

Міністерство освіти і науки України
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АВТОМОБІЛЬНО-ДОРОЖНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

до практичних занять з дисципліни
“Міжнародна економічна діяльність України”
(частина II)

Харків 2007

Міністерство освіти і науки України

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АВТОМОБІЛЬНО-ДОРОЖНІЙ
УНІВЕРСИТЕТ

Методичні вказівки
до практичних занять з дисципліни
“Міжнародна економічна діяльність України”
для студентів денної форми навчання
спеціальності 6.050100 – “Міжнародна економіка”
(частина II)

Затверджено
методичною радою
університету
протокол № 4 від 19.12.2007р.

Харків 2007

Укладачі: Т.В. Деділова
І.І. Токар
К.П. Покатаєва

Кафедра міжнародної економіки

Навчальна дисципліна „Міжнародна економічна діяльність України” (МЕДУ) належить до навчальних дисциплін природничо-наукового та загальноекономічного циклу підготовки бакалаврів за вибором навчального закладу за напрямом 0501 „Економіка і підприємництво” за спеціальністю 6.050100 „Міжнародна економіка”.

Мета викладання дисципліни МЕДУ полягає у формуванні системи теоретичних знань студентів і набуття ними практичних навичок у галузі міжнародної економічної діяльності України та її регулятивного забезпечення.

Предметом навчальної дисципліни є система організаційно-економічних і регулятивних взаємовідносин, суб'єктів господарювання в процесі реалізації та розвитку форм міжнародної економічної діяльності України.

Об'єктом вивчення дисципліни є економічні відносини між країнами, що виникають у процесі функціонування вітчизняного суб'єкта господарювання.

Завдання викладання дисципліни:

- вивчення сутності і особливостей міжнародної економічної діяльності, форм і методів міжнародного торговельного, інвестиційного та валютно-фінансового співробітництва;
- оволодіння принципами та інструментами регулювання міжнародної економічної діяльності на макро- та мікрорівнях;
- набуття вмінь оцінювати стан, ефективність і перспективи участі України в інтеграційних процесах.

Вивчення дисципліни „Міжнародна економіка” здійснюється шляхом проведення лекцій, практичних занять та самостійної роботи бакалаврів.

Самостійна робота бакалаврів в аудиторії проходить під час практичних занять, де розглядаються питання щодо надбання ними досвіду аналізу світогосподарські явищ й процесів та оцінювання участі в них України з урахуванням її національних інтересів.

Самостійна роботи бакалаврів поза університетом складається з вивчення літературних джерел, матеріалу лекцій та практичних занять, виконання індивідуальних практичних завдань.

Форми контролю самостійної роботи студентів: систематична перевірка виконання завдань на практичних заняттях, опитування під час лекцій, практичних занять, проведення тестових модульних контролів за питаннями, що відносяться до самостійного вивчення.

Поточний контроль оцінки знань студентів виконується декількома засобами: усне та письмове опитування студентів на заняттях, проведення тестових контролів за модулями.

Вивчення дисципліни закінчується складанням заліку.

ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛІНИ
„МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ”

Назва модуля, теми	Кількість годин			
	ВС	Л	ПЗ	СРС
МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ				
Змістовий модуль (Тема №1). Сутність та особливості міжнародної економічної діяльності	5	2	1	2
Змістовий модуль (Тема №2). Міжнародний поділ праці (МПП) та спеціалізація	5	2	1	2
Змістовий модуль (Тема №3). Міжнародне кооперування економічної діяльності	5	2	1	2
Змістовий модуль (Тема №4). Глобалізація, інтернаціоналізація та регіоналізація як фактори розвитку міжнародної економічної діяльності	5	2	1	2
Змістовий модуль (Тема №5). Платіжний баланс як фактор міжнародної економічної діяльності	5	2	1	2
МОДУЛЬ 2. ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНИ ДО СВІТОВИХ РИНКІВ				
Змістовий модуль (Тема №6). Міжнародний валютно-фінансовий та кредитний ринок	5	2	1	2
Змістовий модуль (Тема №7). Міжнародний ринок капіталів та інвестицій	5	2	1	2
Змістовий модуль (Тема №8). Міжнародний ринок праці	5	2	1	2
Змістовий модуль (Тема №9). Міжнародний науково-технічний та інноваційний ринок	4	2	1	1
Змістовий модуль (Тема №10). Міжнародний ринок інтелектуальної власності	4	2	1	1
Змістовий модуль (Тема №11). Міжнародний ринок послуг	5	2	1	2
Змістовий модуль (Тема №12). Міжнародний ринок товарів	8	4	2	2
МОДУЛЬ 3. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ				
Змістовий модуль (Тема №13). Фінансові зовнішньоекономічні операції в Україні	5	2	1	2
Змістовий модуль (Тема №14). Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств України	5	2	1	2
Змістовий модуль (Тема №15). Економічна безпека України	5	2	1	2
Змістовий модуль (Тема №16). Екологічні пріоритети розвитку економіки України	5	2	1	2
ВСЬОГО	81	34	17	30

Умовні позначення: ВС – всього годин;

Л – лекції;

ПЗ – практичні заняття;

СРС – самостійна робота студентів, годин.

Практичне заняття №1

ІНТЕНСИФІКАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Мета заняття: Ознайомлення з засобами інтенсифікації зовнішньоекономічної діяльності підприємства, встановлення внутрішніх й зовнішніх факторів впливу на ефективність зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання, аналіз складових формування іміджу підприємства на зовнішньому ринку.

Основні терміни аналітично-практичного блоку

Ефективність	–	Efficiency
Маркетинг	–	Marketing
Маркетингове середовище	–	Marketing environment
Виставкова діяльність	–	Exhibition activity
Попит	–	Demand
Пропозиція	–	Supply
Світова ціна	–	World price

Завдання 1.1

Оцінити маркетингову ефективність виставкової діяльності українських металообробних підприємств-товаровиробників на зовнішніх ринках порівняно з попередніми, які мали рейтинг 0,12 та 0,14 балів, якщо відомо, що міжнародна виставка проходить у Німеччині у 2007р. (періодичність проведення – раз на два роки).

У роботі виставки приймають участь $2300 + 10 \cdot (i + j)$ підприємств з 40 різних країн світу, зокрема:

- Німеччина – $100 + j$ підприємств;
- США – $100 + j$ підприємств;
- Тайвань – $60 + i$ підприємств;
- Швейцарія – $150 + i$ підприємств;
- Україна – $20 + i$ підприємств.

Розподіл інших країн зареєстровано наступним чином: 1 країна з найбільшим рівнем розвитку; високорозвинені – 9 країн; середньорозвинені – 7; низькорозвинені – 11; найнижчого рівня розвитку – 7.

Значимість металообробної галузі, беручи до уваги частку валової продукції країни, у 2007 році складала:

- в Україні – $13,2 + 0,5 \cdot j$ %;
- у 2 країнах-експонентах – $22 + 0,7 \cdot i$ %;
- у 4 країнах-експонентах – $21 + 0,7 \cdot i$ %;
- у 8 країнах-експонентах – $18 + 0,5 \cdot j$ %;
- у 12 країнах-експонентах – $15 + 0,5 \cdot j$ %;
- у 3 країнах-експонентах – $13 + 0,5 \cdot j$ %;
- у 11 країнах-експонентах – $10 + 0,7 \cdot i$ %.

Значимість продукції кожної фірми для галузі визначено так:

- у 25 фірмах – 0,5;
- у $10 \cdot (i + j)$ фірмах – 0,4;
- у 240 фірмах – 0,3;
- у 1425 середніх фірмах – 0,2;
- у 610 малих фірмах – 0,1.

Індивідуальний варіант завдання прийняти згідно з порядковим номером студента в списку академічної групи (i – передостання цифра порядкового номеру, j – остання цифра порядкового номеру).

Порядок виконання завдання

1. Рейтинг місця проведення виставки ($I_{місц}$) та індивідуальні рейтинги країн-експонентів (r_j) розраховуються на основі шкал оцінки, наведених а Додатку А.

2. Середній рейтинг країн-експонентів

$$r_{cp} = \frac{r_1 + r_2 + \dots + r_m}{m} = \frac{\sum_{j=1}^m r_j}{m}, \quad (1.1)$$

де m – загальна кількість країн-експортерів.

3. Індекс країн-експонентів, що взяли участь у виставці ($I_{кр}$)

$$I_{кр} = \left(1,01 - \frac{1}{m}\right) \cdot r_{cp}. \quad (1.2)$$

4. Середня значимість галузі в економіці країн-експонентів

$$i_{гал.сер} = \frac{i_1 + i_2 + \dots + i_n}{n} = \frac{\sum_{i=1}^n i_i}{n}, \quad (1.3)$$

де i_i – значимість галузі в економіці кожної країни-експонента;
 n – кількість країн, що приймають участь у виставці.

5. Індекс значимості представлених на виставці галузей ($I_{гал}$)

$$I_{гал} = \left(1,01 - \frac{1}{k}\right) \cdot i_{гал.сер}, \quad (1.4)$$

де k – кількість галузей, представлених на виставці.

6. Середній рейтинг підприємства в галузі

$$i_{ф.сер} = \frac{i_{ф1} + i_{ф2} + \dots + i_{фl}}{l} = \frac{\sum_{h=1}^l i_{фh}}{l}, \quad (1.5)$$

де $i_{фh}$ – рейтинг кожної з фірм-експонентів у певній галузі своєї країни;
 l – кількість підприємств, що приймають участь у виставці.

7. Індекс фірм

$$I_{ф} = \left(1,01 - \frac{1}{l}\right) \cdot i_{ф.сер}. \quad (1.6)$$

8. Загальний рейтинг виставки (R)

$$R = I_{кр} \cdot I_{гал} \cdot I_{місц} \cdot I_{ф}. \quad (1.7)$$

9. За результатами роботи зробити висновок щодо доцільності прийняття українськими підприємствами участі у даній виставці в 2009 році.

Завдання 1.2

Харківський національний автомобільно-дорожній університет у 2006р. приймав участь у $2+i$ міжнародних виставках (з 6 виставок), в $1+j$ республіканських виставках у м.Києві (з 10 галузевих виставок) і в $1+i$ обласних виставках освітніх послуг у м.Харкові (з 3 проведених виставок). Загальні рейтинги виставок (R_i) наведені в Додатку Б.

Необхідно обчислити рівень охоплення університетом кожного з регіональних типів виставкової діяльності у 2006 році та в цілому оцінити активність реалізації експортного виставкового потенціалу ХНАДУ.

Індивідуальний варіант завдання прийняти згідно з порядковим номером студента в списку академічної групи (i – передостання цифра порядкового номеру, j – остання цифра порядкового номеру).

Порядок виконання завдання

1. Охоплення підприємством за профілем своєї діяльності загального обсягу виставок, які відбулися протягом року

$$d_b = \frac{Z_{\text{факт}}}{Z_{\text{заг}}} \cdot 100\%, \quad (1.8)$$

де $Z_{\text{факт}}$ – сумарна кількість виставок, де підприємство експонувалося протягом року;

$Z_{\text{заг}}$ – загальний обсяг виставок за профілем діяльності підприємства, які відбулися протягом року.

2. Показник активності підприємства у реалізації свого експортного виставкового потенціалу

$$PEП = \frac{R_1 \cdot d_1 + R_2 \cdot d_2 + \dots + R_z \cdot d_z}{Z_{\text{факт}}} \cdot d_b, \quad (1.9)$$

3. Оцінити активність реалізації експортного виставкового потенціалу ХНАДУ, виходячи з припущення, що потенціально університет може приймати участь в усіх можливих виставках.

Питання для самоконтролю

1. Яке значення маркетингових досліджень у зовнішньоекономічній діяльності? Як вони впливають на її ефективність?

2. Які маркетингові заходи вважаються дієвими при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємства?

3. Які принципи покладено в основу формування позитивного іміджу підприємства на зовнішньому ринку?

Література: [1,5,6,8].

Практичне заняття №2

ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС ЯК ІНДИКАТОР РОЗВИТКУ МЕД КРАЇНИ

Мета заняття: ознайомлення зі структурою системи національних рахунків; розгляд платіжного балансу як фактору розвитку МЕД; вивчення статей платіжного балансу та правил його побудови; аналіз стану та перспектив удосконалення платіжного балансу України.

Основні терміни аналітично-практичного блоку

Міжнародна економічна операція	–	Economic transaction
Національний дохід	–	National income
Резидент	–	Resident
Нерезидент	–	Non-resident
Поточні операції платіжного балансу	–	Current account balance
Сальдо	–	Balance
Система національних рахунків	–	System of national accounts

Завдання 2.1

Дайте відповіді на наступні питання, ґрунтуючись на представлених нижче даних платіжного балансу Іспанії за 2006р. (млрд. дол. США):

- яка величина торгового балансу?
- яка величина балансу поточних операцій?
- яка величина балансу руху капіталів?
- яке сальдо балансу офіційних розрахунків Іспанії?

Товарний експорт	$+ 80 \cdot (3 \cdot i + 2 \cdot j)$
Товарний імпорт	$- 60 + (3 \cdot i + 2 \cdot j)$
Експорт послуг	$+ 30 \cdot (3 \cdot i + 2 \cdot j)$
Імпорт послуг	$- 20 + (3 \cdot i + 2 \cdot j)$
Чисті доходи від інвестицій	$- 10 + (3 \cdot i + 2 \cdot j)$
Чисті трансферти	$+ 20 \cdot (3 \cdot i + 2 \cdot j)$
Приток капіталу	$+ 20 \cdot (3 \cdot i + 2 \cdot j)$
Відтік капіталу	$- 80 \cdot (3 \cdot i + 2 \cdot j)$
Офіційні резерви	$+ 20 \cdot (3 \cdot i + 2 \cdot j)$

Індивідуальний варіант завдання прийняти згідно з порядковим номером студента в списку академічної групи (i – передостання цифра порядкового номеру, j – остання цифра порядкового номеру).

Порядок виконання завдання

1. Формування платіжного балансу, відповідно до стандартної класифікації, розробленої МВФ, відбувається за трьома основними рахунками (табл. 2.1): I “Рахунок поточних операцій” – блок А; II “Рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами (баланс руху капіталів і кредитів) – блоки В + С + D; III „Балансуючі операції” – блоки Е + F + G.

Сальдо платіжного балансу фінансується, тобто погашається (якщо воно негативне) або розподіляється (якщо воно позитивне) переважно за рахунок підсумкової зміни золотовалютних і інших офіційних резервів країни (блок Н).

Завдання 2.2

Скласти „Рахунок товарів та послуг” (млн.дол.США) у системі національних розрахунків (СНР), якщо:

Експорт	$250 + 20 \cdot (i + j)$
Імпорт	$195 + 20 \cdot (i + j)$
Випуск	$580 + 10 \cdot (2 \cdot i + 3 \cdot j)$
Чисті податки на продукти	$55 + i$
Проміжне споживання	$200 + 20 \cdot (i + j)$
Кінцеве споживання	$420 + 10 \cdot (2 \cdot i + 3 \cdot j)$
Валове накопичення	$600 + 10 \cdot (2 \cdot i + 3 \cdot j)$

Індивідуальний варіант завдання прийняти згідно з порядковим номером студента в списку академічної групи (i – передостання цифра порядкового номеру, j – остання цифра порядкового номеру).

Порядок виконання завдання

1. Складання „Рахунку товарів та послуг” рекомендується провести за статтями „Ресурси” (випуск, імпорт, чисті податки на продукти) та „Використання” (проміжне та кінцеве споживання, експорт, валове накопичення) з підрахунком сальдо.

Таблиця 2.1 – Структура платіжного балансу за методикою МВФ

A	I РАХУНОК ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ	3+9
1	Товари: експорт FOB* (+)	
2	Товари: імпорт FOB (-)	
3	Всього: Торговий баланс (Сальдо балансу зовнішньої торгівлі)	1+2
4	Експорт послуг (+)	
5	Імпорт послуг (-)	
6	Чисті доходи від інвестицій	
7	Інші послуги і доходи (трудові доходи)	
8	Чисті поточні трансферти (приватні та державні односторонні перекази)	
9	Всього: Баланс послуг і некомерційних операцій, доходи і платежі за інвестиціями (Баланс „невидимих” операцій)	4+5+6+7+8
	II РАХУНОК ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ І ФІНАНСОВИМИ ІНСТРУМЕНТАМИ (БАЛАНС РУХУ КАПІТАЛІВ І КРЕДИТІВ)	B+C+D
B	Прямі інвестиції та інший довгостроковий капітал	10+11+12
10	Прямі інвестиції	
11	Портфельні інвестиції	
12	Інший довгостроковий капітал	
	Всього: A+B: БАЗИСНИЙ БАЛАНС	A+B
C	Інший короткостроковий капітал	
D	Помилки й пропуски	
	Всього: A+B+C+D: БАЛАНС ЛІКВІДНОСТІ	A+B+C+D
	III БАЛАНСУЮЧІ ОПЕРАЦІЇ	E+F+G
E	Компенсуючі статті	13+14+15
13	Переоцінка золотого запасу	
14	Спеціальні права запозичення	
15	Переоцінка валютних резервів	
	Всього: A+B+C+D+E	A+B+C+D+E
F	Надзвичайне фінансування	
G	Зобов'язання в складі валютних резервів іноземних державних органів	
	Всього: A+B+C+D+E+F+G: БАЛАНС ОФІЦІЙНИХ РОЗРАХУНКІВ, ПІДСУМКОВИЙ БАЛАНС	A+B+C+D+E+F+G
H	Підсумкова зміна резервів	16+17+18+19+20
16	Монетарне золото (державний золотий запас)	
17	Спеціальні права запозичення	
18	Резервна позиція в МВФ	
19	Інші вимоги	
20	Використання кредитів МВФ	

* не включаючи в ціну товару вартість страхування та перевезення

Питання для самоконтролю

1. На які основні групи поділяються країни в міжнародній економіці щодо рівня їх економічного розвитку?
2. Назвіть основні сектори економічної діяльності країни. Яку роль у їх складі відіграє зовнішній сектор?
3. Охарактеризуйте динаміку формування, сучасний стан і основні напрямки вдосконалення структури платіжного балансу України.
4. Які фактори справляють негативний вплив на формування платіжного балансу України?
5. Яким є основне значення рівноваги платіжного балансу та його незбалансованості?
6. Поясніть відмінність між ринковим та неринковим регулюванням платіжного балансу.

Література: [2,7,8].

Практичне заняття №3

МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Мета заняття: набуття практичних навичок в митному регулюванні експортно-імпортних операцій

Основні терміни аналітично-практичного блоку

Митне регулювання	–	Customs regulation
Експортно-імпортні операції	–	Export-import transactions
Митний збір	–	Customs charges
Митна вартість товару	–	Customs cost of the goods

Завдання 3.1

Використовуючи дані (Додаток В), визначити: митну вартість товару, розмір ввізного мита, розмір митного збору, розмір акцизного збору, податок на додану вартість, митний збір на зберігання товарів на складі митниці. Транспортні та страхові витрати наведено у відсотках від вартості товарів.

Порядок виконання завдання

1. Митна вартість товару

$$B = C_m \cdot Q_m + C_{тр} + C_{стр}, \quad (3.1)$$

де C_m – ціна одиниці товару;

Q_m – кількість товару;

$C_{тр}$ – транспортні витрати;

$C_{стр}$ – страхові витрати.

2. Ввізне мито

$$M = \frac{B \cdot S_m}{100}, \quad (3.2)$$

де S_m – ставка ввізного мита, %

3. Митний збір

$$Z = \frac{B \cdot S_z}{100}, \quad (3.3)$$

де S_z – ставка митного збору, %

4. Визначається розмір акцизного збору

$$A = \frac{(B + M + 3) \cdot S_a}{100} \quad (3.4)$$

5. Визначається податок на додану вартість:

$$ПДВ = \frac{(B + M + 3 + A_3) \cdot S_{ПДВ}}{100}, \quad (3.5)$$

де $S_{ПДВ}$ – ставка податку на додану вартість.

Якщо законодавство не передбачає якогось з видів податків на товар, який перетинає кордон, то цей податок не розраховується.

У випадку, якщо товари зберігають на складі митниці, за цю операцію нараховують митний збір C у таких розмірах:

1) за перші три дні: 0,1 дол.США за 1 кг плюс 0,1% від митної вартості товару, тобто

$$C_1 = m \cdot 0,1 + \frac{B \cdot 0,1}{100}, \quad (3.6)$$

де C_1 – митний збір за зберігання товарів протягом перших трьох днів, дол.США;

m – маса товару;

2) за наступні 30 днів - 0,5 дол. США за 1 кг плюс 0,5 % від митної вартості товару, тобто

$$C_2 = \left(m \cdot 0,5 + \frac{B \cdot 0,5}{100} \right) \cdot D_1, \quad (3.7)$$

де C_2 – митний збір за зберігання товарів протягом 30 днів, дол. США;

D_1 - кількість днів зберігання товару на складі митниці, дні (3дні < D_1 ≤ 30днів).

$$C_3 = \left(m \cdot 1 + \frac{B \cdot 1}{100} \right) \cdot D_2, \quad (3.8)$$

де D_2 – кількість днів зберігання товару на складі митниці, дні ($D_2 > 33$ днів).

Питання для самоконтролю

1. Яким чином визначають митну вартість товару?
2. Які види митних податків ви знаєте?

Література: [2,3,7,8].

Практичне заняття №4

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ

Мета заняття: освоєння теоретичних засад міжнародного інвестування, сутності та особливостей прямих і портфельних іноземних інвестицій, чинників, що впливають на їх динаміку, стану й напрямків розвитку міжнародного інвестування в Україні.

Основні терміни аналітично-практичного блоку

Портфельні інвестиції	–	Portfolio investments
Прямі інвестиції	–	Direct investments
Кредити	–	Loans
Підприємство з іноземними інвестиціями	–	Direct investment enterprise
Торгові кредити	–	Trade credits
Довгостроковий капітал	–	Long-term capital

Завдання 4.1

Спільний українсько-угорський інвестиційний проект, розрахований на один рік реалізації, характеризується наступними фінансовими показниками.

Інвестиційні витрати включають витрати на придбання основних засобів складають $400 + 10 \cdot j$ тис грн., а також на приріст оборотних коштів у розмірі $100 + 10 \cdot i$ тис грн. Норма нарахувань на знос основних засобів дорівнює 12 % у рік.

По закінченні інвестиційної стадії проекту, тривалість якої складає один квартал, планується організувати виробництво і збут нової продукції, виторг від реалізації якої очікується: в другому кварталі $500 + 10 \cdot j$ тис грн.; у третьому — $700 + 10 \cdot j$ тис грн.; в четвертому — $800 + 10 \cdot j$ тис грн.

При завершенні проекту планується продаж основних засобів, що залучаються до проекту, а також повернення капіталу, інвестованого в поповнення оборотних коштів. Позареалізаційні доходи від цієї операції оцінюються в $550 + 10 \cdot i$ тис грн.

Поточні виробничо-збутові витрати включають:

- прямі витрати постачальникам матеріалів і комплектуючих виробів у розмірі $10 + i$ % від планованих обсягів виробництва і реалізації;
- витрати на оплату праці персоналу в розмірі $7 + i$ % від планованих обсягів виробництва і реалізації з урахуванням відрахувань на соціальні нестатки;

– накладні витрати, що відносять на даний проект, складають щокварталу $10 + j$ тис. грн. і включають витрати на оренду приміщень, комунальні платежі, збутові витрати, а також податкові платежі, що включаються в собівартість.

Як джерела фінансування проекту використовуються власні засоби в розмірі $100 + 10 \cdot i$ тис грн., а також залучається банківський кредит у розмірі $400 + 10 \cdot j$ тис грн. по ставці 30 % річних. Відсотки за кредит виплачуються щокварталу, а повернення обсягу кредиту планується зробити по закінченні проекту

Необхідно спрогнозувати рух коштів протягом періоду реалізації інвестиційного проекту та зробити висновок щодо доцільності його впровадження.

Індивідуальний варіант завдання прийняти згідно з порядковим номером студента в списку академічної групи (i – передостання цифра порядкового номеру, j – остання цифра порядкового номеру).

Порядок виконання завдання

1. Розрахунок прогнозного руху коштів протягом періоду реалізації проекту рекомендовано оформити у вигляді таблиці 4.1.

2. За результатами отриманих розрахунків зробити висновок щодо доцільності впровадження інвестиційного проекту.

Завдання 4.2

Які з наведених прикладів інвестицій вважаються прямими, а які портфельними:

1) український банк „Укрексімбанк” купив акції російської компанії „Лукойл” на 20 млн.дол. Загальна сума випуску акцій становить 600 млн.дол.;

2) польський банк „Alliance” купив будинок у Луцьку, в якому відкрив свою філію в Україні;

3) ДП ХЕМЗ „ФЕД” збільшив свою частку в статутному капіталі спільного підприємства, зареєстрованого в Угорщині, з 51% до 75%;

4) українська фірма „ЕТНА” за дорученням клієнта з Бельгії купила 11% поточного випуску акція ЗАТ „Ukrainian Metal Trade”;

5) американська фірма „Мак Дональдс” відкрила ще один ресторан в Києві;

6) українсько-австрійський інвестиційний фонд розмістив 100 млн.дол. США в українських державних короткострокових зобов’язаннях та облігаціях державної позики.

Обґрунтуйте свою відповідь.

Таблиця 4.1 – Фінансові показники реалізації спільного українсько-угорського інвестиційного проекту

Показники	Інтервалі планування (квартали)				Всього
	I	II	III	IV	
	0	1	2	3	
<i>1 Надходження грошових коштів (всього), тис.грн.</i>					
в том числі:					
1.1 Виручка від реалізації					
1.2 Кредити банків					
1.3 Інші надходження					
<i>2 Виплати грошових коштів (всього)</i>					
в том числі					
2.1 Інвестиційні витрати					
2.1.1 Вкладення в основні засоби					
2.1.2 Поповнення оборотних засобів					
2.2 Поточні витрати (без амортизації)					
2.2.1 Сплата постачальникам					
2.2.2 Зарплатня з відрахуваннями					
2.2.3 Накладні витрати					
2.2.4 Відсотки за кредит					
2.2.6 Повернення кредитів					
<i>3 Чистий грошовий потік (ЧГП)</i>					
3.1 Прибуток					
3.2 Податок на прибуток (25%)					
3.3 Чистий прибуток					
3.4 Амортизація основних засобів					
3.5 Чистий грошовий потік					
3.6 Накопичувальний рух ЧГП					

Питання для самоконтролю

1. Назвіть основні причини експорту та імпорту прямих інвестицій.
2. Поясніть, чому інвестори та уряди по-різному ставляться до прямих та портфельних інвестицій.
3. Як впливають іноземні інвестиції на стан платіжного балансу?
4. В якому вигляді здійснюються прямі закордонні інвестиції?

Література: [5,8,9].

Практичне заняття №5

МІЖНАРОДНІ НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ ВІДНОСИНИ

Мета заняття: аналіз сучасних тенденції інноваційного розвитку України та конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку.

Основні терміни аналітично-практичного блоку

Науково-технічний прогрес	–	Scientific and technical progress
Інноваційна діяльність	–	Innovational activity
Інноваційний потенціал	–	Innovational potential
Інноваційний менеджмент	–	Innovational management

Завдання 5.1

Компанія „Nixon-Україна” уклала міжнародну угоду на виробництво партії пресів для металургійної промисловості. В табл. 5.1 наведено перелік робіт, які необхідно виконати в процесі розробки та виробництва пресів. Необхідно методом критичного шляху побудувати сітьовий графік виконання проекту.

Таблиця 5.1 – Перелік необхідних робіт та їх послідовність

Робота	Зміст роботи	Попередня робота	Тривалість роботи, тижнів
A	Складання кошторису витрат	-	$2 + i$
B	Узгодження оцінки	A	$2 + i$
C	Закупка власного устаткування	B	$6 + i$
D	Підготовка конструкторських проектів	B	$3 + i$
E	Будівництво основного цеху	D	$2 + i$
F	Монтаж устаткування	C, E	$3 + i$
G	Випробовування устаткування	F	$3 + i$
H	Визначення типу моделі	D	$3 + i$
I	Проектування зовнішнього корпусу	D	$1 + i$
Y	Виробництво корпусу	H, Y	$8 + i$
K	Кінцеве збирання	G, Y	$2 + i$
L	Контрольна перевірка	K	$1 + i$
Всього			$\sum n$

Індивідуальний варіант завдання прийняти згідно з порядковим номером студента в списку академічної групи (i – передостання цифра порядкового номеру, j – остання цифра порядкового номеру).

Порядок виконання завдання

1. Графічна побудова сітьового графіка.

Виходячи з таблиці, то виконання проекту потрібно $\sum n$ тижнів. Проте деякі роботи (С, Е; Н, У; G, Y) виконуються водночас, тобто паралельно. Для того щоб визначити, скільки потрібно часу на виконання всього проекту, треба накреслити сітьовий графік із зображенням робіт і логічних зв'язків між ними.

2. Означення тривалості робіт

Ранній початок <i>ES</i>	Тривалість роботи <i>t</i>	Раннє завершення <i>EF</i>
Код і назва роботи		
Пізній початок <i>LS</i>	Запас часу <i>F</i>	Пізнє завершення <i>LF</i>

Рисунок 5.1 – Розміщення параметрів сітьового графіка

3. Визначення ранніх термінів початку і закінчення проектних робіт шляхом “прямого походження”

Ранній початок (ES – Early Start) – найбільш ранній можливий термін початку роботи.

Раннє закінчення (EF – Early Finish) – найбільш ранній можливий термін завершення роботи.

$$ES_{i+1} = EF_i + 1. \quad (5.1)$$

$$EF_i = ES_i + t_i - 1 \quad (5.2)$$

де EF_i - ранній термін завершення i -ї роботи;

ES_i - ранній термін початку i -ї роботи;

t_i - тривалість -ї роботи;

ES_{i+1} - ранній початок роботи $i+1$.

4. Визначення пізніх термінів початку і завершення робіт “зворотним проходженням”

Пізній початок (LS – Late Start) – найпізніший можливий термін початку роботи, після якого затримка вплине на строк завершення виконання усього проекту.

Пізнє закінчення (LF – Late Finish) – найпізніший можливий термін завершення роботи.

$$LS_i = LF_i - t_i + 1 \quad (5.3)$$

$$LF_{i-1} = LS_i - 1 \quad (5.4)$$

5. Визначення критичного шляху і запасу часу по роботах

Роботи, у яких ранні й пізні терміни початку і закінчення збігаються, називають критичними.

Роботи, у яких ранні й пізні терміни початку і закінчення не збігаються, називають некритичними.

Критичний шлях утворюється послідовністю критичних робіт. Це найдовший з усіх існуючих у проекті шляхів, який показує найменший час, який потрібно, аби повністю виконати усі роботи за проектом.

Запас часу (F – Float) – це той максимальний час, на який можна відкласти початок некритичної роботи, щоб при цьому не змінилась тривалість реалізації усього проекту. Він обчислюється за формулами:

$$F_i = LS_i - ES_i \quad (5.5)$$

або

$$F_i = LF_i - EF_i \quad (5.6)$$

6. Зробити висновок щодо можливості оптимізації термінів робіт інноваційного проекту.

Завдання 5.2

Підприємство (лізингоодержувач) має бажання придбати у фінансової лізингової компанії (лізингодавця) устаткування – верстат вартістю $100000 + 20 \cdot (i + j)$ грн. Лізингодавець не має достатньої суми вільних грошових коштів для придбання у власність устаткування, тому змушен взяти банківський кредит в розмірі $100000 + 20 \cdot (i + j)$ грн. під 15% річних терміном на 5 років з щорічною виплатою відсотків за кредит та рівномірним погашенням суми основного боргу по кредиту у розмірі $20000 + 20 \cdot (i + j)$ грн в рік. Комісійне винагородження лізингодавцю за надання майна по договору лізингу становить 1% від загальної вартості устаткування; платня за додаткові послуги, що були надані лізингодавцем лізингоодержувачу за умовами договору дорівнює 2% від загальної вартості устаткування; норма амортизації за проектом – 15%.

Необхідно розрахувати загальний розмір лізингових платежів та визначити додатковий ефект або зменшення доходу підприємства у розрахунку на рік від реалізації інноваційного проекту в разі використання для його фінансування лізингових платежів замість кредитних ресурсів банку під 15% річних з простою схемою нарахування відсотків.

Індивідуальний варіант завдання прийняти згідно з порядковим номером студента в списку академічної групи (i – передостання цифра порядкового номеру, j – остання цифра порядкового номеру).

Порядок виконання завдання

1. Загальна сума лізингових платежів

$$ЛП = A + ПК + KB + ДП + НДС, \quad (5.7)$$

де $ЛП$ – загальний розмір лізингових платежів, грн.;

A – амортизаційні відрахування по лізинговому майну, грн.;

$ПК$ – платня за використані лізингодавцем кредитні ресурси (у тому випадку, якщо фінансування лізингових операцій здійснюється лізингодавцем за рахунок позикових коштів), грн.;

KB – комісійне винагородження лізингодавцю за надання майна по договору лізингу, грн.;

$ДП$ – платня за додаткові послуги, що були надані лізингодавцем лізингоодержувачу за умовами договору, грн.;

$НДС$ – сума податку на додану вартість, що розраховується відповідно до чинного законодавства, грн.

2. Додатковий ефект (+) або зменшення доходу підприємства (-) у розрахунку на рік від реалізації інноваційного проекту в разі використання для його фінансування лізингових платежів замість кредитних ресурсів банку можна розраховувати як різницю між сумою щорічної платні, яка йде в рахунок погашення кредиту та відсотків по ньому, та алгебраїчною сумою додаткових витрат, що виникають у підприємства, яке використовує альтернативні джерела фінансування проекту, наприклад лізинг.

Питання для самоконтролю

1. Що таке міжнародна передача технологій та в яких формах вона здійснюється?
2. Які є механізми правового захисту міжнародної передачі технологій?
3. У чому полягає державне регулювання передачі технологій?

Література: [4,6,8].

Практичне заняття №6

ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ В СИСТЕМІ МЕД

Мета заняття: аналіз міжнародної торгівлі послугами, визначення її перспективних напрямків та форм, а також головних чинників розвитку світового ринку послуг.

Основні терміни аналітично-практичного блоку

Міжнародне економічне середовище	– International economic environment
Розподіл доходів	– Distribution of incomes
Чисельність населення	– Population
Ринок продажів	– The market of sales
Рейтинг	– Rating
Валовий національний продукт	– Gross national disposable product
Купівельна спроможність	– Purchasing capacity

Завдання 6.1

Італійський автомобільний концерн „Феррарі” планує вихід на міжнародний ринок з додатковим переліком сервісних послуг по обслуговуванню автомобільної продукції власної марки. Досліджуючи показники міжнародного економічного середовища, зокрема характер розподілу доходів та чисельність населення в потенційно привабливих країнах, трьом групам експертів необхідно визначити напрямки руху концерну та оцінити купівельну спроможність населення на окремих національних ринках (Додаток Г, табл. Г.1). Спираючись на отримані результати, експертним групам потрібно обґрунтувати ефективність продажів легкового автомобіля „Феррарі” вартістю більш, ніж 50 тис.дол., у кожній із додатково запропонованих країн міжнародного ринку та виявити потенційних лідерів продажу (Додаток Г, табл. Г.2).

Порядок виконання завдання

1. Ранжирування країн за характером розподілу доходів проводиться за наступною якісною шкалою оцінки:

- 1 бал – найвищий рівень;
- 2 бали – високий рівень;
- 3 бали – середній рівень;
- 4 бали – низький рівень;
- 5 балів – найнижчий рівень

Результати дослідження рекомендується занести в таблицю 6.1.

2. Сукупний ВВП на душу населення занести в таблицю 6.1.

Таблиця 6.1 –Аналіз міжнародного економічного середовища

Найменування країни	ВВП, млрд. дол.	Рейтинг за ВВП (1 ÷ 5 балів)					Кількість населення млн.чол.	ВВП на душу населення
		Найвищий	Високий	Середній	Низький	Найнижчий		
1								
2								
3								
...								
10								

3. Виходячи з отриманих результатів, визначити чи є ринок продажів легкового автомобіля „Феррарі” ефективним у кожній із запропонованих країн (табл.Г.1); виявити країни-лідери продажів, які будуть привабливими для надання додаткового сервісу.

4. За даними розподілу доходів 10 країн (Додаток Г, табл. Г.2) побудувати графічну структуру міжнародного ринку продажів легкового автомобіля „Феррарі”.

Завдання 6.2

Дайте відповіді на тестові запитання, пов’язані з міжнародною сферою послуг:

1. У міжнародному аеропорту мандрівник здав валізу до камери схову. Ця послуга є:

- | | |
|--|--|
| а) торговою, якщо мандрівник перебуває на батьківщині; | в) торговою, якщо мандрівник є нерезидентом; |
| б) неторговою, якщо мандрівник перебуває за кордоном; | г) торговою, якщо мандрівник є резидентом. |

2. Літак України, здійснюючи рейс з України до США, робить дозаправку в Ірландії. В цьому випадку купівля палива вважається для України:

- | | |
|-----------------------------------|---|
| а) імпортом транспортної послуги; | в) імпортом забезпечуючої і допоміжної послуги; |
| б) імпортом товару; | г) усі відповіді правильні. |

3. Експортні послуги – це:
- а) надання послуг іноземцям;
 - б) надання послуг резидентам;
 - в) отримання послуг від іноземців;
 - г) усі відповіді правильні.

4. Транспортні, комп'ютерні та інформаційні послуги вимагають:
- а) нерухомості виробника та споживача;
 - б) мобільності виробника та нерухомості споживача;
 - в) мобільності споживача та нерухомості виробника;
 - г) усі відповіді правильні.

5. Пасажирські перевезення включають:
- а) перевезення нерезидентів транспортними компаніями-резидентами всередині своєї країни;
 - б) перевезення нерезидентів перевізниками-резидентами;
 - в) перевезення нерезидентів перевізниками-резидентами і резидентів перевізниками-нерезидентами.

6. Екскурсант – це:
- а) мандрівник, який перебуває у країні менше 24 годин;
 - б) мандрівник, який не провів у країні перебування жодної ночі;
 - в) мандрівник, який перебуває в країні менше 36 годин;
 - г) усі відповіді правильні.

7. Вантажні перевезення включають:
- а) доставку експортного або імпортного товару, завантаження та розвантаження, які не надаються перевізником;
 - б) доставку експортного або імпортного товару, завантаження та розвантаження, які надаються перевізником;
 - в) доставку експортного або імпортного товару;
 - г) усі відповіді правильні.

8. Турист – це:
- а) мандрівник, який провів у країні перебування хоча б 1 добу;
 - б) мандрівник, який провів у країні перебування хоча б 1 ніч;
 - в) людина, яка перебуває менше року в країні, де вона не є резидентом, якщо вона не є співробітником урядової установи іншої країни або членом його родини і не працює на резидента;
 - г) усі відповіді правильні.

9. Оренда перевізника з екіпажем включає:

- | | |
|---|---|
| а) здачу резидентом нерезиденту і нерезидентом резиденту транспортних засобів на обмежений час для здійснення перевезень; | в) доставку експортного або імпортного товару, завантаження та розвантаження, які надаються перевізником. |
| б) оренду перевізника без екіпажу та фінансовий лізинг; | |

10. До міжнародних транспортних послуг належать:

- | | |
|--|--|
| а) пасажирські та вантажні перевезення, оренда перевізника з екіпажем, оренда перевізника без екіпажу, забезпечуючі або допоміжні послуги; | в) пасажирські та вантажні перевезення, оренда перевізника з екіпажем, забезпечуючі або допоміжні послуги. |
| б) пасажирські та вантажні перевезення, оренда перевізника з екіпажем, забезпечуючі або допоміжні послуги, ремонт транспортних засобів; | |

Питання для самоконтролю

1. Визначте головні стримуючі фактори розвитку сфери послуг в Україні.
2. Назвіть основні конкурентні переваги України у сфері послуг.
3. Наведіть приклади розвитку експорту послуг різних країн світу.

Література: [2,3,6,8].

Практичне заняття №7

ФОРМУВАННЯ ІМПОРТНОЇ ЦІНИ КОНТРАКТУ

Мета заняття: набуття практичних навичок розрахунку імпоротної ціни контракту на умовах поставки Інкотермс FCA, CIF, та ДДР.

Основні терміни аналітично-практичного блоку

Контракт	– Contract
Імпортна ціна контракту	– Import price of the contract
Митна вартість товару	– Customs cost of the goods
Митні збори	– Customs charges

Завдання 7.1

Ви - менеджер з організації міжнародних зв'язків.

Ваше підприємство уклало контракт з німецькою фірмою про експортування в Україну пива на умовах поставки FCA «франко-вагон».

Вам як менеджеру згідно з індивідуальним варіантом (Додаток Д, табл.Д.1) необхідно розрахувати імпортну ціну контракту, причому окремо виділити ціну на умовах поставки FCA.

За результатом розрахунків прийняти управлінське рішення.

Порядок виконання завдання

1. Загальна вартість товару

$$C_{omt} = C_{од} \cdot Q_m, \quad (7.1)$$

де $C_{од}$ – ціна одиниці товару;

Q_m – загальна кількість товару.

2. Ціна товару на умовах EXW

$$C_{EXW} = C_{omt} \cdot \frac{100}{100}. \quad (7.2)$$

3. Вартість завантаження товару в вагон ($C_{зав}$), витрати на транспортування товару ($C_{тр}$), розвантаження товару ($C_{роз}$), його складування ($C_{скл}$), експортне мито (M_e)

$$C_{зав}(C_{тр}; C_{роз}; C_{скл}; M_e) = Ц_{онт} \cdot \frac{S_{зав}(S_{тр}, S_{роз}, S_{скл}, S_e)}{100}, \quad (7.3)$$

де $C_{зав}$, $C_{тр}$, $C_{роз}$, $C_{скл}$, M_e – відповідно витрати на завантаження товару, його транспортування, розвантаження, складування та експортне мито;

$S_{зав}$, $S_{тр}$, $S_{роз}$, $S_{скл}$, S_e – відповідно ставки на завантаження товару, його транспортування, розвантаження, складування та ставка експортного мита, %

4. Митна вартість товарів (B), без урахування митних зборів та ставок

$$B = Ц_{онт} + C_{тр} + C_{стп}. \quad (7.4)$$

5. Ввізне мито

$$M_e = \frac{B \cdot S_m}{100}, \quad (7.5)$$

де S_m – ставка ввізного мита, %.

6. Акцизний збір

$$A_3 = \frac{(B + M_3 + M_e) \cdot S_a}{100}, \quad (7.6)$$

де B – митна вартість товару;

M_3 – митні збори;

M_e – ввізне мито;

S_a – ставка акцизного збору, %.

7. Загальна митна вартість товару разом зі зборами та ввізним митом

$$B_{заг} = B + M_e + A_3 + M_3, \quad (7.7)$$

де B – митна вартість товару;

M_e – ввізне мито;

A_3 – акцизний збір;

M_3 – митні збори.

8. Податок на додану вартість

$$ПДВ = \frac{B_{заг} \cdot S_{ПДВ}}{100}, \quad (7.8)$$

де $B_{заг}$ – загальна митна вартість товару;

$S_{пов}$ – ставка податку на додану вартість.

9. Визначити загальну суму митних зборів, ввізного мита та податку на додану вартість

$$M_{заг} = M_з + M_е + П_{пов} . \quad (7.9)$$

10. Визначити вартість товару на умовах FCA

$$Ц_{FCA} = Ц_{ExW} + C_{заг} , \quad (7.10)$$

11. Визначити імпорتنу ціну товару на умовах поставки FCA

$$Ц_{имп}^{FCA} = Ц_{ExW} + M_е + C_{тр} + C_{роз} + C_{скл} + C_{стп} + M_{заг} \quad (3.11)$$

Завдання 7.2

Ви – менеджер з організації міжнародних зв'язків.

Ваше підприємство уклало контракт із сінгапурською фірмою про експортування в Україну принтерів моделі «Ніндаї-920» на умовах поставки CIF (вартість, страхування, фрахтування).

Вам як менеджеру згідно з індивідуальним варіантом (Додаток Д, табл.Д.2) необхідно розрахувати імпорتنу ціну контракту, причому окремо виділити ціну на умовах поставки CIF та загальну імпорتنу ціну.

За результатами розрахунків прийняти управлінське рішення.

Порядок виконання завдання

1. Визначити загальну вартість товару за формулою (7.1).
2. Визначити ціну товару на умовах EXW за формулою (7.2).
3. Визначити вартість складування товару, його транспортування, страхування та експортне мито за формулою (7.3).
4. Визначити митну вартість без урахування митних зборів та ставок за формулою (7.4).
5. Визначити ввізне мито за формулою (7.5).
6. Визначити акцизний за формулою (7.6).
7. Визначити загальну митну вартість товару разом зі зборами та ввізним митом за формулою (7.7).
8. Визначити податок на додану вартість за формулою (7.8).
9. Визначити загальну суму митних зборів, ввізного мита та податку на додану вартість за формулою (7.9).
10. Визначити ціну товару на умовах CIF

$$C_{CIF} = C_{ExW} + C_{mp} + C_{cnp} . \quad (7.12)$$

11. Визначити імпорتنу ціну товару на умовах поставки CIF

$$C_{имп}^{CIF} = C_{CIF} + C_{скл} + M_e + M_{заг} \quad (7.13)$$

Завдання 7.3

Ви – менеджер з організації міжнародних зв'язків.

Ваше підприємство уклало контракт з італійською фірмою про експортування в Україну тканин на умовах поставки ДДР.

Вам як менеджеру згідно з індивідуальним варіантом (Додаток Д, табл.Д.3) необхідно розрахувати імпорتنу ціну контракту, причому окремо виділити ціну на умовах поставки ДДР та загальну імпорتنу ціну.

За результатами розрахунків прийняти управлінське рішення.

Порядок виконання завдання

1. Визначити загальну вартість товару за формулою (7.1).
2. Визначити ціну товару на умовах EXW за формулою (7.2).
3. Визначити вартість складування товару, його транспортування, страхування та експортне мито за формулою (7.3).
4. Визначити митну вартість без урахування митних зборів та ставок за формулою (7.4).
5. Визначити ввізне мито за формулою (7.5).
6. Визначити акцизний за формулою (7.6).
7. Визначити загальну митну вартість товару разом зі зборами та ввізним митом за формулою (7.7).
8. Визначити податок на додану вартість за формулою (7.8).
9. Визначити загальну суму митних зборів, ввізного мита та податку на додану вартість за формулою (7.9).
10. Визначити вартість товару на умовах ДДР за формулою

$$C_{ДДР} = C_{онт} + C_{mp} + C_{cnp} . \quad (7.14)$$

11. Визначити імпорتنу ціну товару на умовах поставки ДДР

$$C_{имп}^{ДДР} = C_{ДДР} + C_{уст} + C_{ек} + M_з + M_в + A_з + ПДВ , \quad (7.15)$$

де $C_{уст}$ – витрати на устаткування в вагоні;

$C_{ек}$ – витрати експедитора;

M_3 – митні збори;

M_6 – ввізне мито;

A_3 – акцизний збір;

ПДВ – податок на додану вартість.

Питання для самоконтролю

1. Які умови поставок товарів згідно з Інкотермс вам відомі?
2. Які принципи визначення імпортової та експортної ціни контракту?
3. Визначте головні ознаки зовнішньоекономічного контракту.

Література: [2,3,6,8].

Практичне заняття №8

УКЛАДАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ УГОД

Мета заняття: набуття практичних навичок укладання зовнішньоекономічних угод

Основні терміни аналітично-практичного блоку

Контракт	– Contract
Преамбула	– Preamble
Предмет контракту	– Subject of the contract
Ціна контракту	– Price of the contract
Якість товару	– Quality of the goods
Термін поставки	– Term of delivery
Умови платежу	– Terms of payment

Завдання 8.1

Фірма «Алекс» бажає укласти зовнішньоекономічну угоду на ввіз електронної апаратури та побутової техніки з Південної Кореї. У зв'язку з цим необхідно укласти контракт на ввіз імпортованих товарів, перелік яких представлено додаток Ж.

Порядок виконання завдання

Контракт №

Місце підписання

Дата підписання

Преамбула

У преамбулі вказують найменування сторін, які уклали контракт. Формулювання преамбули, як правило, універсальне, але в конкретних умовах можливі доповнення.

Предмет контракту

Предметом є товари або послуги, які Продавець (Постачальник) зобов'язаний передати своєму контрагенту (Покупцю, Замовнику) у зазначеному місці.

Ціна та загальна вартість контракту

Ціна та загальна вартість контракту повинні бути чітко визначені в контракті. Тут обов'язково необхідно вказати валюту ціни контракту.

Якість товару або послуги

Якість товару або послуг, які реалізують згідно з контрактом, описують за умов, згідно з якими вона повинна відповідати вимогам стандартів, що діють в країні виробника, або вимогам, що містяться в специфікації якості, яка вказується в додатку до контракту, що є невід'ємною частиною контракту, та підтверджують сертифікатом якості, який видається Продавцем або заводом-виготовлювачем.

Пакування та маркування

Пакування товару повинно забезпечити його збереження під час транспортування з урахуванням можливих його перевантажень. У контракті вказують спосіб маркування та безпосередньо маркування на кожне вантажне місце.

Термін поставки

Термін поставки визначають в контракті конкретно, вказуючи дату поставки.

Здача-приймання товару

У цій статті вказують, що товар здано Продавцем та прийнято Покупцем згідно з кількістю, вагою, якістю товару.

Повідомлення про відвантаження

У цій статті визначають спосіб повідомлення Покупця про відвантаження товару (телефоном, телефаксом та ін.) та термін, за який повинно бути здійснене повідомлення. Тут також вказують документацію на відвантаження.

Умови платежу

У цій статті контракту вказують валюту, якою буде платити Покупець, та фінансові умови:

- 1) документальні: акредитив, інкасо;
- 2) без документальні: банківський чек, банківський переказ.

Рекламації, санкції

У цій статті оговорюються випадки пред'явлення претензій на кількість та якість товару, а також штрафи, їх розміри. предметом претензій та штрафів можуть бути: несвоєчасне повідомлення про відвантаження товарів, несвоєчасний та поза строковий платіж або поза строкова поставка товару.

Форс-мажор

Як правило, формулювання форс-мажорних обставин необхідно наводити в контракті, оскільки юрисдикція обох сторін може по-різному інтерпретувати форс-мажор.

Арбітраж

У цій статті обумовлюють, що сторони, які уклали контракт, вживатимуть усіх заходів, щоб вирішити суперечки та розбіжність поглядів, які можуть виникнути під час виконання контракту, мирним шляхом. Тут бажано вказати також, що у випадку, якщо між сторонами не буде досягнуто взаємо домовленості, то суперечливі питання необхідно вирішувати в арбітражному суді.

Інші умови

До цієї статті включають примітки про зміни та доповнення контракту, про передачу прав та обов'язків згідно з контрактом третій стороні. про попередні домовленості, переписку та документи, які передували підписанню контракту.

Підсумкове формулювання

Як правило, тут вказують, якою мовою та у скількох екземплярах розроблено контракт, з поясненням, що всі екземпляри мають однакову юридичну силу, а також з якого моменту контракт вступає в силу.

Юридичні адреси та підписи сторін

Питання для самоконтролю

1. Яким чином здійснюється облік та реєстрація зовнішньоекономічних договорів?
2. Що визначає предмет договору міжнародної купівлі-продажу товарів?
3. Якими правовими засобами забезпечується належне виконання зобов'язань за договорами міжнародної купівлі-продажу товарів?

Література: [5,6,7,8,9].

Практичне заняття №9

ЕФЕКТИВНІСТЬ МЕД ПІДПРИЄМСТВА

Мета заняття: ознайомлення з методикою факторного аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Основні терміни аналітично-практичного блоку

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства	– International economic activities of the enterprise
Ефективність	– Effectivness
Факторний аналіз	– Factorial analysis
Експортні операції	– Export operations
Імпортні операції	– Import operations

Завдання 9.1

Основний напрямок діяльності українського підприємства „Bordo” виготовлення лаків, фарб, розчинників, оліф для побутових та виробничих потреб. 50 % готової продукції фірми експортується в Росію, Білорусь, Польщу, Чехію, Болгарію. Сировина для виготовлення продукції багатонаменклатурна: 80% імпортують до України переважно з Росії, окремі компоненти ввозять з Німеччини.

У підприємства є можливість отримання комерційного кредиту на IV квартал 2006р. та IV квартал 2007р. на 90 днів при експортуванні продукції. Оплата здійснюється в кінці кожного періоду, який складає 22 календарні дні. Протягом першого періоду заборгованість покривається на 40%, протягом другого – на 30%, протягом третього – на 20% і протягом останнього – на 10%. Відсоток за кредит становить 1% від суми заборгованості за кожний період відстрочки платежів.

Необхідно вивчити особливості зовнішньоекономічної діяльності лакофарбового підприємства „Bordo” та, ґрунтуючись на отриманих показниках експортно-імпортової діяльності, зробити висновок щодо загальної ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємства за звітний період (IV квартал 2006р. – IV квартал 2007р.). Побудувати загальний вигляд факторної моделі показників зовнішньоекономічної діяльності, згідно з рис.9.1.

Загальна оцінка ефективності здійснюється на основі квартальних звітів періодів 2006-2007рр., основні показники експортно-імпортової операцій наведені в табл.9.1.

Індивідуальний варіант завдання прийняти згідно з порядковим номером студента в списку академічної групи (i – передостання цифра порядкового номеру, j – остання цифра порядкового номеру).

Таблиця 9.1 – Показники аналізу ефективності ЗЕД ТОВ „Bordo” протягом IV кварталу 2006-2007 рр.

№ п/п	Показники експортно-імпоротної діяльності	Звітний період	
		IV квартал 2006	IV квартал 2007
1	Контрактна вартість імпоротної сировини, тис.грн.	$14000 + 10 \cdot (i + j)$	$12000 + 10 \cdot (i + j)$
2	Акцизні збори, тис.грн.	$30 + j$	$30 + j$
3	Мито і митні збори, тис.грн.	$65 + i$	$70 + i$
4	Транспортні витрати, тис.грн.	$950 + (2 \cdot i + 3 \cdot j)$	$1100 + (2 \cdot i + 3 \cdot j)$
5	Вантажно-розвантажувальні витрати, тис.грн.	$500 + 10 \cdot j$	$500 + 10 \cdot j$
6	Складські витрати, тис.грн.	$250 + 20 \cdot i$	$100 + 20 \cdot i$
7	Експедиторські витрати, тис.грн.	$240 + 20 \cdot i$	$160 + 20 \cdot i$
8	Страхові витрати, тис.грн.	$60 + i$	$40 + i$
9	Інші витрати на ЗЕД, тис.грн.	$50 + i$	$100 + i$
10	Виробнича собівартість продукції, тис.грн.	$45000 + 10 \cdot (i + j)$	$40000 + 10 \cdot (i + j)$
11	Позавиробничі витрати, тис.грн.	$5000 + 10 \cdot (i + j)$	$5000 + 10 \cdot (i + j)$
12	Ціна імпорту, тис.грн/т	$10 + j$	$10 + j$
13	Кількість імпорту, т	$2200 + 20 \cdot i$	$2000 + 20 \cdot i$
14	Коефіцієнт кредитного впливу, частки од.	1,0222	1,0222
15	Експортна виручка за умов надання комерційного кредиту, тис.грн.	$51108,3 + 20 \cdot (i + j)$	$53152,5 + 20 \cdot (i + j)$

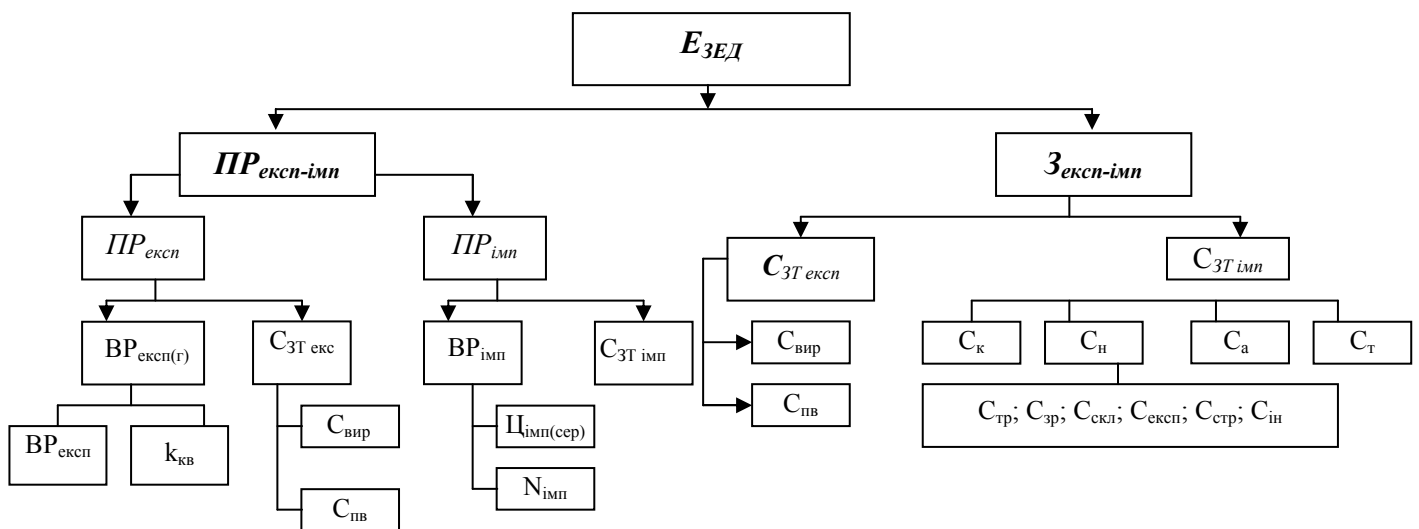


Рисунок 9.1 – Факторна модель показників ЗЕД підприємства

Порядок виконання завдання

1. Для розрахунку моделі рекомендовано розрахувати показники за формулами (9.1) – (9.10) і заповнити табл.9.2.

Таблиця 9.2 – Показники аналізу ефективності ЗЕД ТОВ „Bordo”

Показник	Індекс	Од. виміру	Величина		Відхилення	
			Аналізована	Базова	Аналізована	Базова
Ефективність ЗЕД	$E_{ЗЕД}$	%				
Прибуток від експортно-імпортних операцій	$P_{екс-імп}$	тис.грн.				
Експортно-імпортні витрати	$B_{екс-імп}$	тис.грн.				
Прибуток від експорту	$P_{екс}$	тис.грн.				
Прибуток від імпорту	$P_{імп}$	тис.грн.				
Витрати на експорт	$C_{ЗТексп}$	тис.грн.				
Витрати на імпорт	$C_{ЗТімп}$	тис.грн.				
Виручка від експорту за готівку	$BP_{екс(г)}$	тис.грн.				
Виручка від імпорту	$BP_{імп}$	тис.грн.				
Коефіцієнт кредитного впливу	$k_{кв}$	част.од.				
Виручка від експорту за умов надання комерційного кредиту	$BP_{екс(к)}$	тис.грн.				
Виробнича собівартість	$C_{вир}$	тис.грн.				
Позавиробничі витрати	$C_{пв}$	тис.грн.				
Середня ціна імпорту	$\bar{C}_{імп}$	тис.грн.				
Кількість імпорту	$N_{імп}$	т				
Контрактна вартість сировини	$C_{к}$	тис.грн.				
Накладні витрати	$C_{н}$	тис.грн.				
Акцизні збори	$C_{а}$	тис.грн.				
Мито і митні збори	$C_{м}$	тис.грн.				
Транспортні витрати за базисом постачання	$C_{т}$	тис.грн.				
Вантажно-розвантажувальні витрати	$C_{зр}$	тис.грн.				
Складські витрати	$C_{скл}$	тис.грн.				
Експедиторські витрати	$C_{експ}$	тис.грн.				
Страхові витрати	$C_{стр}$	тис.грн.				
Інші витрати	$C_{ін}$	тис.грн.				

2. Критерій ефективності зовнішньоекономічної діяльності

$$E_{зЕД} = \frac{\Pi_{ЕКС-ІМП}}{B_{ЕКС-ІМП}}. \quad (9.1)$$

3. Прибуток від експортно-імпорتنих операцій

$$\Pi_{екс-імп} = \Pi_{екс} + \Pi_{імп}. \quad (9.2)$$

4. Експортно-імпорتنі витрати

$$B_{екс-імп} = C_{зТекс} + C_{зТімп}, \quad (9.3)$$

5. Прибуток від експорту

$$\Pi_{екс} = BP_{екс(z)} - C_{зТекс}. \quad (9.4)$$

6. Прибуток від імпорту

$$\Pi_{імп} = BP_{імп} - C_{зТімп}. \quad (9.5)$$

7. Витрати на експорт

$$C_{зТексп} = C_{вир} + C_{пв}. \quad (9.6)$$

8. Виручка від імпорту

$$BP_{імп} = \bar{Ц}_{імп} \cdot N_{імп}. \quad (9.7)$$

9. Виручка від експорту за готівку

$$BP_{екс(z)} = \frac{BP_{екс(k)}}{k_{кв}}. \quad (9.8)$$

10. Витрати на імпорт

$$C_{зТімп} = C_k + C_n + C_a + C_m. \quad (9.9)$$

11. Накладні витрати

$$C_n = C_z + C_{зр} + C_{скл} + C_{експ} + C_{стр} + C_{ін}. \quad (9.10)$$

Питання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства?
2. Назвіть основні напрямки здійснення зовнішньоекономічної політики в Україні.
3. Які засоби регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств існують і яким чином їх класифікують?

Література: [2,3,6,8].

Таблиця А.1 – **Значимість регіонів світу для визначення рейтингу престижності виставки**

Регіон	Орієнтований рейтинг
Європа	10
Північна Америка	9
Південно-Східна Азія	6
Близький Схід	5
Африка	5
Південна Америка	5
Австралія	4

Таблиця А.2 – **Значимість країн світового співтовариства для визначення рейтингу міжнародної виставки**

Характеристика розвитку економіки країни	Назва країни	Орієнтований рейтинг
Найвищий рівень	США	100
	Японія	100
Високий рівень	Великобританія	90
	Німеччина	80
	Франція	80
	Швейцарія	80
Середній рівень	Італія	70
	Іспанія	60
	Швеція	60
	Тайвань	60
Низький рівень	Чехія	40
	Польща	30
	Країни Балтії	20
Найнижчий рівень	Росія	10
	Україна	10

Таблиця Б.1 – Загальні рейтинги виставок, в яких приймав участь ХНАДУ

<i>j</i>	<i>i</i>		
	0	1	2
0	$R_1 = 0,04$	$R_1 = 0,03$	$R_1 = 0,035$
	$R_2 = 0,02$	$R_2 = 0,01$	$R_2 = 0,017$
	$R_3 = 0,006$	$R_3 = 0,006$	$R_3 = 0,005$
	$R_4 = 0,002$	$R_4 = 0,001$	$R_4 = 0,003$
		$R_5 = 0,04$	$R_5 = 0,04$
		$R_6 = 0,002$	$R_6 = 0,002$
			$R_7 = 0,01$
			$R_8 = 0,007$
1	$R_1 = 0,04$	$R_1 = 0,05$	$R_1 = 0,035$
	$R_2 = 0,01$	$R_2 = 0,03$	$R_2 = 0,017$
	$R_3 = 0,02$	$R_3 = 0,008$	$R_3 = 0,02$
	$R_4 = 0,003$	$R_4 = 0,025$	$R_4 = 0,015$
	$R_5 = 0,045$	$R_5 = 0,04$	$R_5 = 0,04$
		$R_6 = 0,002$	$R_6 = 0,002$
		$R_7 = 0,01$	$R_7 = 0,04$
			$R_8 = 0,007$
$R_9 = 0,009$			
2	$R_1 = 0,01$	$R_1 = 0,05$	$R_1 = 0,03$
	$R_2 = 0,03$	$R_2 = 0,004$	$R_2 = 0,012$
	$R_3 = 0,04$	$R_3 = 0,006$	$R_3 = 0,09$
	$R_4 = 0,025$	$R_4 = 0,02$	$R_4 = 0,015$
	$R_5 = 0,0015$	$R_5 = 0,04$	$R_5 = 0,0016$
	$R_6 = 0,002$	$R_6 = 0,002$	$R_6 = 0,002$
		$R_7 = 0,003$	$R_7 = 0,04$
		$R_8 = 0,007$	$R_8 = 0,007$
			$R_9 = 0,07$
	$R_{10} = 0,006$		
3	$R_1 = 0,02$	$R_1 = 0,03$	$R_1 = 0,016$
	$R_2 = 0,001$	$R_2 = 0,06$	$R_2 = 0,012$
	$R_3 = 0,04$	$R_3 = 0,019$	$R_3 = 0,007$
	$R_4 = 0,02$	$R_4 = 0,015$	$R_4 = 0,004$
	$R_5 = 0,04$	$R_5 = 0,07$	$R_5 = 0,0016$
	$R_6 = 0,01$	$R_6 = 0,002$	$R_6 = 0,002$
		$R_7 = 0,019$	$R_7 = 0,0035$

Продовження табл. Б.1

3	$R_7 = 0,025$	$R_8 = 0,06$	$R_8 = 0,007$
		$R_9 = 0,07$	$R_9 = 0,005$
			$R_{10} = 0,06$
			$R_{11} = 0,015$
4	$R_1 = 0,03$	$R_1 = 0,03$	$R_1 = 0,03$
	$R_2 = 0,012$	$R_2 = 0,012$	$R_2 = 0,012$
	$R_3 = 0,09$	$R_3 = 0,09$	$R_3 = 0,09$
	$R_4 = 0,015$	$R_4 = 0,015$	$R_4 = 0,015$
	$R_5 = 0,0016$	$R_5 = 0,0016$	$R_5 = 0,0016$
	$R_6 = 0,002$	$R_6 = 0,002$	$R_6 = 0,002$
	$R_7 = 0,04$	$R_7 = 0,04$	$R_7 = 0,04$
	$R_8 = 0,007$	$R_8 = 0,007$	$R_8 = 0,007$
		$R_9 = 0,07$	$R_9 = 0,07$
		$R_{10} = 0,006$	$R_{10} = 0,006$
			$R_{11} = 0,015$
	$R_{12} = 0,004$		
5	$R_1 = 0,03$	$R_1 = 0,03$	$R_1 = 0,03$
	$R_2 = 0,012$	$R_2 = 0,012$	$R_2 = 0,012$
	$R_3 = 0,09$	$R_3 = 0,09$	$R_3 = 0,09$
	$R_4 = 0,015$	$R_4 = 0,015$	$R_4 = 0,015$
	$R_5 = 0,0016$	$R_5 = 0,0016$	$R_5 = 0,0016$
	$R_6 = 0,002$	$R_6 = 0,002$	$R_6 = 0,002$
	$R_7 = 0,04$	$R_7 = 0,04$	$R_7 = 0,04$
	$R_8 = 0,007$	$R_8 = 0,007$	$R_8 = 0,007$
	$R_9 = 0,07$	$R_9 = 0,07$	$R_9 = 0,07$
		$R_{10} = 0,006$	$R_{10} = 0,006$
		$R_{11} = 0,015$	$R_{11} = 0,015$
			$R_{12} = 0,004$
			$R_{13} = 0,016$
6	$R_1 = 0,03$	$R_1 = 0,03$	$R_1 = 0,03$
	$R_2 = 0,012$	$R_2 = 0,012$	$R_2 = 0,012$
	$R_3 = 0,09$	$R_3 = 0,09$	$R_3 = 0,09$
	$R_4 = 0,015$	$R_4 = 0,015$	$R_4 = 0,015$
	$R_5 = 0,0016$	$R_5 = 0,0016$	$R_5 = 0,0016$
	$R_6 = 0,002$	$R_6 = 0,002$	$R_6 = 0,002$

Продовження табл. Б.1

6	$R_7 = 0,04$	$R_7 = 0,04$	$R_7 = 0,04$	
	$R_8 = 0,007$	$R_8 = 0,007$	$R_8 = 0,007$	
	$R_9 = 0,07$	$R_9 = 0,07$	$R_9 = 0,07$	
	$R_{10} = 0,006$	$R_{10} = 0,006$	$R_{10} = 0,006$	$R_{10} = 0,006$
		$R_{11} = 0,015$	$R_{11} = 0,015$	$R_{11} = 0,015$
		$R_{12} = 0,004$	$R_{12} = 0,004$	$R_{12} = 0,004$
			$R_{13} = 0,016$	$R_{13} = 0,016$
$R_{14} = 0,08$	$R_{14} = 0,08$	$R_{14} = 0,08$		
7	$R_1 = 0,03$	$R_1 = 0,03$	$R_1 = 0,03$	
	$R_2 = 0,012$	$R_2 = 0,012$	$R_2 = 0,012$	
	$R_3 = 0,09$	$R_3 = 0,09$	$R_3 = 0,09$	
	$R_4 = 0,015$	$R_4 = 0,015$	$R_4 = 0,015$	
	$R_5 = 0,0016$	$R_5 = 0,0016$	$R_5 = 0,0016$	
	$R_6 = 0,002$	$R_6 = 0,002$	$R_6 = 0,002$	
	$R_7 = 0,04$	$R_7 = 0,04$	$R_7 = 0,04$	
	$R_8 = 0,007$	$R_8 = 0,007$	$R_8 = 0,007$	
	$R_9 = 0,07$	$R_9 = 0,07$	$R_9 = 0,07$	
	$R_{10} = 0,006$	$R_{10} = 0,006$	$R_{10} = 0,006$	
	$R_{11} = 0,015$	$R_{11} = 0,015$	$R_{11} = 0,015$	$R_{11} = 0,015$
		$R_{12} = 0,004$	$R_{12} = 0,004$	$R_{12} = 0,004$
		$R_{13} = 0,016$	$R_{13} = 0,016$	$R_{13} = 0,016$
			$R_{14} = 0,08$	$R_{14} = 0,08$
			$R_{15} = 0,01$	$R_{15} = 0,01$
8	$R_1 = 0,03$	$R_1 = 0,03$	$R_1 = 0,03$	
	$R_2 = 0,012$	$R_2 = 0,012$	$R_2 = 0,012$	
	$R_3 = 0,09$	$R_3 = 0,09$	$R_3 = 0,09$	
	$R_4 = 0,015$	$R_4 = 0,015$	$R_4 = 0,015$	
	$R_5 = 0,0016$	$R_5 = 0,0016$	$R_5 = 0,0016$	
	$R_6 = 0,002$	$R_6 = 0,002$	$R_6 = 0,002$	
	$R_7 = 0,04$	$R_7 = 0,04$	$R_7 = 0,04$	
	$R_8 = 0,007$	$R_8 = 0,007$	$R_8 = 0,007$	
	$R_9 = 0,07$	$R_9 = 0,07$	$R_9 = 0,07$	
	$R_{10} = 0,006$	$R_{10} = 0,006$	$R_{10} = 0,006$	
	$R_{11} = 0,015$	$R_{11} = 0,015$	$R_{11} = 0,015$	
	$R_{12} = 0,004$	$R_{12} = 0,004$	$R_{12} = 0,004$	
		$R_{13} = 0,016$	$R_{13} = 0,016$	

Продовження табл. Б.1

8		$R_{14} = 0,08$	$R_{14} = 0,08$	
			$R_{15} = 0,01$	
			$R_{16} = 0,006$	
9	$R_1 = 0,03$	$R_1 = 0,03$	$R_1 = 0,03$	
	$R_2 = 0,012$	$R_2 = 0,012$	$R_2 = 0,012$	
	$R_3 = 0,09$	$R_3 = 0,09$	$R_3 = 0,09$	
	$R_4 = 0,015$	$R_4 = 0,015$	$R_4 = 0,015$	
	$R_5 = 0,0016$	$R_5 = 0,0016$	$R_5 = 0,0016$	
	$R_6 = 0,002$	$R_6 = 0,002$	$R_6 = 0,002$	
	$R_7 = 0,04$	$R_7 = 0,04$	$R_7 = 0,04$	
	$R_8 = 0,007$	$R_8 = 0,007$	$R_8 = 0,007$	
	$R_9 = 0,07$	$R_9 = 0,07$	$R_9 = 0,07$	
	$R_{10} = 0,006$	$R_{10} = 0,006$	$R_{10} = 0,006$	
	$R_{11} = 0,015$	$R_{11} = 0,015$	$R_{11} = 0,015$	
	$R_{12} = 0,004$	$R_{12} = 0,004$	$R_{12} = 0,004$	
	$R_{13} = 0,016$	$R_{13} = 0,016$	$R_{13} = 0,016$	$R_{13} = 0,016$
			$R_{14} = 0,08$	$R_{14} = 0,08$
		$R_{15} = 0,01$	$R_{15} = 0,01$	
			$R_{16} = 0,006$	
			$R_{17} = 0,03$	

Таблиця В.1 – Вихідні дані до практичного заняття № 3
(завдання 3.1)

Варіанти	Найменування товару	Ціна одиниці товару, дол.	Кількість товару, од	Термін зберігання товару на складі, дні	Транспортні витрати, %	Страхові витрати, %
1	Китайська ваза	30	1000	38	10	5
2	Телевізор	300	3000	42	8	5
3	Швацька машинка	25	2500	54	10	6
4	Люстра	20	1000	60	5	10
5	Автомобіль	20	1000	60	5	10
6	Холодильник	600	300	70	10	10
7	Мікрохвильова піч	300	400	70	10	10
8	Комп'ютер	1000	500	60	15	10
9	Відеокамера	600	500	80	10	10
10	Монітор	500	500	40	10	10
11	Фотоапарат	70	1000	35	5	3
12	Кондиціонер	500	300	40	5	3
13	Пилосос	200	500	38	3	2
14	Кухонний комбайн	200	1000	30	15	5
15	Тостер	20	1000	30	13	5
16	Міксер	30	2000	25	13	8
17	Шуба	600	1000	20	8	10
18	Взуття	150	2000	25	3	10
19	Меблі	600	500	30	15	10
20	Посуд	20	1000	40	10	10
21	Кришталеві вироби	20	1000	50	10	15
22	Телефон	30	1000	60	3	10
23	Годинник	50	2000	55	3	10
24	Касовий апарат	500	500	35	10	10
25	Куртка	400	1000	45	3	5

Таблиця Г.1 – Потенційно привабливі країни для реалізації автомобілів концерну „Феррарі”

№ п/п	Варіант 1			Варіант 2			Варіант 3		
	Країна	ВВП, млрд. дол	Кількість населення, млн. чол.	Країна	ВВП, млрд. дол	Кількість населення, млн. чол.	Країна	ВВП, млрд. дол	Кількість населення, млн. чол.
1	США	10383,1	288,5	Японія	3993,4	127,5	Німеччина	1984,1	82,0
2	Австралія	409,4	19,5	Аргентина	102,0	37,9	Китай	1266,1	1294,4
3	Турція	183,7	68,6	П. Корея	476,7	47,4	Іспанія	653,1	39,9
4	Мексика	637,2	101,8	Індія	510,2	1041,1	Канада	714,3	31,3
5	Бразилія	452,4	174,7	Росія	346,5	143,8	ПАР	104,2	44,2
6	Індонезія	172,9	217,5	Іран	108,2	72,4	Італія	1184,3	57,4
7	Польща	189,0	38,5	Франція	1431,3	59,7	Єгипет	89,9	70,3
8	Об'єднане Королівство	1566,3	59,7	Венесуела	94,3	25,1	Таїланд	126,9	64,3
9	Малайзія	94,9	23,0	Чилі	64,2	15,6	Філіппіни	78,0	78,6
10	Норвегія	190,5	32,6	Ірландія	121,4	36,8	Сінгапур	87,0	31,9

Таблиця Г.2 – Країни-учасниці міжнародного ринку автомобільної продукції концерну „Феррарі”

№ п/п	Варіант 1		Варіант 2		Варіант 3	
	Країна	ВВП, млрд. дол	Країна	ВВП, млрд. дол	Країна	ВВП, млрд. дол
1	США	10308	Китай	5861	Японія	3425
2	Канада	925	ПАР	457	Таїланд	432
3	Австралія	235	Швеція	232	Бельгія	285
4	Аргентина	413	Тайвань	387	Гонконг	183
5	Філіппіни	333	Пакистан	281	Україна	237
6	Росія	1186	Франція	1601	Індія	2800
7	Італія	1525	Турція	445	Греція	199
8	Швейцарія	219	Італія	1525	Іспанія	878
9	Мексика	905	Колумбія	279	Єгипет	253
10	Нідерланди	470	Польща	408	Іран	438

Закінчення таблиці Д.1

Показник	Варіант												
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
1. Ціна одиниці товару, дол.	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4
2. Загальна кількість товару, тис.од.	54	60	61	62	63	64	65	70	68	69	71	73	75
3. Структура витрат в ціні контракту, %													
3.1 Ціна товару на умовах поставки EXW	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
3.2 Вартість навантаження вагону	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,4
3.3 Витрати на транспортування товару до кордону країни-імпортера	18	19	20	14	11	12	13	14	15	16	17	18	19
3.4 Витрати на розвантаження, складування товару на кордоні, додаткові витрати	3	3,1	3,2	3,3	3,4	3,5	2,7	2,9	2,8	2,6	2,4	2,3	2,5
3.5 Страхування вантажу	5	6	7	6	4	4	3	2	2	1	2	3	5
3.6 Витрати на транспортування до місця призначення	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,5	0,4
3.7 Експортні збори мита	14	10	8	9	10	11	12	13	15	10	11	8	7
4. Митні збори, %	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
5. Сума ввізного мита, %	29	28	27	26	25	24	23	22	21	20	24	25	30
6. Акцизний збір (в % від суми митної вартості товару, митних зборів та ввізного мита)	5	5	6	7	8	7	7	5	5	7	8	7	5

Таблиця Д.2 – Вихідні дані до практичного заняття №7 (завдання 7.2)

Показник	Варіант											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Ціна одиниці товару, дол.	180	200	210	190	180	170	160	150	170	160	170	180
2. Загальна кількість товару, тис.од.	1,0	1,5	1,1	1,2	1,0	1,3	1,4	1,5	1,0	1,2	1,3	1,4
3. Структура витрат в ціні контракту, %												
3.1 Ціна товару на умовах поставки EXW	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
3.2 Вартість складування, інші накладні витрати в порту призначення	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3
3.3 Вартість транспортування до місця призначення	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	0,3
4 Страхування	10	11	12	10	10	11	12	7	8	9	10	7
3.5 Експортне мито, експортний збір	9	10	8	7	9	8	7	7	6	7	7	8
4. Митні збори, дол.	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
5. Ввізне мито, (% від митної вартості товару без урахування митних зборів)	25	26	27	24	30	29	27	25	28	30	20	25
6. Акцизний збір (в % від суми митної вартості товару, митних зборів та ввізного мита)	5	5	5	6	7	5	5	5	5	5	5	5

