

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТРАНСПОРТУ

Кафедра «Менеджмент на транспорті»

ПРОГРАМА КУРСУ

**та методичні вказівки до практичних занять
з дисципліни**

“ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ”

Харків - 2012

Програма розглянута та рекомендована до друку на засіданні кафедри “Менеджмент на транспорті” 08 листопада 2010 р., протокол № 4.

Рекомендується для студентів спеціальностей 6.050201 “Менеджмент організацій”, 6.050206 «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» всіх форм навчання.

Укладач

доц. М.В. Найдюнова

Рецензент

проф. О.Г. Дейнека

ПРОГРАМА КУРСУ

та методичні вказівки до практичних занять
з дисципліни

“ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ”

Відповідальний за випуск Найдюнова М.В.

Редактор Еткало О.О.

Підписано до друку 28.02.11 р.

Формат паперу 60x84 1/16. Папір писальний.

Умовн.-друк.арк. 0,75. Тираж 50. Замовлення №

Видавець та виготовлювач Українська державна академія залізничного транспорту,
61050, Харків-50, майдан Фейербаха, 7.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2874 від 12.06.2007 р.

УКРАЇНСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ
ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТРАНСПОРТУ
Кафедра “Менеджмент на транспорті”

ПРОГРАМА КУРСУ

та методичні вказівки до практичних занять з дисципліни
“Основи зовнішньоекономічної діяльності” для студентів
спеціальностей «Менеджмент організацій», «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»
всіх форм навчання

Харків 2012

Програма розглянута та рекомендована до друку на засіданні кафедри “Менеджмент на транспорті” 08 листопада 2010 р., протокол № 4.

Рекомендується для студентів спеціальності 6.050201 “Менеджмент організацій”, 6.050206 «Менеджмент ЗЕД» усіх форм навчання

Укладач
доц. М.В. Найдьонова

Рецензент
проф. О.Г. Дейнека

ЗМІСТ

Вступ	4
Модуль 1. Сутність зовнішньоекономічної діяльності для підприємств, її значення на сучасному етапі розвитку	5
Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність. Предмет, метод, зміст та завдання курсу	5
Тема 2. Стан і головні напрямки розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні	6
Тема 3. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	6
Тема 4. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки	7
Тема 5. Зустрічна торгівля, її види	8
Тема 6. Посередницькі та орендні операції на зовнішніх ринках	9
Тема 7. Організація і технологія міжнародних перевезень	10
Модуль 2. Контрактна діяльність підприємств, її особливості в умовах глобалізації економіки	11
Тема 8. Організація і техніка підготовки, укладання та виконання зовнішньоекономічних контрактів	11
Тема 9. Структура і зміст міжнародних контрактів купівлі - продажу	12
Тема 10. Ціна товару в міжнародних контрактах купівлі - продажу	16
Тема 11. Валютні та фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів	18
Тема 12. Умови платежу. Форми розрахунків	19
Тема 13. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	20
Тема 14. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності	20
Тема 15. Економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності	21
Список літератури	24

ВСТУП

Програму вивчення дисципліни “Основи зовнішньоекономічної діяльності” складено відповідно до місця та значення дисципліни за структурно-логічними схемами освітньо-професійної програми підготовки бакалавра за напрямом “Менеджмент”. Програма охоплює змістові модулі, визначені в анотації дисципліни, яка наведена у варіативних частинах освітньо-професійних програм бакалавра.

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

Міждисциплінарні зв'язки: вивчається після дисциплін «Міжнародні економічні відносини», «Підприємницьке право», «Маркетинг», «Економіка підприємства».

Основною метою викладання дисципліни «Основи зовнішньоекономічної діяльності» є формування у майбутніх менеджерів засвоєння теоретичних основ зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД); набуття системних знань і навичок щодо забезпечення економічної ефективності ЗЕД у різних сферах діяльності.

Основними завданнями, що мають бути вирішені у процесі викладання дисципліни є:

- розуміння суттєвості та специфіки механізму функціонування зовнішньоекономічної діяльності в Україні на сучасному етапі;
- вивчення нормативної бази щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств;
- вміння аналізувати і оцінювати тенденції, суперечності, доцільність у визначенні головних напрямків зовнішньоекономічної діяльності для підприємств різних форм власності, що є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;
- дослідження специфіки запровадження різних форм виходу на зовнішні ринки;

- вивчення основних процедур щодо укладання зовнішньоекономічних контрактів;

- вміння оцінювати і робити відповідні висновки щодо визначення ефективності укладених угод, зовнішньоекономічної діяльності підприємства в цілому.

Модуль 1

Сутність зовнішньоекономічної діяльності для підприємств, її значення на сучасному етапі розвитку

Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність. Предмет, метод, зміст та завдання курсу

Сучасна схема товарообміну на світових ринках. Розвиток світової зовнішньої торгівлі. Участь різних країн у міжнародних економічних зв'язках. Зовнішньоекономічна політика країн в умовах ринкової економіки. Участь України у світовій торгівлі. Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

Принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Поняття об'єктів та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Місце дисципліни в системі загальноосвітніх і професійно орієнтованих дисциплін. Актуальність та практична спрямованість курсу, його структура і послідовність.

Питання для обговорення

- 1 Зовнішньоекономічна діяльність в умовах глобалізації.
- 2 Принципи здійснення ЗЕД.
- 3 Об'єкти та суб'єкти ЗЕД.
- 4 Основи державного управління ЗЕД в Україні.

Теми рефератів

- 1 Лібералізація ЗЕД в Україні.
- 2 Роль та місце України в системі міжнародних економічних зв'язків.

Література [1; 8, с.7-16; 10, с. 20-40; 13, с.10-17; 15, с.5-10; 22, с.17-24; 23, с.25-32].

Тема 2. Стан і головні напрямки розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Зовнішньоекономічна політика держави при формуванні ринкової моделі господарювання. Концепція зовнішньоекономічної політики України. Характеристика основних показників зовнішньоекономічної діяльності країни. Обсяг та динаміка зовнішнього товарообігу України. Торговельний баланс, сальдо торговельного балансу, причини, які цьому сприяли. Структура експорту та імпорту. Характеристика зовнішньоекономічних зв'язків з окремими країнами, групами країн.

Питання для обговорення

- 1 Концепція зовнішньоекономічної політики України.
- 2 Обсяг та динаміка зовнішнього товарообігу України.
- 3 Торговельний баланс, сальдо торговельного балансу.
- 4 Структура експорту та імпорту.

Тема реферату

1 Характеристика зовнішньоекономічних зв'язків з окремими країнами, групами країн.

Література [8, с.17-18; 10, с.52-56; 15, с.40-44; 19, с.46-48].

Тема 3. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Нормативно-правові акти України щодо зовнішньоекономічної діяльності. Право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Основи регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Державне регулювання. Характеристика недержавних органів регулювання зовнішньоекономічної діяльності: торгово-промислові палати, фондові та валютні біржі та подібне.

Питання для обговорення

- 1 Характеристика системи регулювання ЗЕД.
- 2 Нетарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі.
- 3 Антидемпінгове та компенсаційне мито.
- 4 Характеристика органів державного регулювання митної справи.
- 5 Форми здійснення митного контролю.
- 6 Митні документи та специфіка їх оформлення.

Теми рефератів

- 1 Нормативно-правові акти України щодо ЗЕД.
- 2 Характеристика недержавних органів регулювання ЗЕД: торгово-промислові палати, фондові та валютні біржі.
- 3 Економічні інструменти регулювання ЗЕД: податки, збори.

Література [10, с. 197-232; 8, с. 23-28, 15, с. 39-44; 18, с. 355-362; 11, с. 131-143, 164-167; 9, с. 11-14; 7, с. 33-56].

Тема 4. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки

Класифікація і характеристика різноманітних форм виходу на зовнішні ринки. Критерії вибору форм виходу підприємств на зовнішні ринки. Дослідження потенційних можливостей фірми.

Пошук партнерів при здійсненні безпосередніх експортно-імпорتنих операцій. Способи встановлення контактів з потенційним партнером.

Питання для обговорення

- 1 Класифікація і характеристика різноманітних форм виходу на зовнішні ринки.
- 2 Критерії вибору партнерів на зовнішньому ринку.
- 3 Дослідження потенційних можливостей фірми.
- 4 Тактика і стратегія проведення переговорів.
- 5 Поняття оферти, її види. Акцепт.

Теми рефератів

1 Пошук партнерів при здійсненні безпосередніх експортно-імпорتنих операцій.

2 Комерційні документи, запит і замовлення, процедура їх використання.

Приклад визначення можливості реалізації експортного потенціалу та можливості участі в міжнародних виставках вітчизняних підприємств.

Підприємство ВАТ «Дніпрошина» (м. Дніпропетровськ) у 2010 році взяло участь у двох міжнародних виставках (з чотирьох) в Індії та ОАЕ, в одній республіканській у Києві (галузева річна виставка) і водній обласній міжгалузевій виставці у Дніпропетровську (щорічна виставка). Загальні рейтинги виставок (обчислені за наведеною вище методикою) склали:

$R_1=0,04$, $R_2=0,02$, $R_3=0,006$ та $R_4=0,002$.

Охоплення підприємством кожного регіонального типу виставок склало:

- міжнародних $d_1 = \frac{1+1}{4} \times 100\% = 50\%$;
- загальноукраїнських $d_2 = \frac{1}{1} \times 100\% = 100\%$;
- обласних $d_3 = \frac{1}{1} \times 100\% = 100\%$.

Отже, показник активності реалізації експортного потенціалу підприємством ВАТ «Дніпрошина» у 2010 році склав:

$$PEП = \frac{(0,04 + 0,02) \times 50 + 0,006 \times 100 + 0,002 \times 100}{4} = \frac{3,8}{4} = 0,95.$$

А якби підприємство взяло участь у всіх міжнародних виставках (рейтинг ще двох з них складав по 0,03), то потенційно можливий показник мав би бути 2,13 $\left(\frac{0,04 + 0,02 + 2 \times 0,03 + 0,006 + 0,002}{6} \times 100\% \right)$. Таке підвищення показника активності реалізації експортного потенціалу підприємства відбулося б за рахунок 100 % охоплення міжнародних виставок.

Література [6, с.3-8; 8, с.58-66; 10, с.242-254; 15, с.105-106].

Тема 5. Зустрічна торгівля, її види

Класифікація угод зустрічної торгівлі. Операції натурального обміну (бартер). Операції, які передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем.

Операції в рамках промислового співробітництва. Співробітництво на комерційній основі, виробнича кооперація, операції з давальницькою сировиною. Розповсюдження операцій зустрічної торгівлі в Україні. Регулювання щодо їх здійснення на території.

Питання для обговорення

- 1 Зустрічна торгівля – відносно новий спосіб ЗЕД.
- 2 Види міжнародних компенсаційних операцій.
- 3 Операції натурального обміну (бартер).
- 4 Співробітництво на комерційній основі, виробнича кооперація, операція з давальницькою сировиною.

Теми рефератів

- 1 Регулювання щодо здійснення операцій зустрічної торгівлі на території України.
- 2 Розповсюдження операцій зустрічної торгівлі в Україні.

Література [8, с. 92-100; 9, с. 126-141; 18, с. 231-233].

Тема 6. Посередницькі та орендні операції на зовнішніх ринках

Характеристика та класифікація посередників за обсягом повноважень і за місцем, що вони посідають на зовнішніх ринках. Агенти, представники, брокери, маклери. Угоди комісії, їх особливості. Торгові агенти, агенти повірені: обов'язки, особливості, регулювання. Дистриб'ютори, дилери, їх місце на ринку. Прості агенти, агенти з правом «першої руки», монопольні (ексклюзивні) агенти. Регулювання посередницьких операцій в Україні.

Питання для обговорення

1 Характеристика та класифікація посередників за обсягом повноважень і за місцем, що вони посідають на зовнішніх ринках.

2 Угоди комісії, їх особливості. Угоди консигнації, особливості і можливості здійснення.

3 Орендні операції в зовнішньоекономічній діяльності.

4 Класифікація, характеристика та особливості виконання лізингових операцій.

Теми рефератів

1 Регулювання посередницьких операцій в Україні.

2 Практика лізингу в Україні.

3 Закордонний досвід щодо здійснення лізингових операцій.

Література [6, с. 8-12; 8, с. 82-91; 9, с. 149-162; 10, с. 91-94; 13, с. 249-258; 15, с. 54-57; 18, с. 229-231].

Тема 7. Організація і технологія міжнародних перевезень

Транспортні умови комерційних контрактів. Фрахт та страхування міжнародних перевезень. Види міжнародних перевезень: морські, автомобільні, повітряні, залізничні. Організація й технологія міжнародних перевезень. Порядок заповнення міжнародної транспортної документації. Особливості транспортного обслуговування зовнішньоекономічних перевезень в Україні.

Питання для обговорення

1 Транспортне забезпечення зовнішньої торгівлі.

2 Види міжнародних перевезень: морський, автомобільний, повітряний, залізничний.

3 Фрахт та страхування міжнародних перевезень.

4 Організація й технологія міжнародних перевезень.

5 Особливості транспортного обслуговування зовнішньоекономічних перевезень в Україні.

Теми рефератів

1 Принципи управління комерційною діяльністю транспортних установ в Україні.

2 Методика визначення ціни за транспортне обслуговування зовнішньоекономічної діяльності.

Література [6, с.65-69; 8, с.144-154; 10, с.284-289; 15, с.188-199, 250-258; 16, с.223-224; 20, с.273-294]

Модуль 2

Контрактна діяльність підприємств, її особливості в умовах глобалізації економіки

Тема 8. Організація і техніка підготовки, укладання та виконання зовнішньоекономічних контрактів

Суть і мета договірних відносин між підприємствами на зовнішньому ринку. Права й обов'язки сторін. Регулювання укладання міжнародних договорів купівлі-продажу. Конвенція ООН щодо договорів міжнародної купівлі-продажу товарів. Етапи здійснення експортно-імпортової угоди. Види контрактів та їх класифікація. Форми, умови, порядок укладання контрактів.

Питання для обговорення

1 Суть і мета відносин між підприємствами на зовнішньому ринку.

2 Регулювання укладання міжнародних договорів купівлі-продажу.

3 Види контрактів та їх класифікація.

4 Форми, умови, порядок укладання контрактів.

Тема реферату

1 Способи встановлення взаємовідносин між потенційними покупцями та продавцями товару.

Приклад розрахунку ефективності виставкової діяльності в ЗЕД

Визначимо економічний ефект (за рік) від виставкової діяльності ВАТ «Дніпрошина», якщо:

- сума угод за рік - 125000 дол. США

- ($D_{\text{РІК}}=125000$ дол. США);
- сума витрат (за рік) на виготовлення зразків складала 55 дол. США ($S_{\text{ЗР}}=55$ дол.США);
 - витрати на їх транспортування-12дол. США($T_{\text{ЗР}}=12$ дол. США);
 - сума витрат на монтаж зразка - 3 дол. США ($M_{\text{ЗР}}=3$ дол. США);
 - поточні витрати на обслуговування-5дол. США ($Z_{\text{ПОТ}}=5$ дол.США);
 - звідси економічний ефект E_G склав:

$$E_G = 125000 - (55 + 12 + 3 + 5) = 124925 \text{ дол. США.}$$

Визначимо економічну ефективність як прибуток на одиницю вкладених коштів, якщо витрати склали

$$P = 55 + 12 + 3 + 5 = 75 \text{ дол. США.}$$

Отже, економічна ефективність становить:

$$e_{\text{ВИСТ}} = 125000 / 75 = 1666,7 \text{ дол.США на 1 дол. витрат.}$$

Література [6, с. 13-18, 32-36; 8, с. 68-81; 10, с. 276-283; 13, с. 17-25; 15, с. 127-136; 18, с. 233-234]

Тема 9. Структура і зміст міжнародних контрактів купівлі – продажу

Типові контракти в міжнародній торгівлі. Торгові звичаї та їх значення. Можливий набір умов (розділів) контракту. Умови контракту: обов'язкові та додаткові. Зміст і характеристика основних умов контракту.

Базисна умова поставки товарів. Суть та еволюція умов «Інкотермс». Поділ базисних умов у залежності від виду транспорту.

Питання для обговорення

- 1 Типові контракти в міжнародній торгівлі.
- 2 Умови контракту: обов'язкові та додаткові. Зміст і характеристика основних умов контракту.

3 Структура і зміст ЗТК купівлі-продажу товарів.

4 Базисна умова поставки товарів. Суть та еволюція умов „Інкотермс”.

Теми рефератів

1 Торгові звичаї типових контрактів та їх значення в міжнародній торгівлі.

2 Поділ базисних умов у залежності від виду транспорту.

Приклад аналізу виконання контрактних зобов'язань та аналізу динаміки експорту (імпорту)

Проаналізувати експортну діяльність підприємства за два останні роки. Вихідні дані подані у таблиці 1.

Таблиця 1 – Дані про експортну діяльність підприємства

Назва продукції	2009			2010		
	Кількість, м ³	Ціна, євро	Вартість, євро	Кількість, м ³	Ціна, євро	Вартість, євро
Згідно з контрактами						
Палетні	2000	55	110000	2200	53	116600
Пиловник	250	60	15000	250	58	14500
Всього	2250		125000	2450		131100
Фактично						
Палетні	1842	53	97626	1676	50	83800
Пиловник бука	64	61	3904	60	58	3480
Всього	1906		101530	1736		87280

Спочатку необхідно проаналізувати виконання контрактних зобов'язань. Для цього використовуються нижченаведені формули:

Коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю для підсумкового показника:

$$K_{\text{вартості викон. зобов}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} * P_{i\phi}}{\sum_{i=1}^n Q_{in} * P_{in}}, \quad (1)$$

де $P_{i\phi}$ і $Q_{i\phi}$ - фактичні ціни і кількість товару i ;

P_{in} і Q_{in} - планові ціни і кількість товару i ;

n – кількість товарів.

Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за фізичним обсягом для зведеного показника:

$$K_{\text{викон.зобов.}}^{\text{фіз.обс.}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} * P_{in}}{\sum_{i=1}^n Q_{in} * P_{in}}, \quad (2)$$

де $P_{i\phi}$ і Q_{in} - вартість експорту товару i у звітному періоді, перерахована за плановими цінами;

P_{in} і Q_{in} – планова вартість експорту товару i ;

n – кількість товарів.

Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за ціною для зведеного показника:

$$K_{\text{викон.зобов.}}^{\text{ціні}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} * P_{i\phi}}{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} * P_{in}}, \quad (3)$$

де $P_{i\phi}$ і $Q_{i\phi}$ – фактична вартість експорту товару i ;

P_{in} і Q_{in} - вартість експорту товару i у звітному періоді, перерахована за плановими цінами;

n – кількість товарів.

Результати розрахунку зводяться у таблицю 2.

Таблиця 2 – Виконання контрактних зобов'язань підприємства з експорту

Коефіцієнти	2009	2010
Коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю підсумкового показника	0,81	0,67
Коефіцієнт виконання зобов'язань за фізичним обсягом для зведеного	0,84	0,7
Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за ціною для зведеного	0,97	0,95

Як показують розрахунки, контракти не були виконані у 2009 році майже на 12%, а у 2010 році майже на 25%.

Недовиконання зобов'язань у 2009 році сталося за рахунок недовиконання за фізичним обсягом на 8,4% та недовиконання за ціною на 3%. У 2010 році таке велике недовиконання контрактних зобов'язань сталося за рахунок недовиконання зобов'язань за фізичним обсягом на 22% та за ціною на 5%.

Далі необхідно проаналізувати динаміку експорту підприємства. Розраховуються індекси за нижченаведеними формулами.

Індекс вартості:

$$I_{\text{вартості}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} * P_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} * P_{i0}}, \quad (4)$$

де P_{i1} і Q_{i1} – ціни і кількість товару i у звітному періоді;
 P_{i0} і Q_{i0} – ціни і кількість товару i у базовому періоді;
 n – кількість товарів.

Індекс цін:

$$I_{\text{ціни}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} * P_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1} * P_{i0}}. \quad (5)$$

Індекс фізичного обсягу:

$$I_{\text{фіз.обсягу}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} * P_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} * P_{i0}}. \quad (6)$$

Індекс кількості:

$$I_{\text{кількості}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0}}. \quad (7)$$

Індекс кількісної структури:

$$I_{структури} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} * P_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1} * \overline{P}_{i0}}, \quad (8)$$

де \overline{P}_{i0} - середня ціна товару i у базовому періоді.

Середня ціна товару i :

$$\overline{P}_{i0} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i0} * P_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0}}. \quad (9)$$

Результати розрахунків індексів наведені у таблиці 3.

Таблиця 3 – Результати розрахунку показників динаміки експорту підприємства

Назва індексу	Значення
Індекс вартості	0,86
Індекс фізичного обсягу	0,91
Індекс ціни	0,94
Індекс структури	1,00015
Індекс кількості	0,91

Як показують результати розрахунків, у 2010 році відбулось зниження обсягів експорту на 14% внаслідок зменшення фізичного обсягу експорту на 9% та зниження ціни на 6%. Зменшення фізичного обсягу відбулось лише за рахунок зміни кількості.

Література [6, с. 61-65; 8, с. 73-81; 9, с. 101-121; 10, с. 371-378; 13, с. 17-24; 15, с. 128-136; 16, с. 150-161; 18, с. 224-227]

Тема 10. Ціна товару в міжнародних контрактах купівлі–продажу

Особливості цінової політики на зовнішньому ринку. Цілі визначення цін у міжнародних контрактах. Методи встановлення зовнішньоекономічних цін. Рівень ціни, базис ціни. Спосіб

фіксації ціни. Суть контрактної ціни. Визначення конкурентної ціни. Порядок розрахунків ціни за конкурентними листами.

Питання для обговорення

- 1 Особливості цінової політики на зовнішньому ринку.
- 2 Методи встановлення зовнішньоекономічних цін.
- 3 Рівень ціни, базис ціни.
- 4 Спосіб фіксації ціни: тверда ціна, ковзна ціна, ціна з наступною фіксацією.
- 5 Визначення конкурентної ціни.

Теми рефератів

- 1 Порядок розрахунків ціни за конкурентними листами.
- 2 Поняття індикативних цін.

Приклад розв'язання задачі

Вітчизняне обладнання, яке вже кілька років виробляється в Україні, коштує 10000 євро; річні експлуатаційні витрати – 30000 грн. Експлуатація нового обладнання, виробленого у Німеччині, потребує щорічних витрат у 20 000 грн. Строки служби українського та німецького обладнання збігаються і становлять 9 років. Коефіцієнт валютної ефективності експорту на українському підприємстві-імпортері дорівнює 0,08 євро/грн. Яка буде ціна байдужості німецького обладнання при значенні граничної рентабельності 0,1; 0,15?

Розв'язання

Ціна байдужості буде вартісною оцінкою імпортного обладнання. Вона розраховується за формулою

$$Z_{imp1} = 3_e * \frac{P_e + E}{P_{imp} + E} + \frac{\Delta C - \Delta B - E * \Delta K}{P_{imp} + E} = \left(\frac{10000}{0,08} + \frac{-(20000 - 30000)}{\frac{1}{9} + 0,1} \right) * 0,08 = 13809 EUR ,$$

(10)

$$Z_{imp2} = \left(\frac{10000}{0,08} + \frac{-(20000 - 30000)}{0,11 + 0,15} \right) * 0,08 = 13077 EUR .$$

При збільшенні граничної рентабельності з 0,1 до 0,15 вартісна оцінка імпортного обладнання знизиться до 13 077 євро.

Література [6, с.51-60; 10, с.307-325; 15, с.147-224; 19, с.293-224]

Тема 11. Валютні та фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів

Валютні умови контракту. Валюта ціни і валюта платежу. Курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу. Валютні ризики, умови їх виникнення. Можливості запобігання та страхування валютних ризиків.

Питання для обговорення

- 1 Валютні умови контракту. Валюта ціни і валюта платежу.
- 2 Валютні ризики, умови їх виникнення.
- 3 Захист від валютних ризиків при здійсненні зовнішньоекономічних контрактів.
- 4 Хеджування, валютні опціони, ф'ючерсні операції.

Теми рефератів

- 1 Необхідність страхування валютних ризиків.
- 2 Валютні обмовки, їх види.

Приклад розв'язання задачі

Планується закупити імпортне обладнання, яке не має вітчизняних аналогів, для виробництва продукції, річний обсяг реалізації якої має дорівнювати 100 000 грн. Річні витрати виробництва при використанні обладнання становлять 80 000 грн, строк служби імпортного обладнання – 8 років. Норма дисконту (порогове значення рентабельності) – 0,1. Частка вартості імпортного обладнання у загальній вартості основних фондів – 50%. Коефіцієнт валютної ефективності експорту на підприємстві-імпортері – 0,08 євро/грн.

Розрахувати максимально допустиму ціну (в євро) імпортного обладнання.

Розв'язання

1 Розрахуємо вартісну оцінку імпортного обладнання Z_{imp} за формулою

$$Z_{imp} = \frac{Ц - B}{P_{imp} + E} * d_{imp} = \frac{100000 - 80000}{\frac{1}{8} + 0,1} * 0,5 = 44444EUR \quad . \quad (11)$$

Максимально допустима валютна ціна розраховується за формулою

$$B_{imp_{max}} = Z_{imp} * K_{b_{exp}} / K_{kp} = 44444 * 0,08 = 35555,2EUR \quad . \quad (12)$$

Література [6, с. 72-84, 147-150; 10, с. 407-116; 13, с. 63-78; 15, с. 206-210; 18, с. 257-262, 268-280]

Тема 12. Умови платежу. Форми розрахунків

Форми платежу: готівка, авансовий, в кредит. Кредитні засоби платежу. Чеки, їх види, гарантії. Вексель: форма, акцепт, аваль. Банківський переказ. Види акредитивів, загальні положення щодо використання. Акредитив у розрахунках за експортні товари, акредитив у розрахунках по імпорту. Інкасо, документарне інкасо, чисте. Відкритий рахунок.

Питання для обговорення

1 Способи платежу: платіж готівкою, авансовий платіж, платіж у кредит.

2 Види акредитивів, загальні положення щодо використання.

3 Акредитив у розрахунках за експортні товари, акредитив у розрахунках по імпорту.

4 Інкасо, документарне інкасо.

Теми рефератів

- 1 Чеки, їх види, гарантії.
- 2 Відкритий рахунок.

Література [6, с.85-94; 8, с.156-165; 10, с.284-289; 13, с.83-158; 15, с.159-174; 18, с. 263-268]

Тема 13. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Державна політика в Україні щодо валютного регулювання. Принципи організації валютно-кредитного механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті. Нормативна база щодо валютного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Питання для обговорення

- 1 Принципи організації валютно-кредитного механізму ЗЕД підприємств.
- 2 Діяльність Укресімбанку.
- 3 Порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті.
- 4 Система валютного контролю.

Теми рефератів

- 1 Державна політика в Україні щодо валютного регулювання.
- 2 Державні органи, що здійснюють валютний контроль, їх функції, обов'язки.

Література [5, с. 189-195, 249-266; 10, с. 98-114]

Тема 14. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності

Економічний аналіз у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Аналіз виконаних обов'язків щодо експортно-імпортних операцій. Вплив окремих напрямів

зовнішньоекономічної діяльності підприємства на кінцеві результати його діяльності.

Питання для обговорення

1 Економічний аналіз у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

2 Аналіз виконаних обов'язків щодо експортно-імпортних операцій.

3 Аналіз фінансових результатів і прибутку при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Теми рефератів

1 Аналіз використаних коштів щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

2 Вплив окремих напрямів зовнішньоекономічної діяльності підприємства на кінцеві результати його діяльності.

Література [15, с. 233-238]

Тема 15. Економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності, її сутність, теоретичні аспекти визначення. Фактори, що впливають на ефективність окремих напрямів зовнішньоекономічної діяльності, їх кількісна оцінка. Показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства (показники ефективності експорту, імпорту й товарообмінних операцій). Методика розрахунків показників ефективності. Визначення ефективності зовнішньоторговельних контрактів.

Питання для обговорення

1 Ефективність ЗЕД, її сутність, теоретичні аспекти, визначення.

2 Фактори, що впливають на ефективність окремих напрямів зовнішньоекономічної діяльності їх кількісна оцінка.

3 Показники ефективності ЗЕД підприємства (показники ефективності експорту, імпорту й товарообмінних операцій).

4 Визначення ефективності зовнішньоторговельних контрактів.

Теми рефератів

1 Оцінка економічної ефективності функціонування підприємств з іноземним капіталом.

2 Можливості підвищення зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Приклад розв'язання задачі

3 України до Німеччини експортується партія товару у 1000 шт. Зведені витрати на виробництво цієї партії склали 490 000 тис. грн. Валютний виторг від реалізації товару – 100 000 євро. Оплата здійснювалась готівкою ($K_{кр} = 1$). Згідно із законодавством 50% отриманої від експорту валюти обов'язково продається у валютний резерв держави за ціною 5,8 грн/євро. Передбачувана валютна ефективність імпортової операції (на валюту, що залишається у розпорядженні експортера) становить 6 грн/євро.

Розрахувати:

1) сумарний (інтегральний) ефект зовнішнього торгового обороту (ЗТО) та валютних операцій, передбачених умовою;

2) граничні значення вартісних показників.

Розв'язання

1 Коефіцієнт валютної ефективності експорту $K_{в\exp}$ дорівнює

$$K_{в\exp} = \frac{B_{\exp}}{Z_{\exp}} = \frac{100000EUR}{490000UAH} = 0,02EUR/UAH. \quad (13)$$

Середньозважений валютний коефіцієнт ефективності використання валюти $\overline{K_{вв}}$ дорівнює:

$$\overline{K_{вв}} = 0,5 * 5,8 + 0,5 * 6 = 2,9 + 3 = 5,9UFH / EUR .$$

Економічний ефект експортної операції E_{\exp} дорівнює:

$$E_{\exp} = B_{\exp} * \overline{K_{вв}} - Z_{\exp} = 100000EUR * 5,9UAH / EUR - 490000UAH = 100000UAH. \quad (14)$$

2 Мінімально допустима експортна ціна одиниці продукції $B_{\text{exp}_{\min}}^{\text{od}}$ дорівнює:

$$B_{\text{exp}_{\min}}^{\text{od}} = Z_{\text{exp}} / N * \overline{K_{\text{вв}}} = 490000 \text{UAH} / 100 \text{шт.} * 5,9 \text{UAH} / \text{EUR} = 83.05 \text{EUR} . \quad (15)$$

Максимально допустимі затрати на виробництво та збут продукції $Z_{\text{exp}_{\min}}$ дорівнюють:

$$Z_{\text{exp}_{\min}} = B_{\text{exp}} * \overline{K_{\text{вв}}} = 100000 \text{EUR} * 5.9 \text{UAH} / \text{EUR} = 590000 \text{UAH} . \quad (16)$$

Висновок: угода є ефективною.

Література [8, с. 68-71; 15, с. 236-237]

Список літератури

1 Про зовнішньоекономічну діяльність [Текст]: [закон України: офіц. текст: за станом на 16 квітня 1991 року] // Вісник Верховної ради України. – 1991. – №29.

2 Про митну справу [Текст]: закон України: офіц. текст: за станом на 26.06.91 № 1262 – XII // Українська митниця. – К.: Лібра, 1991.

3 Про єдиний митний тариф [Текст]: закон України: офіц. текст на 6.02.96 // Галицькі контракти. – 1996. - №10.

4 Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения [Текст]: учебник / Е.Ф. Авдокушин. – М.: Юрист, 2001.

5 Боринець, С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини [Текст]: Підручник. / С.Я. Боринець. – 2-ге вид., перероб і доп. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 1999.

6 Бровкова, Е.Г. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] / Е.Г. Бровкова, И.П. Продиус. – К.: Сирин, 2000.

7 Буглай, В.Б. Международные экономические отношения [Текст]: учеб. пособие / В.Б. Буглай, Н.Н. Ливенцев; под ред. Н.Н. Ливенцева. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1999.

8 Дроздова, Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства [Текст]: навч. посібник / Г.М. Дроздова. – К.: ЦУЛ, 2002.

9 Дупай, М.М. Облік та аналіз діяльності підприємств у сфері зовнішньоекономічних відносин [Текст]: навч. посібник для студентів спеціальності „Облік і аудит” / М.М. Дупай, П.Н. Денчук. – Тернопіль: Астон, 2003.

10 Управління зовнішньоекономічною діяльністю [Текст]: навч. посібник / за заг. ред А.І. Кредісова. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: ВІРА-Р, 2002.

11 Линдерт, П. Экономика мирохозяйственных связей [Текст]: пер. с англ. / П. Линдерт; общ. ред. и предисл. О.В. Ивановой. – М.: Прогресс, 1992.

12 Новицкий, В.Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг [Текст]/ В.Е. Новицкий. – К.: Либра. МП, 1994.

13 Руденко, Л.В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства [Текст]: підручник / Л.В. Руденко. – К.: Лібра, 2002.

14 Международные экономические отношения [Текст]: учебник для вузов / В.Е. Рыбаркин, Ю.А. Щербанин, А.В. Балдин [и др.] – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

15 Сухарський, В.С. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: теорія, методологія, практика [Текст]: курс лекцій/ В.С. Сухарський. – ТАНГ, 2001.

16 Семенов, К.А. Международные экономические отношения [Текст]: учеб. для вузов / К.А. Семенов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

17 Основы внешнеэкономических знаний [Текст] / под ред. И.П. Фаминского. – 2-е изд., перераб и доп. – М.: Международные отношения, 1994.

18 Фаминський, І.П. Основы внешнеэкономической деятельности [Текст]: толковый словарь/ И.П. Фаминський. – М.: Либра, 2002.

19 Хасбулатов, Р.И. Мировая экономика [Текст] в 2 т. Т. 2/ Р.И. Хасбулатов. – М.: ЗАО «Издательство ”Экономика”», 2001.

20 Світова економіка [Текст]: підручник / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков [та ін.]. – 2-ге вид., стереотип. – К.: Либідь, 2001.

21 Семенов К.А. Международные экономические отношения [Текст] / К.А. Семенов. – М.:Международные отношения, 1999.

22 Загашвили, В. Мировая торговля и международные отношения [Текст]/ В. Загашвили, Ю. Шишков// МЭ и МО. – 2000. – №8. – С. 17-24.

23 Орешкин, В. Состояние и перспективы развития мировых товарных рынков [Текст]/ В. Орешкин// МЭ и МО. – 2000. – №8. – С. 25-32.

