЗЕД в Україні.
12. Аналіз та оцінка сучасного стану ЗЕД України.
13. Характеристика основних показників розвитку зовнішньоекономічного сектора країни
14. Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності
15. Сутність митного регулювання ЗЕД.
16. Принципи митного регулювання.
17. Характеристика митних режимів
18. Основні митні документи та специфіка їх оформлення.
19. Плата за митне оформлення товарів.

20. Декларування товарів: форми та процедури.
21. Митна вартість та методи її визначення.
22. Мета застосування правил інтерпретації міжнародних торговельних термінів «Incoterms 2021».
23. Мито як інструмент економічного регулювання.
24. Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація і характеристика.
25. Механізм впливу нетарифних засобів регулювання на економіку країни. Інструменти нетарифного регулювання.
26. Кількісні обмеження: ліцензування і квотування.
27. Сутність, основні принципи та інструменти валютного регулювання.
28. Поняття валютної політики держави та її складові.
29. Об'єкти та суб'єкти валютного регулювання.
30. Валюта, валютний курс, валютні цінності.
31. Механізм проведення торгів іноземною валютою.

Змістовий модуль 2. Функціональне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Практичне заняття 7.

Тема 7. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки

1. Передумови і мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки.
2. Класифікація і характеристика форм виходу на зовнішні ринки.
3. Критерії вибору форм виходу підприємств на зовнішні ринки.
4. Прямий і непрямий експорт.
5. Умови функціонування підприємств на зовнішніх ринках.
6. Вивчення й аналіз умов ринку.
7. Дослідження потенційних можливостей фірми при виході на зовнішні ринки.
8. Способи встановлення контактів з потенційним партнером.

Розв'язання практичних задач, обговорення проблемних ситуацій за темою.

Практичні задачі:

1. Розробка стратегії виходу на європейський ринок для українського

виробника органічних продуктів:

Компанія планує експортувати органічні продукти харчування в країни ЄС. Ваше завдання полягає у виборі оптимальної форми входу на ринок (прямий експорт, спільне підприємство або прямі іноземні інвестиції), аналізі умов функціонування на цьому ринку, а також вивченні критеріїв для вибору надійного партнера.

2. Аналіз ринкових умов для виходу української ІТ-компанії на американський ринок:

Українська ІТ-компанія прагне вийти на ринок США. Ваше завдання — провести дослідження американського ринку ІТ-послуг, визначити потенційні можливості та загрози, а також розробити рекомендації щодо способів встановлення бізнес-контактів та механізмів оформлення необхідних документів для успішного входу на ринок.

Рекомендована література:

Основна література: 2,4,6

Додаткова література: 3

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИВЧЕННЯ ПИТАНЬ ТЕМИ

При вивченні передумов і мотивації виходу підприємств на зовнішні ринки здобувач має звернути увагу на те, що компанії прагнуть до розширення своїх ринків збуту, збільшення прибутків, доступу до нових ресурсів і технологій, а також зменшення залежності від внутрішнього ринку. Важливими факторами є прагнення до зниження ризиків і підвищення конкурентоспроможності.

Здобувачу слід зауважити на класифікацію і характеристику форм виходу на зовнішні ринки. Основні форми включають експорт (прямий і непрямий), спільні підприємства, ліцензування, франчайзинг та створення дочірніх компаній. Кожна з форм має свої переваги та ризики залежно від специфіки ринку і цілей компанії.

При вивченні критеріїв вибору форм виходу підприємств на зовнішні ринки здобувач має звернути увагу на такі фактори, як розмір компанії, фінансові ресурси, ризики, пов'язані з зовнішніми ринками, досвід підприємства у міжнародній торгівлі та правові умови в країні-імпортері.

Здобувач повинен зауважити на відмінності між прямим і непрямим

експортом. Прямий експорт передбачає безпосередні контакти між виробником і покупцем, що дає змогу контролювати процес збуту та формувати ціни. Непрямий експорт здійснюється через посередників, що знижує контроль виробника, але дозволяє зменшити витрати і ризики.

При вивченні умов функціонування підприємств на зовнішніх ринках здобувач має звернути увагу на такі аспекти, як економічна та політична стабільність, правові вимоги, податкова система, культурні особливості та конкуренція. Успішне функціонування залежить від здатності адаптуватися до умов конкретного ринку.

Здобувачу слід зауважити на важливість вивчення й аналізу умов ринку перед виходом на нього. Це включає оцінку попиту на продукцію, конкурентне середовище, ціни, канали дистрибуції та вимоги щодо сертифікації. Вивчення ринку допомагає зменшити ризики та збільшити шанси на успішне проникнення на ринок.

При вивченні дослідження потенційних можливостей фірми здобувач повинен звернути увагу на такі аспекти, як фінансові можливості, виробничі потужності, наявність досвіду роботи на міжнародних ринках і здатність компанії адаптуватися до нових умов. Це дозволяє оцінити, наскільки фірма готова до виходу на зовнішні ринки.

Здобувач має звернути увагу на способи встановлення контактів з потенційним партнером. Це може включати участь у міжнародних виставках, конференціях, форумах, використання ділових мереж та онлайн-платформ, а також пряме звернення через комерційні пропозиції або інші комунікаційні канали.

Практичне заняття 8.

Тема 8. Ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

Питання для обговорення:

1. Зовнішньоторговельна ціна
2. Основні фактори ціноутворення в ЗЕД.
3. Принципи визначення світових цін.
4. Трансфертні ціни: сутність, функції.

5. Особливості трансфертного ціноутворення.
6. Специфіка формування цін на сировинні товари, готові вироби.
7. Етапи формування контрактної ціни.

Захист рефератів: доповідь та презентація.

Розв'язання практичних задач, обговорення проблемних ситуацій за темою.

Теми рефератів:

1. Сутність та класифікація зовнішньоторговельних цін
2. Трансфертні ціни та їх вплив на глобальні фінансові операції

Практичні задачі:

1. Розробка цінової стратегії для експорту продукції

Компанія планує експортувати готову продукцію в Європейський Союз. Ваше завдання полягає у формулюванні цінової стратегії, враховуючи міжнародні стандарти ціноутворення, особливості ринку та потенційні ризики. Оцініть вплив різних факторів ціноутворення та розробіть стратегію, що забезпечить конкурентоспроможність продукції.

2. Аналіз та оптимізація цін у електронній торгівлі

Онлайн-ритейлер прагне оптимізувати ціни на свої товари для збільшення продажів. Аналізуйте поведінку споживачів, конкурентні ціни та використання аналітичних інструментів для динамічного ціноутворення. Розробіть рекомендації для встановлення цін, що максимізують прибуток та забезпечують відповідність до трендів ринку.

Рекомендована література:

Основна література: 1,3,6

Додаткова література: 4

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИВЧЕННЯ ПИТАНЬ ТЕМИ

При вивченні зовнішньоторговельної ціни здобувач має звернути увагу на те, що це ціна товару або послуги, яка встановлюється під час міжнародних торгових операцій. Вона враховує витрати на виробництво, транспортування, митні збори, а також інші фактори, що впливають на вартість товару під час його реалізації на зовнішньому ринку.

Здобувачу слід зауважити на основні фактори ціноутворення в зовнішньоекономічній діяльності (ЗЕД). До них належать попит і пропозиція на світовому ринку, витрати на виробництво і транспортування, митні тарифи, валютні курси, конкурентне середовище, а також економічна та політична стабільність у країні.

При вивченні принципів визначення світових цін здобувач має звернути увагу на те, що світові ціни формуються на основі середніх цін, за якими товари продаються на міжнародних ринках. Ціни можуть змінюватися залежно від коливань попиту і пропозиції, а також від політичних і економічних умов у країнах-експортерах і імпортерах.

Здобувачу слід зауважити на трансфертні ціни, які є цінами, що встановлюються при внутрішньокорпоративних операціях між підрозділами однієї компанії, розташованими в різних країнах. Трансфертні ціни використовуються для оптимізації податкових зобов'язань і регулювання фінансових потоків між підрозділами.

При вивченні особливостей трансфертного ціноутворення здобувач має звернути увагу на те, що трансфертне ціноутворення залежить від законодавства різних країн, оскільки його використання може впливати на податкові надходження. Країни зазвичай встановлюють правила для контролю за трансфертними цінами з метою уникнення ухиляння від сплати податків.

Здобувач повинен зауважити на специфіку формування цін на сировинні товари та готові вироби. Ціни на сировинні товари часто залежать від світових ринкових тенденцій і біржових котирувань, тоді як ціни на готові вироби можуть враховувати складність виробництва, додану вартість, брендову складову та інші фактори.

При вивченні етапів формування контрактної ціни здобувач має звернути увагу на такі етапи, як аналіз ринку, оцінка витрат на виробництво та доставку, врахування митних зборів і податків, визначення рівня прибутковості, а також узгодження ціни між сторонами контракту. Кінцевий етап – це фіксація ціни в умовах контракту з урахуванням всіх витрат і домовленостей.

Практичне заняття 9.

Тема 9. Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку

Питання для обговорення:

1. Сутність та види посередницької діяльності.
2. Характеристика посередників за обсягом повноважень та за місцем, що вони посідають на зовнішніх ринках.
3. Агенти, представники, брокери, маклери.
4. Угода комісії; їх особливості. Угода чистої комісії. Угоди консигнації особливості і можливості здійснення.
5. Торгові агенти, агенти повірені, обов'язки, особливості, регулювання.
6. Дистриб'ютори, дилери, їх місце на ринку.
7. Прості агенти, агенти з правом «першої руки», монополні (ексклюзивні) агенти.
8. Регулювання посередницьких операцій в Україні.

Захист рефератів: доповідь та презентація.

Розв'язання практичних задач, обговорення проблемних ситуацій за темою.

Теми рефератів:

1. Роль і види посередницьких операцій в міжнародній торгівлі
2. Угоди комісії та консигнації: особливості та їх застосування в міжнародній торгівлі

Практичні задачі:

1. Оптимізація вибору посередників для експортної діяльності:

Компанія, що виробляє побутову техніку, прагне розширити свій ринок до Південно-Східної Азії. Ваше завдання полягає у виборі оптимального типу посередника (агента, дистриб'ютора або брокера) для максимізації продажів у цьому регіоні. Проаналізуйте переваги та недоліки кожного типу посередника, з урахуванням місцевих особливостей ринку та вимог до дистрибуції.

2. Розробка стратегії взаємодії з монопольним агентом:

Компанія-виробник вина має намір укласти ексклюзивну угоду з

монопольним агентом у Європі. Ваше завдання полягає у розробці стратегії взаємодії з агентом, що включає умови контракту, очікування від продажів, механізми контролю та оцінки ефективності діяльності агента, а також стратегії виходу чи зміни умов у разі необхідності.

Рекомендована література:

Нормативно-правові акти: 2,3,

Основна література: 2,3,6

Додаткова література: 2

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИВЧЕННЯ ПИТАНЬ ТЕМИ

При вивченні сутності та видів посередницької діяльності здобувач має звернути увагу на те, що посередницька діяльність полягає в наданні послуг підприємствам чи фізичним особам для укладення угод з третіми сторонами. Основні види посередницької діяльності включають агентську, брокерську, комісійну та консигнаційну діяльність.

Здобувачу слід зауважити на характеристику посередників за обсягом повноважень та їхнім місцем на зовнішніх ринках. Посередники можуть бути обмеженими в своїх повноваженнях або мати широкий спектр прав, таких як агенти, що діють від імені компанії. Вони можуть бути національними або міжнародними посередниками, що займаються зовнішньою торгівлею.

При вивченні агентів, представників, брокерів та маклерів здобувач повинен звернути увагу на те, що агенти та представники діють від імені своїх клієнтів, тоді як брокери та маклери виступають посередниками в укладанні угод без права представляти одну із сторін угоди.

Здобувачу слід зауважити на особливості угод комісії, які передбачають продаж товарів або послуг комісіонером від імені комітента. Угода чистої комісії відрізняється тим, що комісіонер не несе відповідальності за фінансові результати угоди. Угоди консигнації дозволяють комісіонеру зберігати товар і продавати його поступово, виплачуючи комітенту гроші після фактичного продажу товару.

При вивченні торгових агентів та агентів-повірених здобувач має звернути увагу на їхні обов'язки та особливості діяльності. Торгові агенти укладають угоди на продаж товарів, тоді як агенти-повірені діють в інтересах клієнтів із значно

ширшими повноваженнями. Їхня діяльність регулюється відповідними договорами та законодавством.

Здобувач повинен зауважити на дистриб'юторів та дилерів, які займають важливе місце на ринку. Дистриб'ютори закупають товари оптом і продають їх на ринку від свого імені, тоді як дилери займаються роздрібною торгівлею. Їхній статус дозволяє їм впливати на збут товарів на зовнішніх ринках.

При вивченні простих агентів, агентів з правом «першої руки» та монопольних агентів здобувач має звернути увагу на різницю в їхніх повноваженнях. Простий агент працює на загальних умовах, агент з правом «першої руки» має перевагу при укладанні угод, а монопольний агент (ексклюзивний) діє на основі виключних прав на певній території або в певній сфері діяльності.

Здобувач повинен зауважити на регулювання посередницьких операцій в Україні, яке визначається законодавчими актами, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність, договірні відносини та правила ведення комерційної діяльності. Законодавство встановлює правила оформлення угод, оподаткування та відповідальність за виконання зобов'язань.

Практичне заняття 10.

Тема 10. Компенсаційна торгівля у сфері зовнішньоекономічної діяльності

1. Сутність, та особливості компенсаційних угод.
2. Класифікація угод зустрічної торгівлі.
3. Операції натурального обміну;
4. Операції, які передбачають участь продавця в реалізації товарів; запропонованих покупцем.
5. Операції в рамках промислового співробітництва.
6. Співробітництво на комерційній основі, виробнича кооперація, франчайзинг, операції з давальницькою сировиною.

Захист рефератів: доповідь та презентація.

Розв'язання практичних задач, обговорення проблемних ситуацій за темою.

Теми рефератів:

1. Компенсаційні угоди у міжнародній торгівлі: сутність, види та особливості
2. Офсетні угоди та їх роль у розвитку промислового співробітництва

Практичні задачі:

1. Розробка стратегії використання зустрічної торгівлі для експорту обладнання

Українська компанія планує експортувати промислове обладнання в країну з високими бар'єрами для імпорту. Ваше завдання полягає у розробці стратегії зустрічної торгівлі, де українська компанія буде приймати відповідні товари або послуги як часткову оплату. Аналізуйте потенційні ризики, визначте можливі партнери для обміну та розробіть умови угод.

2. Аналіз та оптимізація франчайзингової моделі для міжнародного розширення

Велика роздрібна мережа розглядає можливість виходу на нові зовнішні ринки через франчайзинг. Ваше завдання полягає у проведенні аналізу ринкових умов у цільових країнах, вивченні специфіки локального законодавства стосовно франчайзингу та розробці рекомендацій щодо оптимальної моделі франчайзингу, яка забезпечить успішну інтеграцію та прибутковість діяльності на нових ринках.

Рекомендована література:

Основна література: 2,3,6

Додаткова література: 2

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИВЧЕННЯ ПИТАНЬ ТЕМИ

При вивченні сутності та особливостей компенсаційних угод здобувач має звернути увагу на те, що компенсаційні угоди – це форма міжнародної торгівлі, в якій сторони погоджуються на часткову або повну оплату поставлених товарів чи послуг іншими товарами, послугами або капіталовкладеннями. Такі угоди часто використовуються у випадках, коли одна зі сторін має обмежений доступ до іноземної валюти.

Здобувачу слід зауважити на класифікацію угод зустрічної торгівлі, до яких належать бартерні угоди, компенсаційні операції, угоди з поверненням доходів, клірингові угоди та угоди з контрактацією. Ці угоди відрізняються механізмом

розрахунків між сторонами, типом товарів або послуг та умовами їх реалізації.

При вивченні операцій натурального обміну здобувач повинен звернути увагу на те, що це форма бартерних угод, у яких товари обмінюються без використання грошей. Натуральний обмін є актуальним, коли країни не мають вільно конвертованої валюти або хочуть уникнути валютних ризиків.

Здобувачу слід зауважити на операції, які передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем. Такі операції часто відбуваються у форматі компенсаційних угод або офсетних контрактів, де продавець надає товари або послуги, а покупець реалізує їх на своїх ринках або використовує їх для внутрішніх потреб.

При вивченні операцій у рамках промислового співробітництва здобувач має звернути увагу на те, що ці операції включають спільні інвестиції у виробничі потужності, передачу технологій або створення спільних підприємств для виробництва товарів. Такі угоди сприяють економічній інтеграції між країнами та розвитку взаємовигідних відносин.

Здобувач повинен зауважити на форми співробітництва на комерційній основі, такі як виробнича кооперація, франчайзинг та операції з давальницькою сировиною. Виробнича кооперація передбачає спільне виробництво товарів або послуг, франчайзинг надає право використовувати бренд і бізнес-модель франчайзера, а операції з давальницькою сировиною включають переробку сировини з метою повернення готового продукту на замовлення власника сировини.

Практичне заняття 11.

Тема 11. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів

Питання для обговорення:

1. Умови контракту
2. Зміст і характеристика основних умов контракту.
3. Предмет контракту. Кількість та якість товару в контракті.
4. Базисні умови поставки. Термін і дата постачання. Пакування і маркування.
5. Валютні та фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів.

6. Гарантії на технічне обслуговування.

Захист рефератів: доповідь та презентація.

Розв'язання практичних задач, обговорення проблемних ситуацій за темою.

Теми рефератів:

1. Структура та ключові елементи міжнародних торговельних контрактів
2. Форс-мажорні умови у міжнародних контрактах: сутність, виклики та юридичні аспекти

Практичні задачі:

1. Розробка контракту на експорт сільськогосподарської продукції

Компанія планує експортувати пшеницю в країни Північної Африки. Ваше завдання полягає у розробці контракту, який включає всі основні умови: кількість, якість товару, базисні умови поставки, валютні умови, терміни постачання, а також умови щодо пакування та маркування. Також потрібно визначити процедури приймання товару та врегулювання можливих реєламацій.

2. Аналіз та оптимізація контрактних умов для імпорту електроніки

Міжнародна торгова компанія імпортує електроніку з Китаю. Завдання полягає в аналізі чинного контракту на предмет його відповідності ринковим умовам, особливостям продукції та потребам компанії. Особлива увага має бути приділена умовам гарантії, технічного обслуговування, а також арбітражним умовам. Рекомендуйте зміни для зниження ризиків і забезпечення стабільності поставок.

Рекомендована література:

Нормативно-правові акти: 1,4

Основна література: 1,3,6

Додаткова література: 3

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИВЧЕННЯ ПИТАНЬ ТЕМИ

При вивченні умов контракту здобувач має звернути увагу на те, що умови контракту – це ключові положення, які визначають права та обов'язки сторін, а також умови виконання угоди. Вони включають базисні умови поставки, ціну, умови оплати, терміни виконання зобов'язань та інші аспекти, що впливають на зовнішньоекономічні операції.

Здобувачу слід зауважити на зміст і характеристику основних умов контракту. Основними умовами є предмет контракту, кількість і якість товару, терміни постачання, базисні умови поставки, ціна товару, валюта розрахунків, умови оплати, гарантії та реклаमाції. Ці умови формують основу для виконання зовнішньоекономічної угоди та повинні бути чітко визначені для уникнення конфліктних ситуацій.

При вивченні предмету контракту здобувач має звернути увагу на те, що предмет контракту визначає основний об'єкт угоди – товар або послугу, які передаються від продавця до покупця. Важливими аспектами є чітке зазначення кількості та якості товару. У контракті може бути вказано, за якими стандартами чи специфікаціями вимірюється якість товару, а також як відбувається перевірка кількості.

Здобувачу слід зауважити на базисні умови поставки, які визначають, хто несе відповідальність за транспортування товару, його страхування та ризики під час доставки. Термін і дата постачання є важливими для виконання зобов'язань за контрактом, а умови пакування та маркування товару визначають, як товар має бути підготовлений для транспортування та його ідентифікації.

При вивченні валютних та фінансових умов зовнішньоекономічних контрактів здобувач має звернути увагу на те, що вони визначають валюту, в якій будуть здійснюватися розрахунки, а також умови оплати. Можуть використовуватися різні форми розрахунків, такі як авансові платежі, акредитиви, банківські перекази тощо. Фінансові умови також включають штрафні санкції за порушення умов контракту.

Здобувач повинен зауважити на гарантії на технічне обслуговування, які забезпечують покупця гарантією, що придбане обладнання або товари будуть відповідати технічним вимогам протягом певного періоду після постачання. Гарантії можуть включати технічне обслуговування, заміну дефектних деталей або ремонт обладнання на безкоштовній основі.

Практичне заняття 11.

Тема 12. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств на території вільних економічних зон

Питання для обговорення:

1. Мета і завдання створення, спеціальних економічних зон.
2. Світовий досвід використання режимів спеціальних економічних зон.
3. Пільги, що надаються на території ВЕЗ.
4. Основні офшорні юрисдикції.
5. Офшорні компанії.
6. Цілі використання офшорних компаній.
7. Основні види офшорних компаній.
8. Діяльність офшорних банків.

Захист рефератів: доповідь та презентація.

Розв'язання практичних задач, обговорення проблемних ситуацій за темою.

Теми рефератів:

1. Спеціальні економічні зони: мета, завдання та світовий досвід
2. Офшорні юрисдикції та їх роль у глобальній економіці

Практичні задачі:

1. Розробка стратегії для входу компанії в експортно-виробничу СЕЗ

Компанія планує розмістити своє виробництво в одній з експортно-виробничих СЕЗ. Ваше завдання полягає в аналізі пільг і переваг, що надаються зоною, оцінці потенційних ризиків та переваг для бізнесу, а також розробці стратегії входу та оптимізації податкових зобов'язань.

2. Оцінка можливостей використання офшорної компанії для міжнародних операцій

Компанія розглядає можливість використання офшорної компанії для оптимізації своїх міжнародних фінансових операцій. Задача полягає в аналізі основних типів офшорних компаній, вивченні відповідної юрисдикції та оцінці її переваг та недоліків. Також необхідно врахувати українське законодавство про співпрацю з офшорними зонами та розробити стратегію для забезпечення законності та ефективності такої операції.

Рекомендована література:

Основна література: 2,3,5

Додаткова література: 2

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИВЧЕННЯ ПИТАНЬ ТЕМИ

При вивченні мети і завдань створення спеціальних економічних зон (СЕЗ) здобувач має звернути увагу на те, що основною метою створення СЕЗ є стимулювання економічного розвитку окремих регіонів через залучення інвестицій, створення нових робочих місць, впровадження нових технологій та розвиток зовнішньоекономічної діяльності. Завданням СЕЗ є надання сприятливих умов для ведення бізнесу, включаючи пільговий режим оподаткування та спрощення адміністративних процедур.

Здобувачу слід зауважити на світовий досвід використання режимів спеціальних економічних зон, який показує, що багато країн використовують СЕЗ для стимулювання інвестицій і розвитку промисловості. Успішні приклади включають СЕЗ у Китаї, ОАЕ, Польщі та Індії, де такі зони сприяли значному зростанню економіки і розвитку інфраструктури.

При вивченні пільг, що надаються на території СЕЗ, здобувач має звернути увагу на такі пільги, як знижені податкові ставки, митні пільги, спрощені процедури імпорту та експорту, а також доступ до дешевих ресурсів і робочої сили. Ці пільги створюють сприятливі умови для інвесторів і стимулюють економічну активність.

Здобувачу слід зауважити на основні офшорні юрисдикції, до яких належать такі країни, як Британські Віргінські острови, Кайманові острови, Бермудські острови, Панама та Сейшельські острови. Ці юрисдикції пропонують сприятливі умови для реєстрації компаній, зокрема низьке або нульове оподаткування і конфіденційність власників компаній.

При вивченні офшорних компаній здобувач має звернути увагу на те, що це компанії, зареєстровані в офшорних юрисдикціях з метою оптимізації оподаткування та захисту активів. Офшорні компанії часто використовуються для міжнародних торгових операцій, фінансових інвестицій і управління активами.

Здобувачу слід зауважити на основні цілі використання офшорних компаній,

які включають мінімізацію податків, захист активів від правових ризиків, спрощення міжнародних транзакцій і збереження конфіденційності власників компанії. Офшорні компанії дозволяють бізнесам ефективно управляти своїми фінансовими потоками та активами.

При вивченні основних видів офшорних компаній здобувач має звернути увагу на такі форми, як International Business Companies (IBC), офшорні холдингові компанії, офшорні трасти та офшорні інвестиційні фонди. Кожен з цих видів компаній має свої особливості та використовується для різних бізнес-цілей.

Здобувач повинен зауважити на діяльність офшорних банків, які надають послуги міжнародним клієнтам, включаючи управління фінансовими активами, надання кредитів і обслуговування міжнародних платежів. Офшорні банки часто пропонують вигідні умови для збереження капіталу, конфіденційність та гнучкі фінансові продукти для міжнародних клієнтів.

Практичне заняття 12.

Контрольна робота за змістовим модулем 2. Функціональне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Основні питання, які виносяться на контрольну роботу (тестування):

1. Передумови і мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки.
2. Пошук та вибір партнера: Класифікація і характеристика форм виходу на зовнішні ринки. Критерії вибору форм виходу підприємств на зовнішні ринки.
3. Зовнішньоторговельна ціна
4. Цінова політика підприємства, обґрунтування зовнішньоторговельних цін.
5. Основні фактори ціноутворення в ЗЕД.
6. Принципи визначення світових цін.
7. Трансфертні ціни: сутність, функції.
8. Сутність та види посередницької діяльності.
9. Сутність, та особливості компенсаційних угод.
10. Класифікація угод зустрічної торгівлі.
11. Операції натурального обміну.

12. Операції, які передбачають участь продавця в реалізації товарів; запропонованих покупцем.
13. Комерційна компенсація
14. Співробітництво на комерційній основі.
15. Умови контракту: обов'язкові та додаткові.
16. Зміст і характеристика основних умов контракту.
17. Мета і завдання створення, спеціальних економічних зон.
18. Світовий досвід використання режимів спеціальних економічних зон.
19. Пільги, що надаються на території ВЕЗ.
20. Класифікація та характеристика видів вільних і економічних зон

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З ПІДГОТОВКИ ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ, ВИКОНАННЯ РЕФЕРАТІВ ТА ПРЕЗЕНТАЦІЙ

Методичні рекомендації до підготовки до практичних занять для здобувачів економічних спеціальностей:

1. Ознайомлення з темою заняття:

- ✓ Перед практичним заняттям необхідно детально ознайомитись з темою, яка буде розглядатися. Здобувачам слід прочитати рекомендовану літературу, опрацювати нормативні документи та наукові статті, що стосуються даної теми.
- ✓ Важливо скласти список питань та проблем, які виникають під час вивчення матеріалу, для подальшого обговорення на занятті.

2. Аналіз та систематизація інформації:

- ✓ Здобувачам рекомендується вести конспект основних положень та ідей з вивчених джерел. Це допоможе краще організувати інформацію та підготувати основу для обговорення на практиці.
- ✓ Практичні завдання часто вимагають аналізу реальних економічних ситуацій, тому корисно виконувати розрахункові завдання та моделювання, використовуючи актуальні дані.

3. Підготовка до активної участі у дискусіях:

- ✓ Важливою частиною практичних занять є дискусії та обговорення, тому здобувачам слід підготувати аргументовані точки зору з вивчених питань.
- ✓ Рекомендується формулювати власні критичні думки щодо теоретичних концепцій та прикладів з практики, засновані на аналізі даних та літератури.

4. Розробка практичних завдань та вирішення кейсів:

- ✓ На практичних заняттях часто пропонуються кейси для вирішення, які

допомагають здобувачам краще зрозуміти специфіку роботи в економічних дисциплінах.

- ✓ Здобувачам слід детально опрацювати методи аналізу кейсів, щоб мати змогу ефективно вирішувати практичні завдання під час заняття.

5. Використання електронних ресурсів та програмного забезпечення:

- ✓ В сучасних умовах для аналізу економічних даних активно використовуються програми для статистичної обробки, такі як Excel, SPSS, або R. Здобувачам необхідно ознайомитись з основними функціями цих інструментів.
- ✓ Користуйтеся електронними базами даних та науковими бібліотеками для пошуку необхідної інформації та даних для аналізу.

ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ДО РЕФЕРАТУ:

Об'єм роботи: Реферат повинен містити від 10 до 15 сторінок тексту, формату А4, набраного через 1,5 інтервали шрифтом Times New Roman, розмір шрифту - 14 пт. Презентація повинна містити від 10 до 15 слайдів.

Структура реферату:

- ✓ **титульна сторінка** – назва установи, факультету, кафедри, тема реферату, інформація про автора та викладача, місце і рік виконання.
- ✓ **зміст** – перелік основних розділів роботи зі сторінками.
- ✓ **вступ** – мета та актуальність теми.
- ✓ **основна частина** – розділено на тематичні підрозділи.
- ✓ **висновки** – основні висновки та пропозиції за результатами аналізу.
- ✓ **список використаних джерел** – не менше 10 джерел, оформлених за стандартами.

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ПРЕЗЕНТАЦІЇ:

- ✓ **титульний слайд** – тема презентації, інформація про автора, дата.
- ✓ **змістовні слайди** – чітке висвітлення основних пунктів реферату з

використанням списків, таблиць, діаграм.

- ✓ **заключний слайд** – основні висновки роботи.

Рекомендації з підготовки до презентації:

- ✓ **дослідження теми** – глибоко аналізуйте літературу та джерела, уникайте поверхневого викладу матеріалу.
- ✓ **оригінальність тексту** – уникайте плагіату; ваш текст повинен бути оригінальним або за посиланнями.
- ✓ **критичний аналіз** – проявляйте критичне мислення, аналізуйте різні точки зору.
- ✓ **оформлення** – слідкуйте за тим, щоб оформлення вашої роботи відповідало академічним стандартам.

**Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти за результатами
поточного, періодичного та підсумкового контролю**

Теми практичних занять	Кількість балів за вид роботи	Разом балів
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи формування зовнішньоекономічної діяльності підприємств		
Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки	0 – 2 (опитування) 0 – 5 (реферат, презентація) 0 – 5 (розв’язання практичних задач, ситуаційних вправ та проблемних ситуацій)	0 - 12
Тема 2. Основні напрями і показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні Тема 3. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	0 – 2 (опитування) 0 – 5 (реферат, презентація) 0 – 5 (розв’язання практичних задач, ситуаційних вправ та проблемних ситуацій)	0 - 12
Тема 4. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності	0 – 2 (опитування) 0 – 5 (реферат, презентація) 0 – 5 (розв’язання практичних задач, ситуаційних вправ та проблемних ситуацій)	0 - 12
Тема 5. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності Тема 6. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	0 – 2 (опитування) 0 – 5 (реферат, презентація) 0 – 5 (розв’язання практичних задач, ситуаційних вправ та проблемних ситуацій)	0 - 12
Контрольна робота за змістовим модулем 1 (тестування)	0 - 10	0 - 10
Змістовий модуль 2. Функціональне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств		
Тема 7. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки Тема 8. Ціноутворення у ЗЕД підприємства	0 – 5 (розв’язання практичних задач, ситуаційних вправ та проблемних ситуацій) 0 – 3 (поточне тестування)	0 - 8
Тема 9. Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку	0 – 2 (опитування) 0 – 5 (реферат, презентація)	0 - 7
Тема 10. Компенсаційна торгівля у сфері ЗЕД	0 – 2 (опитування) 0 – 5 (розв’язання практичних задач, ситуаційних вправ та проблемних ситуацій)	0 - 7
Тема 11. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів Тема 12. ЗЕД підприємств на територієвих економічних зон	0 – 5 (реферат, презентація) 0 – 5 (розв’язання практичних задач, ситуаційних вправ та проблемних ситуацій)	0 - 10
Контрольна робота за змістовим модулем 2 (тестування)	0 - 10	0 - 10
Загалом сума балів		0 - 100

ПИТАННЯ ДЛЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

1. Характеристика категорій зовнішньоекономічної сфери та їх взаємозв'язки.
2. Функції зовнішньоекономічної діяльності.
3. Напрями впливу чинника на національну економіку.
4. Сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність», основні види і форми зовнішньоекономічної діяльності.
5. Причини і передумови розвитку зовнішньоекономічної діяльності.
6. Принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності.
7. Місце дисципліни в системі загальноосвітніх і професійно орієнтованих дисциплін.
8. Актуальність та практична спрямованість дисципліни, її структура і послідовність вивчення.
9. Зовнішньоекономічна політика держави.
10. Сучасні концептуальні підходи до формування зовнішньоекономічної політики України в контексті реалізації національних економічних інтересів.
11. Основні етапи розвитку ЗЕД в Україні.
12. Аналіз та оцінка сучасного стану ЗЕД України.
13. Характеристика основних показників розвитку зовнішньоекономічного сектора країни
14. Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності
15. Сутність митного регулювання ЗЕД.
16. Принципи митного регулювання.
17. Характеристика митних режимів
18. Основні митні документи та специфіка їх оформлення.
19. Плата за митне оформлення товарів.
20. Декларування товарів: форми та процедури.
21. Митна вартість та методи її визначення.
22. Мета застосування правил інтерпретації міжнародних торговельних термінів «Incoterms 2021».
23. Мито як інструмент економічного регулювання.
24. Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація і характеристика.

25. Механізм впливу нетарифних засобів регулювання на економіку країни. Інструменти нетарифного регулювання.
26. Кількісні обмеження: ліцензування і квотування.
27. Сутність, основні принципи та інструменти валютного регулювання.
28. Поняття валютної політики держави та її складові.
29. Об'єкти та суб'єкти валютного регулювання.
30. Валюта, валютний курс, валютні цінності.
31. Механізм проведення торгів іноземною валютою.
32. Передумови і мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки.
33. Зовнішньоторговельна ціна
34. Цінова політика підприємства, обґрунтування зовнішньоторговельних цін.
35. Основні фактори ціноутворення в ЗЕД.
36. Принципи визначення світових цін.
37. Трансфертні ціни: сутність, функції.
38. Сутність та види посередницької діяльності.
39. Сутність, та особливості компенсаційних угод.
40. Класифікація угод зустрічної торгівлі.
41. Операції натурального обміну.
42. Операції, які передбачають участь продавця в реалізації товарів; запропонованих покупцем.
43. Комерційна компенсація
44. Співробітництво на комерційній основі.
45. Умови контракту: обов'язкові та додаткові.
46. Зміст і характеристика основних умов контракту.
47. Мета і завдання створення, спеціальних економічних зон.
48. Світовий досвід використання режимів спеціальних економічних зон.
49. Пільги, що надаються на території ВЕЗ.
50. Класифікація та характеристика видів вільних і економічних зон
51. Основні види офшорних компаній.

Рекомендована література

Нормативно-правові акти

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
3. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI (зі змінами). URL.: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами). URL.: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

Основна

1. Козак Ю.Г., Сукач О.О., Бурлаченко Д.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства.: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2020. 268 с.
2. Діброва Л.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібник К.: ЦП «Компринт», 2016. 522 с.
3. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / Ю. Г. Козак, Є. В. Савельєв [та інш.] 6-е вид., перероб. та доп. / ред. Ю. Г. Козак – Київ: ЦУЛ, 2019. 292 с.
4. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник. 5-те вид., перероб. та допов. ; Університет ДФС України. Ірпінь : 2019. 410 с.

Додаткова

1. Козака, Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навчальний посібник / К.: Освіта України, 2012. 300 с.
2. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: сучасні особливості функціонування та аналізу розвитку. Одеса: Одеський національний економічний університет, 2012. 182 с.
3. Торгова Л.В. Основи ЗЕД: навчально-методичний посібник Львів: «Новий світ-2000», 2006. 512 с.
4. Радченко О.П., Мелешко С.О. Актуальні аспекти управління якістю у контексті поглиблення інтеграційних та глобалізаційних процесів. *Економіка. Фінанси. Право*. 2021. № 11. С. 23-27.

5. Радченко О. П., Музиченко Т. О. Детермінанти та передумови створення мотиваційного механізму в умовах глобалізації. *Інфраструктура ринку: електрон. наук.-практ. журн.* 2021. № 62. С. 84-88.

15. Електронні інформаційні ресурси

1. Верховна Рада України – <https://www.rada.gov.ua/>
2. Державна служба статистики України – <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Державна податкова служба України – <https://tax.gov.ua/>
4. Державна митна служба України – <https://customs.gov.ua/>
5. Інформаційний бізнес портал ЛІГА – <http://www.liga.kiev.ua>

ДОДАТКИ

Додаток А

Структура контракту зовнішньоекономічної діяльності

Контракт зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) є важливим документом, який регулює взаємовідносини між сторонами в міжнародній торгівлі. Він має бути складений відповідно до міжнародних стандартів та враховувати специфіку законодавства країн, де будуть виконуватися умови контракту. Основні елементи структури контракту ЗЕД включають наступні розділи:

1. Преамбула

- назва контракту.
- дата і місце підписання.
- назви і реквізити сторін (повні юридичні назви компаній, адреси, контактні дані, представники).

2. Предмет контракту

- опис товару або послуги, що є предметом контракту.
- кількість і якість товару/послуги.

3. Ціна і загальна вартість контракту

- валюта контракту.
- ціна одиниці товару/послуги.
- загальна сума контракту.
- умови оплати (авансовий платіж, акредитив, банківський переказ).

4. Умови поставки

- інкотермс (наприклад, fob, cif, ddp).
- місце і терміни поставки.
- упаковка і маркування.

5. Умови приймання-передачі

- порядок приймання товару/послуги.
- документи, що підтверджують приймання (накладні, сертифікати).

6. Умови страхування

- відповідальність за страхування.

- страхові ризики і покриття.

7. Форс-мажор

- обставини непереборної сили.
- порядок дій сторін у разі настання форс-мажорних обставин.

8. Відповідальність сторін

- штрафи і пені за невиконання або неналежне виконання умов контракту.
- відшкодування збитків.

9. Арбітраж і вирішення спорів

- юрисдикція та місце розгляду спорів.
- порядок врегулювання конфліктів (арбітражний суд, медіація).

10. Інші умови

- порядок внесення змін і доповнень до контракту.
- термін дії контракту.
- права і обов'язки сторін, які не були відображені в основних розділах.

11. Юридичні адреси і підписи сторін

- повні юридичні адреси сторін.
- підписи уповноважених представників і печатки (за наявності).

Ця структура є загальноприйнятою і може змінюватися в залежності від специфіки товару/послуги, вимог сторін та законодавчих вимог країн, де здійснюється ЗЕД.

ТЕСТИ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1. Який рівень досліджень відповідає категорії «зовнішньоекономічна діяльність»:

- А. Загальноекономічний.
- Б. Макроекономічний.
- В. Мікроекономічний.
- Г. Мегаекономічний.

2. Хто з перелічених осіб не є суб'єктом ЗЕД України:

- А. Спільне підприємство за участю резидента країни, яке зареєстроване на території останньої.
- Б. Спільне підприємство за участю нерезидентів країни, яке зареєстроване за межами території останньої.
- В. Структурні підрозділи іноземних суб'єктів господарювання на території країни.
- Г. Об'єднання суб'єктів господарювання, які не мають права юридичної особи на території країни.

3. Хто з перелічених осіб є суб'єктом ЗЕД України:

- А. Її громадянин як нерезидент держави.
- Б. Її громадянин як резидент США.
- В. Її громадянин як резидент України.
- Г. Її громадянин як представник міжнародної організації.

4. Які з перелічених пунктів не належить до видів ЗЕД в Україні:

- А. Розрахункові операції резидентів країни в її межах.
- Б. Розрахункові операції резидентів і нерезидентів країни.
- В. Розрахункові операції національних та іноземних суб'єктів ЗЕД.
- Г. Розрахункові операції іноземних суб'єктів господарювання, співзасновником одного з яких є резидент України.

5. Яку назву має державна установа України з питань управління митною діяльністю:

- А. Державний митний комітет України.
- Б. Державна митна служба України.
- В. Державна податкова адміністрація України.
- Г. Державний антимонопольний комітет України.

6. Яку назву має національне міністерство, яке безпосередньо курирує зовнішньоекономічну сферу:

- А. Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків.
- Б. Міністерство зовнішньої торгівлі.
- В. Міністерство економіки.

Г. Міністерство закордонних справ.

7. Які пункти не належать до нетарифного регулювання ЗЕД:

А. Стягнення мита.

Б. Оплата акцизного збору.

В. Ліцензування.

Г. Експортне кредитування.

8. Балансувальна функція мита полягає в наступному:

А. Забезпечення доходної частини державного бюджету.

Б. Стимування небажаного імпорту.

В. Стимування небажаного експорту.

Г. Забезпечення сплат по зовнішньому боргу.

9. Компенсаційні заходи обмежень імпорту пов'язані:

А. Із штучним зниженням цін саме експортером.

Б. З аргументованим звинуваченням експортера в отриманні державних субсидій.

В. З грошовою компенсацією іноземним постачальникам.

Г. З компенсацією морального збитку.

10. До митних платежів на митниці України належать:

А. Внесок до Пенсійного фонду.

Б. Акцизний збір.

В. Прибутковий податок.

Г. Земельний податок.

11. Які твердження є помилковими:

А. Митне декларування можливе виключно в митному органі за місцем державної реєстрації суб'єкта ЗЕД.

Б. Відмова від товару на користь держави є видом митного режиму в Україні.

В. Функції декларанта може виконувати нерезидент України.

Г. Діючий Митний кодекс України почав діяти з 1 січня 2004 року.

12. Які твердження є помилковими:

А. ПДВ стягується на митниці України.

Б. Реальні ставки мита враховують попередні сплати при імпорті.

В. Декларування на митниці неможливе представником третьої сторони.

Г. При здійсненні імпорту можливе попереднє митне декларування?

13. Єдність поточної і капітальної конвертованості валюти має назву:

А. Зовнішньої конвертованості.

Б. Повної конвертованості.

В. Вільної конвертованості.

Г. Платіжної конвертованості.

14. До якого режиму валютного курсу належить оптимальний валютний простір:

А. Обмежено гнучкий курс.

Б. Фіксований курс.

В. Гібридний курс.

Г. Плаваючий курс.

15. Для офіційних валютних відносин з нерезидентами України суб'єктам ЗЕД треба отримувати іноземну валюту:

А. На валютних аукціонах НБУ.

Б. У пунктах обміну валют.

В. Через уповноважені банки.

Г. На митниці.

16. До якого режиму валютного курсу належить валютний коридор:

А. Фіксований курс.

Б. Гібридний курс.

В. Плаваючий курс.

Г. Обмежено гнучкий курс.

17. Які пункти є зайвими в переліку термінових валютних операцій:

А. Опціонні.

Б. Спот.

В. Форвардні.

Г. Ф'ючерсні.

18. Який з пунктів є зайвим при визначенні форм зустрічної торгівлі:

А. Зустрічні закупівлі.

Б. Зустрічний бартер.

В. Компенсаційні угоди.

Г. Угоди на широкій компенсаційній основі.

19. Бартерна операція відрізняється від зустрічних закупівель наступним:

А. Стовідсотково виключає валютні розрахунки контрагентів.

Б. Базується на договорі постачання.

В. Є формою угоди, що заощаджує валюту.

Г. Стосується обміну, як правило, двох товарів.

20. Зустрічним закупівлям не властиві такі ознаки:

А. Наявність додаткової угоди до основного договору на постачання.

Б. Неповна компенсація у вартісному значенні суми первісного постачання.

В. Наявність «неконвертованого сальдо».

Г. Використання міжнародного посередника.

21. Випуск застарілої продукції стосується насамперед:

А. Машинно-технічних засобів.

Б. Застарілих запасів сировини.

В. Відходів виробництва.

Г. Металобрухту.

22. Які обов'язкові ознаки не властиві експорту продукції:

А. Обов'язковий перетин митного кордону країни.

Б. Обов'язкова наявність міжнародного договору постачання.

В. Обов'язкова присутність міжнародного перевізника.

Г. Обов'язкова необхідність вантажної митної декларації.

23. Угоди, які дозволяють міжнародному посереднику закуповувати й продавати товари від власного імені, але за рахунок експортера або імпортера, є:

А. Договорами постачання.

Б. Договорами доручення.

В. Договорами комісії.

Г. Договорами реклами.

24. Які твердження є помилковими:

А. Запит надсилає потенційний експортер імовірному імпортеру.

Б. Замовлення надсилає майбутній імпортер потенційному експортеру.

В. Вільну ofertу надсилає потенційний експортер імовірному імпортеру.

Г. Тверду контрферту надсилає потенційний експортер імовірному імпортеру.

25. Які пункти зайві в переліку форм початкової експортної ціни:

А. Ковзна ціна.

Б. Кон'юнктурна ціна.

В. Ціна проникнення.

Г. Ціна стимулювання комплексного продажу?

26. Які твердження є помилковими:

А. Ціна з наступною фіксацією використовується при очікуванні інфляції або фіскальних змін.

Б. Ковзна ціна характерна для товарів з довготривалим циклом виробництва.

В. Змішана ціна поєднує тверду фіксовану ціну та ціну з наступною фіксацією.

Г. Тверда фіксована ціна з можливістю корегування не повинна коливатися більше 3 – 5 %.

27. Яка з перелічених форм розрахунків найбільш ризикована для експортера:

А. Інкасо.

Б. Акредитив.

В. 100-відсотковий аванс.

Г. Оплата за відкритим рахунком.

28. Які твердження є помилковими:

А. Прямі інвестиції характерні прямим зарахуванням на рахунок підприємства.

Б. Портфельні інвестиції беруть участь у створенні фондового портфеля підприємства.

В. Прямі інвестиції забезпечують фінансовий та управлінський контроль за діяльністю підприємства.

Г. Портфельні інвестиції, як правило, є інструментом отримання спекулятивного доходу.

29. Який метод організації міжнародного маркетингу домінує сьогодні:

А. Метод збутової орієнтації.

Б. Метод товарної орієнтації.

В. Метод маркетингового керування.

Г. Метод ринкової орієнтації.

30. Який коефіцієнт дисконтування використовується для визначення інтегрального ефекту витрат іноземного інвестора:

А. Ставка відсотка на довгостроковому ринку капіталів країни інвестора.

Б. Галузевий норматив ефективності національних капіталовкладень.

В. Рівень рентабельності кращих вітчизняних підприємств аналогічного профілю.

Г. Рівень рентабельності кращих підприємств аналогічного профілю в країні іноземного інвестора?

Навчальне видання

**УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ**

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
до практичних занять для здобувачів
першого (бакалаврського) рівня
вищої освіти спеціальності 073 Менеджмент

Укладач

Радченко Олександр Петрович

Підписано до друку 22.03.2024 р. Формат 60x84/16. Папір
офсетний. Цифровий друк. Гарнітура Times. Ум. друк. арк. 3,02.
Наклад 30. Замовлення № 0125-29/3.

Видавець і виготовлювач:

Олді+

65101, м. Одеса, вул. Інглезі, 6/1,

e-mail: office@oldiplus.ua

Свідоцтво ДК № 7642 від 29.07.2022 р.