

Міністерство освіти і науки України

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АВТОМОБІЛЬНО-ДОРОЖНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

до практичних занять
та самостійної роботи студентів
з дисципліни
«Міжнародна торгівля»
для студентів спеціальності
7.03050301 – «Міжнародна економіка»

Затверджено методичною
радою університету
протокол № від

Харків ХНАДУ 2014

Укладачі: Болдовська К.П.
Нікітіна А.В.

Кафедра міжнародної економіки

ВСТУП

Навчальна дисципліна «Міжнародна торгівля» належить до нормативних дисциплін циклу професійної та практичної підготовки спеціалістів галузі знань 0305 – «Економіка та підприємництво» за спеціальністю 7.03050301 – «Міжнародна економіка». Дисципліна має комплексний характер, базується на категоріях, які вивчають такі дисципліни як «Міжнародна економіка», «Макроекономіка», «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства», «Міжнародні фінанси», «Міжнародний маркетинг», «Міжнародна економічна діяльність України», «Митні операції».

Навчальна дисципліна «Міжнародна торгівля» комплексно вивчає сутнісні риси міжнародної торгівлі, важливі теоретичні та практичні аспекти взаємодії сучасних національних економік з приводу руху товарів і послуг, основні тенденції та закономірності, притаманні динамічному розвитку міжнародних торгових відносин.

Метою викладання дисципліни є формування у майбутніх фахівців-економістів системи теоретичних знань, умінь та практичних навичок у галузі міжнародної торгівлі, функціонального наповнення й інструментарію міжнародного обміну товарами і послугами.

Предметом навчальної дисципліни є економічні відносини в галузі міжнародного обміну товарами та послугами.

У результаті вивчення дисципліни у студентів сформуються знання, вміння і навички щодо:

- сутності, особливостей, концепцій, етапів і показників розвитку міжнародної торгівлі;
- форм і методів міжнародного обміну товарами і послугами;
- формування і розвитку системи регулювання міжнародної торгівлі на корпоративному, національному, міжнаціональному, наднаціональному та глобальному рівнях;
- розрахунку й аналізу показників зовнішньої торгівлі країни;
- організації функціонального забезпечення зовнішньоторгівельного процесу на рівні підприємства (платіжні відносини, транспортне обслуговування, митні формальності, отримання необхідних ліцензій, сертифікатів тощо);
- процесу укладання, документального оформлення й організації виконання міжнародних комерційних контрактів;

– нормативно-правового регламентування міжнародних комерційних контрактів і врегулювання міжнародних комерційних спорів.

Викладання курсу передбачає проведення лекцій, практичних (семінарських) та індивідуально-консультативних занять. Певна частина програмного матеріалу має бути засвоєна студентами в процесі самостійної роботи, виконання тестових, розрахунково-аналітичних завдань і розгляду проблемних ситуацій.

ПЛАН ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ ТА ЗАВДАННЯ ДО САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Проведення практичних занять є важливою складовою процесу підготовки майбутніх фахівців, оскільки ставить за мету:

- сприяння глибокому засвоєнню матеріалу, запропонованого в рамках лекційних занять;
- надання студентам можливості обговорити питання дискусійного характеру;
- мотивування студентів до самостійного дослідження проблемних питань курсу з наступним формуванням висновків і власної точки зору.

Практичні заняття проводяться у формі розв'язання ситуаційних вправ і практичних завдань бесіди, дискусій, рецензування й обговорення рефератів і доповідей.

Практичне заняття №1. Тема заняття «ТОРГІВЛЯ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ»

1.1 Мета заняття: ознайомлення студентів з еволюцією наукової думки щодо причин і наслідків міжнародних торговельних відносин, що дасть можливість оцінити об'єктивність існуючих критеріїв періодизації розвитку міжнародної торгівлі.

1.2 План практичного заняття

1. Сутність міжнародної торгівлі.

1.1. Операційний підхід щодо розуміння сутності поняття «міжнародна торгівля».

1.2. Державно-політичний підхід щодо розуміння сутності поняття «міжнародна торгівля».

1.3. Порівняльна характеристика підходів до розуміння сутності міжнародної торгівлі.

2. Концепції міжнародної торгівлі.

2.1. Теорія абсолютних і порівняльних переваг.

2.2. Теорія наділення факторами виробництва.

2.3. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі.

1.3 Завдання до практичного заняття

Завдання 1. Заповніть таблицю 1.1, відтворюючи основні положення теоретичних концепцій міжнародної торгівлі.

Таблиця 1.1 – Основні положення теорій міжнародної торгівлі

Період	Назва концепції	Автор	Основні поняття теорії	Основні положення теорії	Країна
1.	Меркантилізм				
2.	Теорія абсолютних переваг				
3.	Теорія порівняльних переваг				
4.	Теорія Хекшера-Оліна				
5.	Теорія альтернативних витрат (відродження класичної теорії міжнародної торгівлі)				
6.	Теорема Хекшера-Оліна-Самуельсона				
7.	Теорема Столпера-Самуельсона				
8.	Парадокс Леонтьєва				
9.	Теорія перехресного попиту				
10.	Модель технологічного розриву				
11.	Теорія гравітаційного аналізу торгівлі				
12.	Теорія життєвого циклу продукції				
13.	Теорія внутрішньогалузевої торгівлі				
14.	Теорія міжнародної торгівлі на основі економії масштабу та диференціації продукції				
15.	Теорія внутрішньогалузевої торгівлі за умов монополістичної конкуренції				
16.	Теорія конкурентних переваг				

Завдання 2. Припустимо, країни А і Б виробляють тільки два товари – X і Z , рівень витрат на їхнє виробництво характеризується даними, наведеними у таблиці 1.2, а граничні витрати заміщення залишаються незмінними при будь-яких обсягах виробництва.

Визначите:

1. Яка з країн має абсолютну перевагу у виробництві товару X , а яка – у виробництві товару Z ?

2. Яка з країн має порівняльну перевагу у виробництві товару X , а яка – у виробництві товару Z ?

3. Які товари будуть експортувати й імпортувати країни А і Б в умовах вільної торгівлі?

4. В яких межах має встановитися співвідношення світових цін на товар X і товар Z в умовах вільної торгівлі між країнами А і Б?

Таблиця 1.2 – Витрати країн А і Б на випуск одиниці товару X і Z

	Товар X	Товар Z
Країна А	$120 + i + j$	$90 + i + j$
Країна Б	$150 + i + j$	$130 + i + j$

Завдання 3. Українська ферма виробляє пшеницю та молоко, для чого максимально може використати $(800 + i + j)$ год. праці та $(1200 + i + j)$ га землі. Виробництво 1 т молока потребує $(20 + i + j)$ год. праці та використання $(10 + i + j)$ га землі. Виробництво 1 т пшениці потребує $(8 + i + j)$ год. праці та $(16 + i + j)$ га землі.

Визначите:

1. Які фактори виробництва відносно більш інтенсивно використовуються для виробництва пшениці, а які – для молока?

2. Чи може ферма виробити $(90 + i)$ тон молока та $(50 + j)$ тон пшениці одночасно?

Завдання 4. Припустимо, що відомі такі факти про забезпеченість країн А і Б факторами виробництва: у країні А $(200 + i \cdot 10)$ млн. працівників і $(100 + j \cdot 10)$ млн. га землі, а у країні Б – $(300 + i \cdot 10)$ млн. працівників і $(400 + j \cdot 10)$ млн. га землі. При цьому, одиниця товару X вимагає для виробництва $(50 + i)$ год. праці і $(15 + j)$ га землі, а одиниця товару Z – $(5 + i)$ год. праці і $(30 + j)$ га землі. Світові ціни товарів X і Z становлять відповідно $(90 + i)$ і $(40 + j)$ дол. США.

Визначите:

1. Потенційні напрямки торгових потоків між країнами А і Б, базуючись на положеннях теореми Хекшера-Оліна;

2. Максимальну кількість товарів X і Z, яку можуть виготовляти обидві країни з урахуванням їх економічно вигідної спеціалізації;

3. Умови торгівлі для ситуації, якщо країни створять зону вільної торгівлі (співвідношення, в якому можуть обмінюватись товари X і Z один на одного).

1.4 Завдання до самостійної роботи

Завдання 1. В Україні та Польщі при рівних затратах праці на добування, збагачення руди та вугілля продукується за годину роботи:

– в Україні: руди – 150 т, вугілля – 60 т;

– у Польщі: руди – 40 т, вугілля – 85 т.

Дайте відповідь:

1. У виробництві якого товару Україна має абсолютну перевагу?
 2. У виробництві якого товару Польща має абсолютну перевагу?
- Чому?

3. Підрахуйте вигреш від торгівлі для України та Польщі.

Вихідні дані для розрахунку завдання 1 (за варіантами) наведено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Вихідні дані

Вихідні дані для розрахунку завдання 1					Вихідні дані для розрахунку завдання 2					Вихідні дані для розрахунку завдання 3				
Варіант	Україна (руда)	Україна (вугілля)	Польща (руда)	Польща (вугілля)	Варіант	Україна (метал)	Україна (рис)	Грузія (метал)	Грузія (рис)	Варіант	П	З	М	К
1	150	60	40	85	1	5	9	16	6	1	800	1200	50	90
2	155	65	45	90	2	7	11	18	8	2	810	1210	60	100
3	160	70	50	95	3	9	13	20	10	3	820	1220	70	110
4	165	75	55	100	4	11	15	22	12	4	830	1230	80	120
5	170	80	60	105	5	13	17	24	14	5	840	1240	90	130
6	175	85	65	110	6	15	19	26	16	6	850	1250	50	90
7	180	90	70	115	7	17	21	28	18	7	860	1260	60	100
8	185	95	75	120	8	19	23	30	20	8	870	1270	70	110
9	190	100	80	125	9	21	25	32	22	9	880	1280	80	120
10	195	105	85	130	10	23	27	34	24	10	890	1290	90	130
11	200	110	90	135	11	25	29	36	26	11	900	1300	50	90
12	205	115	95	140	12	27	31	38	28	12	910	1310	60	100
13	210	120	100	145	13	29	33	40	30	13	920	1320	70	110
14	215	125	105	150	14	31	35	42	32	14	930	1330	80	120
15	220	130	110	155	15	33	37	44	34	15	940	1340	90	130
16	225	135	115	160	16	35	39	46	36	16	950	1350	50	90
17	230	140	120	165	17	37	41	48	38	17	960	1360	60	100
18	235	145	125	170	18	39	43	50	40	18	970	1370	70	110
19	240	150	130	175	19	41	45	52	42	19	980	1380	80	120
20	245	155	135	180	20	43	47	54	44	20	990	1390	90	130
21	250	160	140	185	21	45	49	56	46	21	1010	1400	50	90
22	255	165	145	190	22	47	51	58	48	22	1020	1410	60	100
23	260	170	150	195	23	49	53	60	50	23	1030	1420	70	110
24	265	175	155	200	24	51	55	62	52	24	1040	1430	80	120
25	270	180	160	205	25	53	57	64	54	25	1050	1440	90	130
26	275	185	165	210	26	55	59	66	56	26	1060	1450	50	90
27	280	190	170	215	27	57	61	68	58	27	1070	1460	60	100
28	285	195	175	220	28	59	63	70	60	28	1080	1470	70	110
29	290	200	180	225	29	61	65	72	62	29	1090	1480	80	120
30	295	205	185	230	30	63	67	74	64	30	1100	1490	90	130

Завдання 2. В Україні та Грузії затрати праці (у годинах) на виробництво металу та рису наведено в таблиці 1.3.

Поясніть, у виробництві якого товару Україна має відносну перевагу і чому. Розрахуйте альтернативну ціну металу, виражену через ціну рису, для України та Грузії, а також в якому інтервалі буде знаходитися ціна рівноваги на метал у випадку розвитку торгівлі між двома країнами.

Завдання 3. Приватне підприємство в Харківській області вирощує кукурудзу і виробляє молоко. Для цього воно максимально може використати визначені (див. таблицю 1.3) години праці (П) та площі землі (З). Вирощування 1 т кукурудзи потребує 40 год. праці та використання 10 га землі. Виробництво 1 т молока потребує 10 год. праці та 20 га землі.

Дайте відповідь:

1. Які фактори виробництва більш інтенсивно використовуються для виробництва кукурудзи? Які для молока?

2. Чи може підприємство виробити 55 т молока (М) та 100 т кукурудзи (К) одночасно?

Завдання 4. Україна виробляє побутові електричні холодильники, які є відносно трудомістким товаром: вони потребують для виробництва 35 год. праці та 3 га землі і продаються за 2 500 грн. кожний. Кукурудза, яку вирощує Молдова – товар, що потребує значно більших витрат землі.

На виробництво 1 т кукурудзи необхідно 12 год. праці та 3 га землі, при цьому 1 т кукурудзи можна продати за 200 грн.

1. Якщо в Україні 21 млн. працівників і 60 млн. га землі, а в Молдові 2,1 млн. працівників і 5 млн. га землі, то в якому співвідношенні здійснюватиметься торгівля цими товарами між Україною та Молдовою?

2. Чому спеціалізація в реальній торгівлі може бути зовсім іншою, ніж впливає з теорії співвідношення факторів виробництва?

1.5 Методичні вказівки до виконання завдань

Міжнародна торгівля як обмін товарами і послугами є не тільки зовнішньою ознакою існування світового ринку, але й матеріальною основою міжнародних економічних відносин, що забезпечує зростаючу інтеграцію світового господарства. У сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю, яка до

того ж є складною соціально-економічною категорією, яку можна розглядати з двох позицій – операційної та державно-політичної. З операційної точки зору міжнародна торгівля є процесом безпосереднього обміну товарами та послугами між господарюючими суб'єктами різних держав, державами та міжнародними організаціями. При цьому предметом міжнародної торгівлі, як сфери знань є організація виконання експортно-імпоротної операції, а об'єктом – будь-яка операція з експорту чи імпорту. З державно-політичної точки зору міжнародну торгівлю можна розглядати як особливий тип суспільних відносин, які виникають у світовій системі господарства в процесі і з причини обміну товарами та послугами між державами, кожна з яких має власну зовнішню і зовнішньоторговельну політику.

Основою зовнішньоторговельної політики кожної держави завжди була концепція міжнародної торгівлі як спроба теоретичного осмислення та пояснення причин міжнародного товарного обміну, його динаміки, структури, ефективності та перспектив розвитку. На сьогодні основне завдання, яке постає перед розробниками теорій міжнародної торгівлі, переміщується з площини пояснення поточної або колишньої ситуації у бік перспективності такої концепції щодо можливостей прогнозування. На цей час усі теоретичні концепції міжнародної торгівлі співіснують, пояснюючи той чи інший її сегмент.

Згідно теорії абсолютних переваг, країни експортують ті товари, у виробництві яких мають абсолютну перевагу, й імпортують ті, у виробництві яких абсолютну перевагу мають їх торгові партнери.

Країна має абсолютну перевагу, якщо є такий товар, на виробництво одиниці якого вона витрачає менше одиниць ресурсів, ніж інші країни.

Так, за цим підходом випадок абсолютної переваги країни А у виробництві товарів X і Z визначатиметься залежностями:

$$B_{XA} < B_{XB} \text{ і } B_{ZA} < B_{ZB}, \quad (1.1)$$

де B_{XA} , B_{ZA} , B_{XB} , B_{ZB} – відповідно витрати країн А і Б на виробництво товарів X і Z .

Країна має абсолютну перевагу, якщо є такий товар, якого на одиницю витрат вона може виробляти більше, ніж інші країни.

Так, за цим підходом випадок абсолютної переваги країни А у виробництві товарів X і Z визначатиметься залежностями:

$$K_{XA} > K_{XB} \text{ і } K_{ZA} > K_{ZB}, \quad (1.2)$$

де K_{XA} , K_{ZA} , K_{XB} , K_{ZB} – відповідно кількість одиниць товарів X і Z , яку можуть виробити країни А і Б на одиницю витрат.

Згідно теорії порівняльних переваг, якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно нижчими витратами порівняно з іншими країнами (тобто, альтернативна ціна яких нижче), то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництво в одній з них абсолютно ефективнішим, ніж в іншій.

Альтернативні (відносні) ціни виробництва одиниці товарів X і Z країною А визначаються у такий спосіб:

$$C_{1\text{од.}XA} = \frac{V_{XA}}{V_{ZA}} = \frac{K_{ZA}}{K_{XA}}, \quad C_{1\text{од.}ZA} = \frac{V_{ZA}}{V_{XA}} = \frac{K_{XA}}{K_{ZA}}. \quad (1.3)$$

Альтернативні (відносні) ціни виробництва одиниці товарів X і Z країною Б визначаються у такий спосіб:

$$C_{1\text{од.}XB} = \frac{V_{XB}}{V_{ZB}} = \frac{K_{ZB}}{K_{XB}}, \quad C_{1\text{од.}ZB} = \frac{V_{ZB}}{V_{XB}} = \frac{K_{XB}}{K_{ZB}}. \quad (1.4)$$

Так, за цим підходом випадок порівняльної переваги країни А у виробництві товарів X і Z визначатиметься залежностями:

$$C_{1\text{од.}XA} < C_{1\text{од.}XB} \text{ і } C_{1\text{од.}ZA} < C_{1\text{од.}ZB}. \quad (1.5)$$

Згідно теорії Хекшера-Оліна, країни будуть прагнути експортувати товари, що вимагають для свого виробництва значних витрат факторів, якими вони володіють у відносному надлишку, та невеликих витрат дефіцитних для них факторів, в обмін на товари, які вироблені у зворотній пропорції. Іншими словами, країни експортують продукти інтенсивного використання надлишкових факторів виробництва й імпортують продукти інтенсивного використання дефіцитних для них факторів.

Відносну забезпеченість країни факторами виробництва (відносний надлишок або дефіцит факторів) визначають за допомогою показника факторонасиченості.

Вважається, що країна має відносний надлишок того чи іншого фактору виробництва (тобто є працenasиченою, земленасиченою, капіталонасиченою), якщо співвідношення між його кількістю і кількістю іншого фактору в неї є вищим порівняно з іншою країною.

Так, країна А насичена фактором 1 (володіє ним у відносному надлишку), а країна Б – фактором 2, якщо виконується така умова:

$$\frac{\Phi_A^1}{\Phi_A^2} > \frac{\Phi_B^1}{\Phi_B^2}, \quad (1.6)$$

де $\Phi_A^1, \Phi_B^1, \Phi_A^2, \Phi_B^2$ – відповідно кількість фактору 1 і 2 у країнах А і Б.

Відносні витрати факторів виробництва на створення певного виду товарів (інтенсивність використання факторів) визначають за допомогою показника фактороінтенсивності.

Товар вважається фактороінтенсивним щодо того чи іншого фактору виробництва (працемістким, землемістким або капіталомістким), якщо частка витрат на відповідний фактор у його вартості є вищою, ніж у вартості іншого продукту.

Так, товар X є фактороінтенсивним щодо фактору 1, а товар Z – щодо фактору 2, якщо виконується така умова:

$$\frac{V_X^{\Phi 1}}{V_X^{\Phi 2}} > \frac{V_Z^{\Phi 1}}{V_Z^{\Phi 2}}, \quad (1.7)$$

де $V_X^{\Phi 1}, V_X^{\Phi 2}, V_Z^{\Phi 1}, V_Z^{\Phi 2}$ – відповідно витрати факторів 1 і 2 на виробництво товарів X і Z.

1.6 Контрольні запитання

1. У чому полягає сутність міжнародної торгівлі?
2. Яку роль відіграє міжнародна торгівля в системі форм міжнародних економічних відносин?
3. У чому полягає суть операційного та державно-політичного підходів до розуміння сутності міжнародної торгівлі?

4. Які існують концепції розвитку міжнародної торгівлі?
5. У чому суть теорії меркантилізму?
6. Назвіть основні положення теорії абсолютних і порівняльних переваг. У чому відмінність ідеї порівняльних переваг від ідеї абсолютних переваг?
7. Що є джерелом порівняльних переваг країн у моделі Рікардо? Які ще чинники можуть сприяти виникненню порівняльних переваг?
8. Яким чином порівняльні переваги країни визначають характер міжнародної торгівлі?
9. Назвіть основні положення теорії Хекшера-Оліна.
10. Поясніть зміст теореми Хекшера-Оліна-Самуельсона.
11. Теорема Столпера-Самуельсона.
12. У чому сутність парадокса Леонтьєва?
13. Дайте характеристику альтернативних теорій міжнародної торгівлі.

Практичне заняття №2. Тема заняття «РОЗВИТОК СУЧАСНОЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТА СИСТЕМА ЇЇ ПОКАЗНИКІВ»

2.1 Мета заняття: усвідомлення студентами особливостей торговельних процесів, притаманних сучасному етапу розвитку міжнародної торгівлі, ознайомлення з існуючою сукупністю показників розвитку міжнародної торгівлі; розуміння змісту, методики розрахунку та сфери застосування показників, що використовуються в аналізі розвитку міжнародної торгівлі.

2.2 План практичного заняття

1. Етапи розвитку міжнародної торгівлі.
2. Сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі.
3. Показники міжнародної торгівлі.
4. Інструменти оцінки ефективності міжнародної торгівлі.

2.3 Завдання до практичного заняття

Завдання 1. За даними про зовнішню торгівлю України у 2008-2012 рр. (таблиця 2.1) розрахуйте для кожного року такі показники:
– зовнішньоторговельне сальдо України;
– зовнішньоторговельний оборот України;

- експортна квота України;
- імпортна квота України;
- зовнішньоторговельна квота (індекс товарності) України;
- абсолютні та відносні показники динаміки експорту, імпорту, зовнішньоторговельного обороту і валютного курсу.

За результатами розрахунків зробіть висновок про ступінь участі України у міжнародному поділу праці.

Таблиця 2.1 – Показники зовнішньої торгівлі України

Показник	Значення за роками				
	2008	2009	2010	2011	2012
1. Експорт товарів, млн. дол. США	67717+100 <i>i</i>	40394+100 <i>i</i>	52191+100 <i>j</i>	69418+100 <i>i</i>	70236+100 <i>j</i>
2. Імпорт товарів, млн. дол. США	83808+100 <i>j</i>	44701+100 <i>j</i>	60579+100 <i>i</i>	85670+100 <i>j</i>	89714+100 <i>i</i>
3. Валовий внутрішній продукт, млн. грн.	948056+100 <i>i</i>	913345+100 <i>i</i>	1082569+100 <i>i</i>	1302079+100 <i>j</i>	1408889+100 <i>j</i>
4. Середній курс гривні, грн./дол. США	5,2672+ <i>j</i> /10	7,7912+ <i>j</i> /10	7,9356+ <i>j</i> /10	7,9676+ <i>j</i> /10	7,9910+ <i>j</i> /10

* Джерело: <http://www.bank.gov.ua>

Завдання 2. Використовуючи дані таблиці 2.2, визначите для кожної країни:

- обсяги експорту й імпорту товарів і послуг;
- зовнішньоторговельне сальдо й оборот;
- індекс товарності;
- абсолютні та відносні показники динаміки експорту, імпорту і зовнішньоторговельного обороту.

Згрупуйте країни за рівнем активності у міжнародній торгівлі. До якої з груп відноситиметься Україна (за даними завдання №1)?

Завдання 3. За даними про географічну структуру зовнішньої торгівлі товарами України у 2011-2012 рр. (таблиця 2.3) розрахуйте для кожного року такі показники:

- зовнішньоторговельне сальдо України за основними групами країн світу;
- питому вагу основних груп країн світу в українському експорті й імпорті.

За результатами розрахунків зробіть висновок, з якими групами країн світу Україна має позитивне сальдо торгового балансу, та на які групи країн припадають найбільші частки українського експорту й імпорту.

Таблиця 2.2 – Показники зовнішньої торгівлі країн світу у 2011-2012 рр.

Країна	Показник					
	Експортна квота, %		Імпортна квота, %		Валовий внутрішній продукт, млн. дол. США	
	2011 р.	2012 р.	2011 р.	2012 р.	2011 р.	2012 р.
Австралія	21,14	21,26	19,62	21,01	1386889	1532408
Азербайджан	56,43	53,71	24,08	25,64	65953	66605
Бразилія	11,89	12,56	12,62	13,99	2476652	2252664
Великобританія	32,07	31,56	33,58	33,78	2478931	2471784
Єгипет	20,57	17,43	24,69	25,85	236001	262832
Індія	23,88	23,83	30,33	31,54	1872840	1841710
Китай	28,54	27,33	34,72	33,85	7321935	8227103
Люксембург	178,34	177,29	147,97	148,17	57958	55179
Малайзія	91,61	87,14	75,18	75,28	289259	305033
Мексика	31,51	32,87	32,78	34,47	1159890	1178126
Німеччина	50,63	51,79	45,43	45,87	3624861	3428131
Російська Федерація	30,36	29,44	21,80	22,14	1899085	2014775
САР Гонконг	225,34	224,77	221,41	223,54	248726	263259
Сінгапур	207,19	200,66	179,57	178,49	245024	274701
США	13,53	13,52	17,19	16,89	15533800	16244600
Туркменістан	74,70	73,26	43,53	44,39	29233	35164
Франція	26,90	27,44	29,86	29,65	2779720	2612878
Японія	15,15	14,66	16,06	16,65	5896795	5959718
Увесь світ	30,57	30,15	30,64	30,32	71058486	72440449

* Джерело: <http://www.worldbank.org>

Таблиця 2.3 – Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами України, млн. дол. США

Найменування груп країн	Значення за роками				
	2000	2005	2010	2011	2012
	Експорт товарів				
Усього	14572,5	34228,4	51405,2	68394,2	68809,8
Країни СНД	4459,7	10531,1	18740,6	26177,0	25302,6
Європа	4680,2	10881,4	13829,6	18442,4	17424,0
Азія	3475,7	8576,9	13715,4	17737,8	17676,8
Африка	731,5	2393,9	3018,7	3344,2	5638,2
Америка	1217,5	1831,2	2000,0	2552,3	2607,3
Австралія і Океанія	7,0	13,7	28,4	29,8	50,9
Інші країни	0,9	0,2	72,5	110,7	110,0
	Імпорт товарів				
Усього	13956,0	36136,3	60742,2	82608,2	84658,1
Країни СНД	8029,6	16988,3	26697,4	37212,4	34452,6
Європа	4311,5	12666,4	20004,5	27065,9	27556,0
Азія	842,3	4685,5	10023,3	13279,9	17132,7
Африка	136,4	426,2	874,4	940,6	851,3
Америка	581,4	1265,5	2879,4	3913,9	4453,2
Австралія і Океанія	54,7	103,9	261,4	194,0	195,7
Інші країни	0,1	0,5	1,8	1,5	16,6

* Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Завдання 4. За даними про товарну структуру зовнішньої торгівлі України у 2010-2012 рр. (таблиця 2.4) розрахуйте для кожного року такі показники:

- зовнішньоторговельне сальдо України за основними товарними групами;
- питому вагу основних товарних груп в українському експорті й імпорті.

Таблиця 2.4 – Товарна структура зовнішньої торгівлі України, млн. дол. США

Найменування груп товарів	Значення за роками		
	2011	2012	2013 (I півр.)
	Експорт товарів		
Усього	69418	70236	31506
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	12804	17877	7422
Мінеральні продукти	9608	6946	3270
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	6980	6763	3181
Деревина та вироби з неї	2184	2193	1132
Промислові вироби	1621	1543	765
Чорні й кольорові метали та вироби з них	22114	18890	9024
Машини, устаткування, транспортні засоби та прилади	11895	13282	5284
Різне	2212	2742	1428
	Імпорт товарів		
Усього	85670	89714	38328
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	6346	7518	3995
Мінеральні продукти	29396	27077	8805
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	12961	13518	6255
Деревина та вироби з неї	2230	2182	1086
Промислові вироби	3508	4464	2037
Чорні й кольорові метали та вироби з них	5695	5238	2372
Машини, устаткування, транспортні засоби та прилади	20018	22433	9430
Різне	5516	7284	4348

* Джерело: <http://www.bank.gov.ua>

За результатами розрахунків зробіть висновок, за якими товарними групами Україна має позитивне сальдо торгового балансу та які товарні групи переважають в українському експорті й імпорті.

2.4 Завдання до самотійної роботи

Завдання 1. Розрахуйте сальдо торгового балансу України та індекс стану балансу за останні п'ять років, проаналізуйте динаміку, наведіть графічну інтерпретацію, дайте пояснення виявленим тенденціям.

Завдання 2. Проаналізувавши товарну і географічну структуру зовнішньої торгівлі України за останні п'ять років, проаналізуйте динаміку, наведіть графічну інтерпретацію, дайте пояснення виявленим тенденціям. Визначте, за якими теоріями міжнародної торгівлі відбувається розвиток зовнішньої торгівлі країни.

Завдання 3. Розрахуйте товарні та дохідні умови торгівлі країни, якщо рівень імпорتنих цін у звітному році зріс на 10 %, ціни на експортну продукцію за аналогічний період знизилися зі 100 до 95, а індекс обсягів зовнішньої торгівлі зріс на 20 %. Які економічні зрушення характеризують показники умови торгівлі?

Завдання 4. Розрахуйте двосторонні умови торгівлі, якщо за звітний період продуктивність в експортному секторі зросла на 30 %, а продуктивність факторів в експортному секторі країни-партнера, продукція якої імпортується до нашої країни, зросла на 5 %. При цьому рівень імпорتنих цін зріс на 10 %, а рівень цін експорту знизився на 5 %.

Завдання 5. Проаналізуйте динаміку експортних операцій підприємства через визначення індексів товарообігу, фізичного обсягу, структури, цін і зробіть відповідні висновки. Дані бухгалтерської звітності підприємства про експорт продукції у 2012-2013 рр. наведені в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Дані про експортні операції підприємства, тис. дол. США

Товар	2012 р.			2013 р.		
	Кількість, шт.	Ціна	Сума	Кількість, шт.	Ціна	Сума
Товар А	100	50	5000	120	52	6240
Товар Б	80	30	2400	120	33	3960
Товар В	80	60	4800	140	57	7980
Товар Г	40	70	2800	35	79	2765
Усього			15000			20945

2.5 Методичні вказівки до виконання завдань

Основними характерними ознаками розвитку міжнародної торгівлі на сучасному етапі є суттєве збільшення номенклатури товарів, які є предметами міжнародної торгівлі, збільшення ролі внутрішньої індустріальної торгівлі порівняно з міжіндустріальною торгівлею, уповільнення темпів зростання міжнародної торгівлі за рахунок розвинутих країн, збільшення ролі країн, що розвиваються, у світовій торгівлі, збільшення частки внутрішньофірмової торгівлі

в загальній структурі світової торгівлі, збільшення частки та номенклатури послуг у структурі міжнародної торгівлі, поступове збільшення частки сировинних товарів та енергоресурсів у світовій торгівлі. Такі висновки спостерігаються за результатами комплексної оцінки через систему показників розвитку міжнародної торгівлі, що представлені такими цільовими угрупованнями: обсягові (абсолютні), результуючі структурні, інтенсивності, ефективності, динаміки та зіставлення.

Зовнішньоторговельне сальдо ($C_{зТ}$) визначається за формулою:

$$C_{зТ} = E - I, \quad (2.1)$$

де E – вартісний обсяг експорту країни;

I – вартісний обсяг імпорту країни.

Зовнішньоторговельний оборот ($O_{зТ}$) визначається за формулою:

$$O_{зТ} = E + I. \quad (2.2)$$

Експортна квота країни (K_E) визначається за формулою:

$$K_E = \frac{E \cdot B_k}{\text{ВВП}}, \quad (2.3)$$

де ВВП – валовий внутрішній продукт країни;

B_k – валютний курс (пряме котирування).

Імпортна квота країни (K_I) визначається за формулою:

$$K_I = \frac{I \cdot B_k}{\text{ВВП}}. \quad (2.4)$$

Зовнішньоторговельна квота країни, або індекс товарності, ($K_{зТ}$) визначається за формулою:

$$K_{зТ} = \frac{O_{зТ}}{\text{ВВП}}. \quad (2.5)$$

2.6 Темі рефератів

1. Сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі товарами (обсяги, товарна, географічна структура та ін.).

2. Сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами (обсяги, видова, географічна структура та ін.).

2.7 Контрольні запитання

1. Які особливості торговельних процесів і методів їх регулювання притаманні сучасному етапу розвитку міжнародної торгівлі?

2. На які групи можна поділити сукупність показників розвитку міжнародної торгівлі?

3. Охарактеризуйте сфери застосування обсягових показників розвитку міжнародної торгівлі.

4. Назвіть склад і методичку розрахунку результуючих показників розвитку міжнародної торгівлі.

5. Які типи товарних структур експорту та імпорту використовуються в аналізі міжнародної торгівлі?

6. За якими ознаками структурують товарні потоки в міжнародній торгівлі?

7. Охарактеризуйте типи регіональних структур експорту та імпорту.

8. За якими показниками в міжнародній практиці оцінюється інтенсивність розвитку зовнішньої торгівлі?

9. У чому полягають переваги та недоліки використання експортної квоти в міжнародних зіставленнях?

10. Чим викликана необхідність дослідження інтенсивності та рівня внутрішньогалузевого обміну в міжнародній торгівлі? Як він розраховується?

11. Охарактеризуйте сутність макроекономічних показників розвитку міжнародної торгівлі.

12. Наведіть приклади показників динаміки розвитку міжнародної торгівлі.

13. Які показники використовуються для глобальних оцінок розвитку міжнародної торгівлі?

14. За допомогою яких показників проводиться аналіз розвитку зовнішньої торгівлі країни?

15. Які показники розвитку міжнародної торгівлі використовуються для галузевого аналізу, аналізу розвитку світового ринку певного товару?

16. Назвіть показники, за допомогою яких можна оцінити рівень і динаміку розвитку зовнішньої торгівлі фірми.

Практичне заняття №3. Тема заняття «ФОРМИ І МЕТОДИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ»

3.1 Мета заняття: ознайомлення студентів з існуючими формами міжнародної торгівлі та специфікою їх регулювання, з різноманітними комерційними прийомами виконання міжнародних комерційних операцій, усвідомлення особливостей застосування технологічних схем реалізації міжнародних комерційних операцій у форматі діючого правового поля.

3.2 План практичного заняття

1. Систематизація форм міжнародної торгівлі.
 - 1.1. Форми міжнародної торгівлі за специфікою регулювання торговельно-економічних відносин.
 - 1.2. Форми міжнародної торгівлі за специфікою торговельно-економічної взаємодії суб'єктів торгівлі.
 - 1.3. Форми міжнародної торгівлі за специфікою предмета торгівлі.
2. Систематизація методів міжнародної торгівлі.
3. Послуги посередників у міжнародній торгівлі. Види посередників.
 - 3.1. Угоди про надання права на продаж (агентська угода).
 - 3.2. Особливості застосування комісійних угод.
 - 3.3. Консигнація як форма організації експортної торгівлі.

3.3 Завдання до практичного заняття

Завдання 1. Об'єктом пильної уваги й контролю з боку митних органів є операції з давальницькою сировиною, що проводять суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності. У зазначеній ситуації українське підприємство уклало угоду із зарубіжним контрагентом на виготовлення швейних виробів (одягу) на умовах переробки давальницької сировини з 1 вересня 2012 року до 10 лютого 2013 року.

Давальницька сировина була ввезена замовником на митну територію України у 60 % обсязі від загального обсягу сировини, необхідної для виконання замовлення. Останню частину сировини іноземний замовник планує закупити в Україні.

Визначте, в якій валюті має право розраховуватися іноземний партнер за придбання у вітчизняних компаній давальницької сировини?

При митному оформленні ввезеної давальницької сировини митними органами була надана відстрочка сплати мита та ПДВ із додержанням процедури, що визначена Законом України від 15.07.99 № 958-XIV «Про операції з давальницькою сировиною» (зі змінами та доповненнями). Умови оплати за надані українським виробником послуги з переробки давальницької сировини, відповідно до умов зовнішньоторговельного контракту, такі: 50 % оплати буде здійснюватись у формі готівкових, 50 % – готовою продукцією.

З'ясуйте, яким чином Закон України «Про операції з давальницькою сировиною» регулює питання здійснення оплати за надані послуги у зазначених формах?

Українська сторона, отримуючи як оплату готову продукцію, повинна урегулювати питання сплати відповідних митних платежів за частину імпортованої давальницької сировини, яка міститься в загальному обсязі цієї готової продукції. При цьому така форма оплати зарубіжним контрагентом буде вважатися як реалізація готової продукції на території України.

Поясніть порядок реалізації на митній території України готової продукції, виробленої з давальницької сировини, ввезеної іноземним замовником із зазначенням порядку сплати митних платежів, що були відстрочені.

3.4 Завдання до самостійної роботи

Завдання 1. Побудуйте класифікаційну схему, яка б відтворювала різноманіття форм і методів реалізації зовнішньоторговельних операцій залежно від обраних критеріїв систематизації.

3.5 Методичні вказівки до виконання завдань

Усе різноманіття угод у міжнародній торгівлі можна класифікувати за специфікою регулювання торговельно-економічних відносин; специфікою торговельно-економічної взаємодії суб'єктів торгівлі, специфікою предмета торгівлі.

В основу систематизації форм міжнародної торгівлі за критерієм специфіки регулювання покладено наявність відповідних міждержавних і багатосторонніх угод, які визначають тип торговельного режиму даної країни з кожною окремою країною-партнером. Форми міжнародної торгівлі за специфікою регулювання є віддзер-

каленням державно-політичного підходу уряду певної країни до торговельно-економічних відносин з іншими країнами.

При систематизації форм торгівлі за специфікою взаємодії суб'єктів в основу покладається характер зв'язків та операційний зміст угоди. Тут виділяється традиційна (проста) торгівля, тобто «вільний» експорт та імпорт товарів і послуг, який не зумовлений коопераційними зв'язками та зобов'язаннями щодо збалансованого обміну товарів; торгівля за кооперацією (виробничою, науково-технічною, збутовою, маркетинговою), що характеризується довгостроковою узгодженістю безпосередніх виробничих зв'язків; компенсаційна (зустрічна) торгівля, за якою продаж товарів (послуг) пов'язується з відповідною закупівлею; орендна торгівля.

За специфікою предмета торгівлі можна виокремити такі форми міжнародного торговельного обміну: торгівля сировинними товарами; торгівля промисловими товарами, машинами та обладнанням, у тому числі товарами широкого вжитку та машинно-технічною продукцією (готовою, в розібраному вигляді, комплектним обладнанням); торгівля продукцією інтелектуальної праці, зокрема й патентами і ліцензіями та інжиніринговими послугами; торгівля послугами. З кожної із зазначених форм міжнародної торгівлі виділяються групи країн, для яких експорт тих чи інших товарів є пріоритетним.

Світова практика свідчить, що потенційні суб'єкти міжнародного бізнесового середовища можуть обирати різні методи організації зовнішньоторговельної діяльності. Такий вибір залежить від багатьох чинників, зокрема масштабів виробництва фірми та характеру продукції, що випускається, особливих рис регіональних ринків, на яких реалізується продукція; глибини участі підприємства у міжнародному поділі праці; специфічного методу реалізації товарів або послуг на зовнішньому ринку, що є традиційним для цієї товарної групи, або був обраний керівництвом даного підприємства тощо. Тому під методом міжнародної торгівлі слід розуміти організаційну форму та порядок здійснення зовнішньоторговельної операції. Систематизація методів міжнародної торгівлі базується на загальноприйнятих критеріальних ознаках, що дозволяють виділити основними методами пряму торгівлю, торгівлю через посередників, зустрічну торгівлю.

3.6 Теми рефератів

1. Сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі продукцією інтелектуальної власності.
2. Регулювання міжнародної торгівлі послугами: глобальний аспект.
3. Операції з давальницькою сировиною у зовнішній торгівлі. Зміст, механізм реалізації, правова регламентація.
4. Товарообмінні операції у зовнішній торгівлі: сутність, зміст, види, техніка реалізації. Політика держави щодо здійснення зовнішньоекономічних операцій на умовах бартеру.

3.7 Контрольні запитання

1. За якими класифікаційними критеріями виділяються форми міжнародної торгівлі?
2. Назвіть та охарактеризуйте форми міжнародної торгівлі за специфікою регулювання.
3. Назвіть та охарактеризуйте форми міжнародної торгівлі за специфікою взаємодії суб'єктів.
4. Які існують види міжнародної кооперації?
5. У чому полягає специфіка відносин експортера та імпортера при компенсаційній (зустрічній) торгівлі?
6. У чому полягає специфіка відносин сторін при орендній торгівлі?
7. Як можна класифікувати лізингові операції в міжнародній торгівлі?
8. Які особливості притаманні світовій торгівлі сировинними товарами?
9. Якими особливостями характеризується сучасна міжнародна торгівля машинно-технічною продукцією?
10. У чому полягають переваги і недоліки торгівлі машинно-технічною продукцією в розібраному вигляді?
11. Які форми угод використовуються в сучасній світовій практиці торгівлі комплектним обладнанням?
12. У чому полягають особливості ліцензійних угод порівняно з іншими видами зовнішньоторговельних договорів?
13. Назвіть принципи та особливості міжнародної інжинірингової діяльності.

14. Якими специфічними рисами характеризується торгівля послугами порівняно з традиційною міжнародною торгівлею товарами?

15. Охарактеризуйте основні положення Генеральної угоди про торгівлю послугами.

16. Які існують методи міжнародної торгівлі? У чому полягають переваги та недоліки прямої торгівлі?

17. Які існують типи непрямой торгівлі? У чому полягає економічна доцільність використання посередництва у міжнародній торгівлі?

18. На які типи поділяється торгівля через посередників?

19. Назвіть види посередницьких операцій у міжнародній торгівлі.

20. На які типи та види можна поділити торговельно-посередницькі фірми?

21. Які існують методи розрахунку та виплати винагороди посередникам у міжнародній торгівлі? У чому полягає основний принцип винагороди посередників? У чому відмінність у визначенні винагороди експортних посередників від імпорتنих?

22. Чи може посередник-представник підписувати контракт за дорученням принципала?

23. Що означає для посередника працювати від свого імені, але за рахунок принципала?

24. Як захистити інтереси посередника від порушення принципалом його становища на ринку?

25. Чому дистриб'ютора (перепродавця) не можна вважати останнім покупцем?

26. Який вид винагороди Ви запропонували б для стимулювання роботи посередника-дистриб'ютора?

27. У чому полягають посередницькі функції лізингової компанії в міжнародній торгівлі?

28. Які функції виконує міжнародна товарна біржа?

29. За якими ознаками можна класифікувати міжнародні товарні біржі?

30. Назвіть тенденції розвитку міжнародних товарних бірж.

Практичне заняття №4. Тема заняття «РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ»

4.1 Мета заняття: усвідомлення сутності та змісту поняття «регулювання міжнародної торгівлі», визначення відмінностей в основних підходах, напрямках та інструментах регулювання міжнародної торгівлі в межах визначених рівнів; формування уявлення про систему інститутів, що регулюють міжнародну торгівлю на макrorівні та мікрорівні; формування уявлення про статус і сферу дії Incoterms у відносинах контрагентів із зовнішньоторговельної угоди; ознайомлення із обов'язками сторін договору (контракту) з доставки товару в межах існуючих комерційних термінів (базисних умов); отримання навичок оптимального вибору базисних умов постачання, які відповідають характеру угоди.

4.2 План практичного заняття

1. Система регулювання міжнародної торгівлі: рівні, механізми та інструменти регулювання.

1.1. Регулювання міжнародної торгівлі на корпоративному рівні: сутність і зміст обмежувальної практики.

1.2. Національний рівень регулювання міжнародної торгівлі: сутність і зміст зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної політики держави. Система національних інструментів державного регулювання зовнішньої торгівлі.

2. Напрями та інструменти регулювання міжнародної торгівлі на міжнаціональному рівні.

3. Глобальний рівень регулювання міжнародної торгівлі: сутність і зміст. Діяльність міжнародних організацій з регулювання міжнародної торгівлі.

4. Правила та звичаї регулювання міжнародної торгівлі.

5. Базисні умови постачання Incoterms.

4.3 Завдання до практичного заняття

Завдання 1. У країні-експортері товару X крива попиту визначається рівнянням $D = (400 + i \cdot 10) - (5 + i) \cdot P$, а крива пропозиції – $S = (300 + j \cdot 10) + (5 + j) \cdot P$. Припустимо, що ця країна ввела адвалер-

ний митний експортний тариф у розмірі $(20 + i/2)\%$ від вартості експортованого товару.

Розрахуйте вплив введення митного експортного тарифу на добробут споживачів, виробників, дохідну частину державного бюджету та добробут країни-експортера товару X у цілому.

Завдання 2. У країні-імпортері товару X крива попиту визначається рівнянням $D = (500 + i \cdot 10) - (5 + i) \cdot P$, а крива пропозиції – $S = (100 + j \cdot 10) + (5 + j) \cdot P$. Припустимо, що ця країна ввела специфічний митний імпортерний тариф у розмірі $(2 + (i + j)/10)$ дол. США за кожен одиницю імпортованого товару.

Розрахуйте вплив введення митного імпортерного тарифу на добробут споживачів, виробників, дохідну частину державного бюджету та добробут країни-імпортера товару X у цілому.

Завдання 3. Визначте, чи буде відбуватись торгівля товаром X між країнами з завдань №1 і №2 у разі запровадження кожною з них відповідної митної політики.

Завдання 4. Визначте економічні ефекти для виробників, споживачів, державного бюджету та країни в цілому від запровадження тарифного мита, якщо при цьому ціна товару на внутрішньому ринку країни перевищує світову ціну на 50 грн., споживання зменшується з 7 до 8 тис. штук на рік, вітчизняне виробництво зростає з 2,5 до 4 тис. штук на рік.

Завдання 5. Урядом країни намічено розширення обсягів виробництва в галузі машинобудування з 200 до 320 тис. виробів на рік. Заплановано надання субсидії у розмірі 65 грн. на одиницю продукції. Відтворіть ситуацію графічно. Розрахуйте витрати державного бюджету на надання субсидії, вигреш вітчизняних товаровиробників, витрати на розширення виробництва. Які зміни спричинить надання субсидії у довгостроковому періоді?

Завдання 6. Світова ціна на цукор з Куби, що знаходиться в порту Роттердам, становить 300 дол. США за тонну. Мито на імпорт цукру в Німеччині – 30 %. Якщо б імпорт цукру не обкладався тарифом, його річне виробництво в Німеччині становило б 3 млн. т, споживання – 4 млн. т, а імпорт – 1 млн. т. Після обкладання імпорту митом внутрішнє виробництво цукру збільшилося до 3,4 млн. т, а споживання скоротилося до 3,7 млн. т. Німеччина за споживанням цукру – мала країна. Розрахуйте і зобразіть графічно:

а) виграш німецьких споживачів загалом, якщо б тариф було скасовано;

б) втрати німецьких виробників цукру від скасування тарифу;

в) втрати бюджету від скасування тарифу;

г) чистий приріст споживання в результаті скасування тарифу.

Завдання 7. Одне з підприємств Казані закупило партію комп'ютерів у Кореї з базисом постачання CIF Москва (Incoterms-2010). Які зобов'язання сторін по виконанню контракту відповідно до цього базису? У чому помилка підприємства з погляду:

– неадекватності застосування базису;

– зайвих витрат на транспортування;

– додаткових валютних витрат, що виникли при виконанні цього контракту?

Який правильний базис постачання, на вашу думку, повинен бути застосований?

Завдання 8. Одне з київських підприємств продало невелику партію жіночих велосипедів у США за умови доставки авіатранспортом у Нью-Йорк на базі постачання «вільно у перевізника в аеропорту Бориспіль» (Incoterms-2010), оплативши авіаперевізнику вартість транспортування від Борисполя до аеропорту в Нью-Йорку.

Які обов'язки підприємства по здійсненню даного постачання?

У чому помилковість його дій?

Завдання 9. Між німецькою фірмою і українським покупцем укладений контракт на постачання соєвої олії в Україну на умовах EXW Берлін (Incoterms-2010). Транспортні умови, погоджені в контракті, передбачали, що постачання товару відбувається відповідно до інструкцій, які покупець передає по факсу продавцю не пізніше 14 днів до початку постачання. Крім того, навантаження товару повинне здійснюватися в чисті цистерни, що надає покупець. Товар був підготовлений до відправлення в погоджений термін. Але постачання не було здійснено через відсутність придатних до перевезення олії цистерн із вини покупців.

Поясніть, чи існують у цій ситуації підстави для передчасного переходу ризиків і витрат від продавця до покупця.

Завдання 10. При укладанні контракту на постачання устаткування із Мілана на умовах CIF порт Одеса (Incoterms-2010) покупець наполягав на використанні в його умові положення про те, що

право власності на товар переходить від продавця до покупця в момент вивантаження товару в порту призначення, тобто в Одесі.

Поясніть, чи є вимога покупця правомірною. Які можливі варіанти вирішення даної ситуації?

Завдання 11. Російське підприємство поставляє автомобілі з Ульяновська в порт Тріполі на судні типу ролл-он/ролл-офф (судно, технічні можливості якого дозволяють здійснювати навантаження товару без розвантаження з попереднього транспортного засобу, тобто разом із транспортним засобом, що здійснювало попереднє транспортування, в тому числі і залізничні вагони, платформи для транспортування автомобілів) на базисній умові постачання FOB м. Новоросійськ (Incoterms-2010).

У чому помилковість вибору базису постачання з урахуванням специфіки транспортування товару?

Завдання 12. Виробниче підприємство з України поставляє металеві труби з порту Одеса в порт Салоніки (Греція). Базисна умова постачання визначена як FOB stowed, Одеса (Incoterms-2010).

У чому особливість розподілу ризиків і витрат при проведенні транспортних операцій між продавцем і покупцем? Як повинні бути сформульовані транспортні умови контракту?

4.4 Завдання для самостійної роботи

Завдання 1. Виберіть три правильні відповіді на кожне з поставлених питань:

1. До позитивних ефектів вільної торгівлі слід віднести ...
2. До позитивних ефектів протекціонізму слід віднести ...
3. До основних шляхів впровадження Україною ефективної імпоротної політики слід віднести ...
4. До експортного кредитування відносять ...

Відповіді:

- а) забезпечення більш високого рівня зайнятості;
- б) розвиток імпортозаміщувальних галузей;
- в) стимулювання виробників до підвищення якості товарів;
- г) страхування ризиків національних експортерів;
- д) сприяння науково-технічному прогресу;
- е) вимога про збільшення вмісту місцевих компонентів в імпортованому товарі;
- є) захист молодих галузей;

- ж) надання субсидійованих позик національним експортерам;
- з) скорочення імпорту товарів, що масово конкурують з вітчизняною пропозицією;
- и) створення умов для поповнення державного бюджету;
- і) позичання державою коштів іноземцям для купівлі національних товарів;
- ї) можливість вибору благ споживачем з ширшого асортименту.

Завдання 2. Дайте характеристику діяльності державних інститутів (рис. 4.1), що здійснюють регулювання зовнішньоекономічної діяльності, із зазначенням відповідних напрямків та інструментів регулювання.



Рисунок 4.1 – Система інститутів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання

Завдання 3. Підприємства, що займаються ЗЕД, вишукують можливості здійснювати операції, пов'язані з придбанням товарів у нерезидента та подальшим передаванням їх третій особі (нерезиденту) без ввезення на митну територію України. Завдяки цьому уникають нарахування і сплати «імпортного» ПДВ з подальшим його проблематичним відшкодуванням при експорті. Інший аргумент – проведення операції в Україні одночасно з отриманням прибутку за

її межами: адже товар можна придбати за 5000 дол. США, а продати за 8000 дол. США, при цьому 3000 дол. США залишити за кордоном. Результат – жодного прибутку в Україні та 3000 дол. США за її межами.

На підставі положень чинного законодавства дайте обґрунтовану відповідь на питання: чи можна «закрити» імпорتنу операцію без ввезення товару на митну територію України та до чого можуть призвести такі операції?

Завдання 4. Основними документами, що встановлюють особливості правового регулювання всіх видів зовнішньоекономічної діяльності в Україні та відповідальність при здійсненні такої діяльності, є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 № 959-ХІІ і Закон України від 23.09.94 № 185/94-ВР «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті». Стаття 2 Закону України «Про валютні розрахунки» вимагає отримання індивідуальної ліцензії Нацбанку України при здійсненні імпорتنих операцій резидентів на умовах відстрочення поставки, яке перевищує 180 календарних днів з моменту здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь постачальника продукції (робіт, послуг), що імпортується. В іншому разі, відповідно до статті 4 цього ж закону, затримка ввезення товару більш як на 180 днів з дня перерахування валюти призведе до стягнення пені за кожен день прострочення у розмірі 0,3 % від суми неоподаткованої виручки (митної вартості недопоставленої продукції) в іноземній валюті. Але ввезення за імпортними договорами товарів на територію України для вільного обігу здебільшого не може бути здійснено одразу після переміщення товару через митний кордон України, оскільки потребує митного оформлення (з належним оформленням ВМД, що є своєрідним дозволом на випуск товарів у вільний обіг). Зважаючи на санкції за порушення термінів поставки товару (0,3 % за день), а також спеціальні санкції, визначені статтею 37 Закону України про ЗЕД, кожен день перебування товару на митниці може бути оцінений на вагу золота.

Визначте дату імпорту товарів до митної території України, виходячи із положень чинного законодавства.

Завдання 5. Заповніть таблицю розподілу витрат між контрагентами відповідно до положень Incoterms-2010 (таблиця 4.3).

Таблиця 4.3 – Розподіл витрат між контрагентами відповідно до базисних умов постачання в редакції Incoterms-2010

Базисні умови постачання	Пакування	Навантаження на транспортний засіб внутрішнього перевізника	Доставка до основного перевізника	Експортні формальності	Страхування основного перевезення	Навантаження на транспортний засіб основного перевізника	Оплата основного транспортування	Розвантаження з транспортного засобу основного перевезення	Імпортні формальності	Доставка від основного перевізника до складу покупця	Розвантаження на складі покупця
EXW											
FCA											
FAS											
FOB											
CFR											
CIF											
CPT											
CIP											
DAT											
DDU											
DAP											

4.5 Методичні вказівки до виконання завдань

Збільшення кількості учасників міжнародних торговельно-економічних відносин, поява нових форм і методів торгівлі, її ускладнення та динамізація об'єктивно зумовили формування системи регулювання міжнародного обміну товарами та послугами, яка являє собою сукупність взаємопов'язаних принципів, норм, правил і процедур впливу на формування регіональних і товарних структур експорту та імпорту за допомогою політичних, економічних, фінансових, правових та адміністративних інструментів. У сучасній системі регулювання міжнародної торгівлі можна виокремити певні рівні (корпоративний, національний, міждержавний, наднаціональний і глобальний), яким притаманні певні механізми та інструменти впливу на темпи, пропорції та структуру світової торгівлі.

Розглянемо методику визначення наслідків митно-тарифного регулювання міжнародної торгівлі.

Нехай D_{exp} – крива внутрішнього попиту на товар у країні-експортері; S_{exp} – крива внутрішньої пропозиції у країні-експортері (рис. 4.2, а). Припустимо, що світова ціна на товар P_W є вищою за внутрішню рівноважну ціну P_{exp} , тоді країні буде вигідно експортувати цей товар.

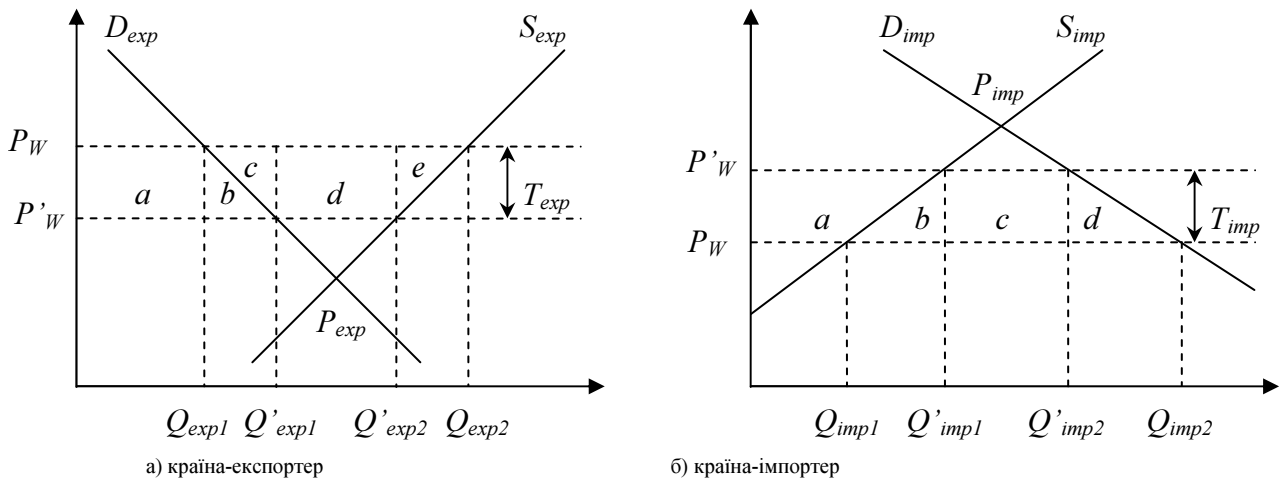


Рисунок 4.2 – Наслідки введення експортного (а) та імпортного (б) тарифу

У загальному випадку, якщо в країні існує режим вільної торгівлі, то ціна на товар на її внутрішньому ринку (тобто ринкова ціна, за якою відбувається торгівля) не буде відрізнятися від світової ціни.

При цьому за світової ціни національні виробники можуть забезпечити пропозицію товару у розмірі Q_{exp2} , тоді як внутрішній попит на нього за такої ціни становитиме лише Q_{exp1} . Зайва кількість товару (надлишок пропозиції) у розмірі $(Q_{exp2} - Q_{exp1})$ експортується з країни.

Для зниження внутрішньої (ринкової) ціни на товар порівняно зі світовою ціною уряд країни-експортера може вводити митний тариф на експорт (T_{exp}). Оскільки йдеться про малу країну, факт введення нею експортного тарифу не впливає на рівень світових цін, що залишається колишнім. Це значить, що умови торгівлі країни не змінюються, експорт товару стає менш прибутковим, тому виробники повертають частину товару на внутрішній ринок, у результаті чого внутрішня ціна на нього знижується на величину тарифу з P_W до P'_W відповідно.

Внутрішня (ринкова) ціна після введення адвалерного тарифу на експорт визначається за формулою:

$$P'_W = \frac{P_W}{(1 + T_A)}, \quad (4.1)$$

де T_A – ставка адвалерного мита, долі од.

Зниження внутрішньої (ринкової) ціни з P_W до P'_W стимулює зростання внутрішнього споживання товару у країні з Q_{exp1} до Q'_{exp1} , але водночас вітчизняні виробники скорочують обсяг виробництва з Q_{exp2} до Q'_{exp2} . Відповідно, скорочується й обсяг експорту з країни – до величини $(Q'_{exp2} - Q'_{exp1})$.

Як результат введення експортного тарифу виникнуть такі чисті ефекти для різних категорій населення країни.

Вітчизняні споживачі як чистий ефект матимуть чистий виграш, який відповідає області $(a + b)$, оскільки ціна, за якою вони купують товар, знижується.

Вітчизняні виробники експортного товару, які сплачують податок на експорт, як чистий ефект матимуть чисті втрати: область $(a + b + c + d + e)$.

Держава через експортне мито перерозподіляє на свою користь (до держбюджету) від виробників-експортерів область (d) – чистий виграш, який дорівнює добутку обсягу експорту на розмір мита.

Разом з тим, сукупний чистий виграш споживачів і держбюджету – область $(a + b + d)$ – виявляється меншим, ніж чистий програвш виробників – область $(a + b + c + d + e)$. Отже, в цілому введення митного тарифу на експорт призводить до чистих втрат добробуту країни-експортера, тобто чистим ефектом є чистий програвш, який становить область $(c + e)$.

Нехай D_{imp} – крива попиту на товар у країні-імпортері; S_{imp} – крива внутрішньої пропозиції у країні-імпортері (рис. 4.2, б). Припустимо, що світова ціна на товар P_W є нижчою за внутрішню рівноважну ціну P_{imp} , тоді країні буде вигідно імпортувати цей товар.

У загальному випадку, якщо в країні існує режим вільної торгівлі, то ціна на товар на її внутрішньому ринку (тобто ринкова ціна, за якою відбувається торгівля) не буде відрізнятися від світової ціни.

При цьому за світової ціни національні виробники можуть забезпечити пропозицію товару тільки у розмірі Q_{imp1} , тоді як величина попиту виявляється значно більшою і складає Q_{imp2} . Різниця між попитом і пропозицією (дефіцит пропозиції) покривається імпортом товару, обсяг якого в цьому випадку дорівнює $(Q_{imp2} - Q_{imp1})$.

Для захисту національних виробників від іноземної конкуренції уряд країни-імпортера може вводити митний тариф на імпортування (T_{imp}). Оскільки йдеться про малу країну, факт введення нею імпортування мита не впливає на рівень світових цін, що залишається колишнім. Це значить, що умови торгівлі країни не змінюються, а зростає лише внутрішня ціна імпортування товару на розмір мита, за що «розплачується» споживач. У цих умовах споживачі, що раніше купували імпортування товар, несуть втрати, тому що за незмінного рівня доходів змушені купувати цього товару менше і платити за нього дорожче. Імпортування скорочується, й, оскільки частина попиту на товар залишається незадоволеною, споживачі пред'являють підвищений попит на вітчизняну продукцію.

Однак введення тарифу призводить до зростання ціни (на величину T_{imp}) на внутрішньому ринку не тільки імпортування товару. Адже саме низький рівень світової ціни робив вітчизняних виробників недостатньо конкурентоздатними, і вони були зацікавлені у введенні тарифу для того, щоб ціна на імпортування товар стала вище, а їхня власна продукція – більш конкурентоздатною. Таким чином, поряд з подорожчанням імпортування товару відбувається зростання цін і на товар вітчизняного виробництва. Через якийсь час рівноважна (з урахуванням імпорту) ціна на внутрішньому ринку встановлюється на новому, більш високому рівні.

Внутрішня (ринкова) ціна після введення специфічного тарифу на імпортування визначається за формулою:

$$P'_W = P_W + T_C, \quad (4.2)$$

де T_C – розмір специфічного мита, дол. США за 1 одиницю імпортування товару.

Зростання внутрішньої (ринкової) ціни з P_W до P'_W стимулює зростання вітчизняного виробництва (пропозиції) товару з Q_{imp1} до Q'_{imp1} , але водночас внутрішнє споживання скорочується з Q_{imp2} до Q'_{imp2} . Відповідно, скорочується й обсяг імпортування до країни – до величини $(Q'_{imp2} - Q'_{imp1})$.

Як результат введення імпортування тарифу виникнуть такі чисті ефекти для різних категорій населення країни.

Вітчизняні споживачі як чистий ефект матимуть чисті програш (втрати), який відповідає області $(a + b + c + d)$, оскільки вони будуть

змушені платити дорожче за весь товар (вітчизняний і імпорнтний) а отже, споживати його менше.

Вітчизняні виробники товару, що конкурує з імпортом, як чистий ефект матимуть чистий вигаш, який відповідає області (a), оскільки з одного боку, вони можуть розширити продаж, тому що імпорнтні товари стають дорожче, і споживачі пред'являють більший попит на вітчизняну продукцію, а з іншого боку, подорожчання імпорнтних товарів дозволяє вітчизняним виробникам також підвищити ціни й одержати додатковий вигаш

Держава через імпорнтне мито перерозподіляє на свою користь (до державного бюджету) від споживачів область (c), яка дорівнює добутку обсягу імпорту на розмір мита.

Разом з тим, сукупний чистий вигаш виробників і держбюджету – область ($a + c$) – виявляється меншим, ніж чистий програш споживачів – область ($a + b + c + d$). Отже, в цілому введення митного тарифу на імпорнт призводить до чистих втрат добробуту країни-імпортера, тобто чистим ефектом є чистий програш, який становить область ($b + d$).

З метою уніфікації та єдиного тлумачення стандартів міжнародної комерційної діяльності у практиці міжнародних торговельних відносин бізнесовою спільнотою були розроблені і впроваджені певні правила та звичаї, що набули статусу загальноприйнятних до використання. Сформовані у результаті тривалого періоду розвитку міжнародного товарообміну, базисні умови постачання являють собою зведення загальноновизнаних торговельних порядків і правил, використання яких деякою мірою спростило порядок обміну товарами. Однак внаслідок їхнього різного тлумачення між контрагентами нерідко виникали протиріччя у визначенні зобов'язань сторін. З метою уніфікації тлумачення базисних умов Міжнародна торгова палата (МТП) видала в 1936 р. збірник тлумачень міжнародних термінів Incoterms (№ 560), які корегувалися відповідно до поступового вдосконалення умов і правил міжнародного обміну товарами (1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 і 2010 рр.). З цього часу правила Incoterms стали визнаним інструментарієм, призначеним для полегшення міжнародної торгівлі.

4.6 Теми рефератів

1. Економічні засоби реалізації торговельної політики: світовий досвід і практика України.
2. Адміністративні засоби реалізації торговельної політики: світовий досвід і вітчизняна практика.
3. Економічні наслідки застосування торговельних обмежень у міждержавних відносинах.
4. Концептуальні засади зовнішньоторговельної політики України.

4.7 Контрольні запитання

1. Які рівні можна виокремити в системі регулювання міжнародної торгівлі?
2. Які основні типи зовнішньоторговельних політик існують у міжнародній практиці?
3. За якими ознаками можна класифікувати форми протекціонізму?
4. Які напрями та інструменти регулювання міжнародної торгівлі використовують на міжнаціональному рівні?
5. Якими особливостями характеризується наднаціональний рівень регулювання міжнародної торгівлі?
6. За якими критеріями можна класифікувати сучасні інструменти регулювання зовнішньої торгівлі країни?
7. Назвіть основні інститути регулювання зовнішньої торгівлі на наднаціональному рівні. Яка сучасна роль ГАТТ/СОР у світовій торгівлі?
8. Охарактеризуйте функції та основні напрями діяльності Світової організації торгівлі.
9. Поясніть інституціональну структуру системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
10. Охарактеризуйте основні напрямки та інструменти державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
11. Поясніть порядок здійснення валютного контролю за експортними та імпорнтними операціями, що реалізуються суб'єктами господарювання в Україні.
12. Охарактеризуйте законодавчу базу державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

13. Якими міжнародними документами регулюється основний зміст базисних умов постачання за контрактами?

14. З якою метою робиться посилання на Incoterms у контракті? Що має пріоритетний характер при розбіжності умов контракту та Incoterms?

15. Які фактори становлять основу класифікації базисних умов постачання?

16. Які базисні умови можуть застосовуватися до будь-якого виду транспорту?

17. Як регулюються в Incoterms питання про укладання договору транспортування та страхування?

18. У чому полягає особливість застосування базисних умов груп «F» і «C»?

19. За яких базисних умов постачання момент переходу ризику і витрат від продавця до покупця не збігається?

20. Сутність поняття «індивідуалізація товару» та її значення при виконанні контракту купівлі-продажу?

Практичне заняття №5. Тема заняття «ОРГАНІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ. УКЛАДАННЯ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ КОНТРАКТІВ»

5.1 Мета заняття: усвідомлення сутності і змісту поняття «міжнародна комерційна угода»; ознайомлення із основними критеріями класифікації і видами міжнародних комерційних угод; опрацювання різноманітних комерційних способів виконання зовнішньоторговельних операцій; ознайомлення з питаннями права, що застосовується для укладання договору (контракту); визначення форми, в якій договір повинен бути укладений; ознайомлення з поняттями оферти і акцепту, а також усвідомлення механізму їх взаємодії.

5.2 План практичного заняття

1. Міжнародні комерційні операції: сутність, зміст.
2. Поняття міжнародного комерційного контракту. Джерела правового регулювання на національному і міжнародному рівнях.

3. Форми договорів. Законодавство України про форму зовнішньоекономічного договору (контракту). Поняття письмової форми договору (контракту).

4. Етапи підготовки і проведення (реалізації) зовнішньоторговельної операції.

5. Способи укладання зовнішньоторговельного контракту в міжнародній практиці відповідно до положень Віденської конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

6. Поняття і зміст оферти (комерційної пропозиції). Види комерційних пропозицій.

7. Порядок укладання контракту.

5.3 Завдання до практичного заняття

Завдання 1. Зарубіжна фірма (на ваш вибір) є постійним партнером української компанії (на вибір) із закупок товару (на ваш вибір добре відомої вам товарної групи з точки зору можливих якісних, кількісних характеристик, вимог до транспортування/доставки тощо). У листі, отриманому українською фірмою, зарубіжний партнер звертається з проханням підготувати пропозицію на поставку вищезазначеного товару.

Необхідно підготувати текст твердої оферти, додержуючись положень Віденської конвенції ООН про міжнародні договори купівлі-продажу.

В оферті необхідно передбачити умови майбутньої угоди: якість, кількість товару, термін поставки, умови платежу, умови здавання-приймання.

5.4 Методичні вказівки до виконання завдань

Правовою формою реалізації зовнішньоторговельної операції є міжнародна комерційна угода-договір (контракт) між двома або декількома сторонами (комерційними підприємствами, що знаходяться в різних країнах) з постачання визначеної кількості товарних одиниць відповідно до узгоджених сторонами умов. Зовнішньоекономічні (зовнішньоторговельні) операції можна охарактеризувати як комплекс методів і форм по обміну товарами і послугами між контрагентами з різних країн. Існування значної кількості комерційних способів реалізації зовнішньоторговельних операцій обумовлює

необхідність класифікації останніх за визначеними критеріями: напрямками торгівлі, видами об'єктів торгівлі (товарів і послуг), ступенем готовності товару, методами і формами організації торгівлі тощо.

Договір купівлі-продажу відіграє провідну роль у міжнародному комерційному обороті і повинен відповідати потребам підприємців, зацікавлених у найбільш прозорому регулюванні і мінімальній кількості формальностей. Його регулюванню служить велика кількість міжнародних конвенцій та угод, серед яких головне місце посідає Конвенція ООН 1980 р. про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (далі – Віденська конвенція). Норми, викладені у Віденській конвенції, були розроблені в основному з метою урегулювання випадків, коли договір укладається за допомогою оферти і акцепту. Сьогодні «оферта» і «акцепт» є правовими інститутами, єдиними для всіх сучасних правових систем.

5.5 Контрольні запитання

1. Розкрийте зміст понять: «міжнародна комерційна операція та «міжнародний комерційний контракт».

2. Розкрийте зміст поняття «міжнародна комерційна угода» в положеннях вітчизняного законодавства та Віденської конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

3. Перелічіть ознаки, згідно з якими комерційний контракт можна вважати міжнародним.

4. Дайте визначення суб'єктів та об'єктів міжнародних комерційних операцій.

5. Згідно з якими критеріями можна класифікувати суб'єкти міжнародних комерційних операцій?

6. Як можна класифікувати міжнародні комерційні операції за предметом торгівлі?

7. Характеристика Віденської конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

8. Чому у вітчизняному законодавстві, на відміну від практики Віденської конвенції ООН про міжнародні договори купівлі-продажу, застосовується дублювання терміна «договір» поняттям «контракт»?

9. Які вимоги пред'являються Віденською конвенцією до форми договорів з купівлі-продажу?
10. Які вимоги до форми договору (контракту) містить вітчизняне законодавство?
11. Які необхідні умови для виникнення юридично значущого міжнародного комерційного контракту?
12. Розкрийте зміст поняття «воля» та її особливості.
13. Які ви знаєте способи висловлення волі?
14. Розкрийте зміст таких понять: «переговори» та «комерційні переговори».
15. Розкрийте зміст поняття оферти та її акцепту. Які вимоги пред'являються Віденською конвенцією до оформлення оферти?
16. У чому різниця між твердою і вільною офертами?
17. Які умови майбутньої угоди необхідно внести до оферти?
18. Що мається на увазі під терміном «контроферта»?
19. Опишіть порядок укладання міжнародного комерційного контракту.
20. Назвіть способи укладання міжнародного комерційного контракту. Охарактеризуйте їх.
21. Чи є підпис однієї зі сторін обов'язковим атрибутом контракту відповідно до положень Віденської конвенції?
22. Чи визнається, відповідно до положень Віденської конвенції, електронна форма договору як письмова?

Практичне заняття №6. Тема заняття «АНАЛІЗ І РОЗРАХУНОК КОНТРАКТНИХ ЦІН»

6.1 Мета заняття: ознайомлення з особливостями формування цін зовнішньоторговельних угод; формування навичок визначення рівня ціни запланованої угоди, використовуючи такі поняття, як світові ціни, базис ціни, види цін, способи фіксації ціни; формування вміння розрахунку ціни зовнішньоторговельної угоди.

6.2 План практичного заняття

1. Місце цінового аналізу в загальному процесі підготовки та реалізації зовнішньоторговельного контракту.

2. Сутність і зміст цінового аналізу при підготовці зовнішньоторговельної угоди.

3. Основні методичні підходи до розрахунку цін зовнішньоторговельних угод.

6.3 Завдання до практичного заняття

Завдання 1. Виробниче об'єднання «Укрелектро» планує закупити із поставкою у 2014 році ізолятори у кількості 15 тис. шт. Оскільки це обладнання буде виготовлятися за кресленнями замовника, то необхідність вносити поправки за технічними відмінностями зникає, і в розрахунку імпоротної ціни до уваги не береться.

Проаналізуйте пропозиції, приведіть їх до однієї бази порівняння, складіть конкурентний лист, визначте ліміти ціни і обґрунтуйте вибір потенційного постачальника.

Пропозиції потенційних виробників:

а) «Бір енд Сан» (Англія) – 5 тис. шт., FOB порт відправлення, 138 фунтів стерлінгів, акредитив;

б) «Керамтек» (Німеччина) – 10 тис. шт., франко-кордон продавця, інкасо, 304 євро;

в) «Порцелланфабрік» (Австрія) – 10 тис. шт., франко-кордон продавця, акредитив, 147 євро;

г) «Словелектро» (Словенія) – 15 тис. шт., франко-кордон продавця, акредитив, 147 дол. США;

д) «Роселектро» (Росія) – 5 тис. шт., CIF кордон країни продавця, 4530 рос. руб., акредитив.

Курси валют прийняти такі:

1) GBP/USD – 1,6469;

2) USD/EURO – 0,7348;

3) USD/RUB – 33,042.

При здійсненні розрахунку взяти до уваги таке: знижка за кількість становить до 10 % ціни, якщо партія більше 5 тис. штук; поправка на умови постачання FOB порт відправлення при приведенні до умов франко-кордону продавця – 3 %; витрати на страхування за умов постачання CIF прийняти у 5 % від загальної контрактної ціни.

Завдання 2. У березні 2013 року фірма отримала замовлення на постачання у червні 2014 року турбогенератора потужністю 100 МВт. Визначити надбавку до ціни за даним контрактом на дату його виконання (постачання обладнання), якщо:

- базова ціна (вихідна) – 2 млн. дол. США;
- частка постійних затрат у базовій ціні – 30 %;
- частка витрат на заробітну плату – 30 %;
- частка витрат на сировину й матеріали – 40 %;
- індекс заробітної плати (на дату виконання контракту) – 111,9;
- індекс зміни цін на сировину та матеріали (на дату виконання контракту) – 106,9.

Завдання 3. Німецька фірма планує експортувати кухонні комбайни у США на умовах FOB м. Гамбург. У результаті вивчення американського товарного ринку були отримані такі дані:

- роздрібна ціна продажу аналогічного товару споживачу на внутрішньому ринку США – 400 дол. США, включаючи податок із продажу, що становив 8,25 % від роздрібної ціни;
- націнка імпортера – 10 % від обсягу продажу фірми;
- націнка оптовика – 30 % від обсягу продажів імпортера;
- націнка роздрібного торговця – 10 % від обсягу продажу оптовика;
- митний збір – 9 % від FOB;
- вартість одержання вантажу з митниці і складування після прибуття – 3 % від CIF;
- вартість накладних витрат (фрахт, транзит, страхування) – 15 % від FOB.

Розрахуйте ціну пропозиції FOB м. Гамбург. Розробіть можливі цінові варіанти пропозиції для фірми.

Завдання 4. У запиті, який надійшов від іранської фірми, міститься пропозиція на купівлю 250 тис. шт. шпал із постачанням у травні-грудні 2014 року за ціною 20 дол. США/шт. на умовах CFR м. Ензлі або м. Ноушахр.

Зробіть розрахунок експортної ціни, якщо відомо, що на момент отримання пропозиції потенційний експортер не має інформації щодо довідкових цін. Шпали виробляються із кращих сортів пиловочника діаметром 32 см і більше. У поточному році експорт пиловочника хвойних порід здійснювався за середньою ціною 63-65 дол. США/м³ на умовах FOB. За даними промисловості, вихід шпал з 1 м³ пиловочника становить 4,4 шпали. Надбавка на виробництво – 20 %. Витрати на фрахт судна до зазначеного географічного пункту – ще 30 % від ціни реалізації з виробництва.

Зробіть розрахунок для визначення приблизного рівня експортних цін на шпали, обґрунтуйте ціну для контрферти.

Завдання 5. Російське виробниче об'єднання планує експортувати у 2014 р. 500 шт. годинників на умовах FCA. Оплата передбачається акредитивом. Як джерела інформації, взяті за базу порівняння для визначення експортної ціни на годинник, були використані:

– контракт на продаж 250 швейцарських годинників у США в 2012 р. за ціною 400 EUR за 1 шт. з постачанням на аналогічних умовах і оплатою на умовах інкасо;

– оферта німецької фірми «Таймекс» на 500 штук годинників за ціною 450 EUR за 1 шт. з постачанням у 2013 р. на умовах CIF за такою схемою: надання 15 % авансу (вартість авансу – 5 % річних) у 2012 р., платіж інкасо 50 % вартості в 2013 р. і відстрочки платежу на частину боргу, що залишилася (35 %) на 2 роки (вартість кредиту – 8 % річних);

– преїскурантна ціна японської фірми (на 01.01.2013) на базисних умовах, аналогічних постачання німецької фірми «Таймекс», і розрахунків готівкою, виходячи з вартості 70 тис. ієн за 1 шт.

Знижка на кількість за преїскурантом: 10 % – на 500 штук і 6 % – на 250 шт. У 2012-2013 рр. середньорічні темпи інфляції на внутрішніх ринках становили у Швейцарії 3 %, у Німеччині – 4 %, в Японії – 1 %. Ставка банківського відсотка в 2012-2013 р. становила близько 7 % на міжбанківських торгах в Єврозоні.

Витрати на фрахт, транзит, страхування за зовнішньоторговельними операціями становлять 10 % фінансових витрат базисних умов постачань FOB. Умовно вважаємо рівними FOB та FCA як витрати експортера до основного перевізника (морського чи наземного).

Технічні характеристики російських годинників наведені в таблиці 6.1. Крім того, на відміну від швейцарських годинників, вони не комплектуються додатковим блоком живлення вартістю 5 % до ціни. Валютні курси подані у таблиці 6.2.

Таблиця 6.1 – Технічні характеристики годинників

Параметр	Країна			
	Росія	Швейцарія	Німеччина	Японія
Витримка тиску, Па	100	100	150	200
Економічність, балів	3	3	2,5	2
Додатковий блок живлення	–	є	–	–

Таблиця 6.2 – Поточні валютні курси

EURO/ USD	USD/JPY	USD/RUR
1,3609	104,9335	33,042

6.4 Завдання для самостійної роботи

Завдання 1. Ваша фірма одержала пропозицію щодо експортного постачання у 2014 році на Кубу 10 дизельних моторів на базисі EXW на умовах бартеру. Як компенсаційний товар пропонується 1 тис. тонн цукру на умовах FOB (порт відвантаження – Куба) із постачанням у цьому ж році.

Як спеціалісту з планування зовнішньоекономічної діяльності вам необхідно, використовуючи розрахунок експортних цін на базі нижченаведених конкурентних матеріалів, виявити, чи відповідає ця пропозиція на умовах бартеру рівню світових цін, а також оцінити ступінь раціональності цієї бартерної угоди для вашої фірми (таблиці 6.3 – 6.4).

Таблиця 6.3 – Складові ціни

Вихідні дані	Одиниця виміру	Величина
Ціна цукру на міжнародній товарній біржі COMEX	USD/т	300
Морський транспортний тариф на перевезення цукру (Нью-Йорк – Одеса)	USD/т	30
Залізничний тариф (Одеса – Київ)	грн./вагон	155
Вантажопідйомність вагона	т	50
Курс долара (валютний ринок)	USD/UAH	7,9930
Ціна цукру на Українській товарно-сировинній біржі	грн./т	4800
Банківський відсоток	%	10
Коефіцієнт гальмування ціни за потужністю	–	0,6
Середньорічний приріст цін	%	8
Середня знижка на виторг		
США	%	7
Польща	%	10
Швейцарія	%	15

Завдання 2. Предметом зовнішньоторговельної операції, яку планує укласти підприємство, є стандартні трифазні асинхронні електродвигуни, закупівля яких планується у 2014 році, партією 50 шт. на умовах «вартість, страхування і фрахт, порт Одеса». Для обґрунтування вибору постачальника та ціни закупки вам пропонуються для аналізу такі конкурентні матеріали (таблиця 6.5).

Таблиця 6.4 – Основні конкурентні параметри для визначення рівня експортної ціни на дизельні мотори

Позиції	Країна продавця		
	США	Польща	Швейцарія
Країна-покупець	Замбія	Угорщина	США
Джерело інформації	контракт	запит щодо закупівлі	прейскурант
Рік постачання	2010	2010	2010
Ціна, тис. дол. США	30	35	35
Базисні умови постачання	DAT Лусака	DAP кордон Польщі	EXW склад продавця
Питома вага мита та транспортних витрат у загальній сумі, %	15	5	–
Форма розрахунку	акредитив	акредитив	акредитив
Кількість, шт.	100	10	1
Знижка за кількість, %	20	15	–
Потужність агрегату	500	400	300
Надання технічної гарантії	–	на 1 рік	на 1,5 року

Таблиця 6.5 – Конкурентні матеріали

Предмет угоди	Стандартний трифазовий електродвигун потужністю 15 кВт, 1500 об/хв, 380/360 В, звичайного виконання			
Фірма-продавець	Howker Siddeley Electric Motors	Relians Electric	Schorch	Esmac
Країна	Великобританія	США	Німеччина	Фінляндія
Джерело інформації	каталоги фірм	каталоги фірм	каталоги фірм	каталоги фірм
Базисні умови постачання	FOB м. Лондон	CIF порт Одеса	DAT Німеччина	EXW
Валюта ціни	GBP	USD	EURO	EURO
Ціна одиниці продукції	610	950	740	730
Поточні валютні курси	Офіційні за котируванням НБУ			
Рік дії ціни	2009	2008	2008	2008
Надана знижка, %	10	20	5	10
Умови платежу	акредитив	акредитив	акредитив	акредитив
Кількість у партії, шт.	30	50	50	40

Усі двигуни є цілком технічно порівнянними.

Вартість фрахту і страхування становить:

а) між портами України і портами Америки, Японії, Індії, Південно-Східної Азії 16-18 % від ціни FOB;

б) між портами України і портами Західної Європи, Близького Сходу, Північної Африки 11-13 % від ціни FOB.

Транспортування по території країни умовно прийняти у розмірі 5 % від контрактної ціни.

Для приведення цін конкурентних параметрів за строками варто скористатися умовними показниками зміни індексу експортних цін на електродвигуни, єдиними для всіх постачальників (таблиця 6.6).

Таблиця 6.6 – **Індекси експортних цін на електродвигуни у 2009-2013 роках**

Рік	2009	2010	2011	2012	2013
Індекс	100	103	107	117	127

Для процедури приведення цін до порівнянного значення необхідно враховувати комерційні знижки при замовленні визначеної кількості: більше 10 штук – 2 %, більше 50 штук – 5 %, більше 100 штук – 10 %.

6.5 Методичні вказівки до виконання завдань

Підготовка та реалізація зовнішньоторговельної операції відбувається в декілька етапів, одним з яких є аналіз і розрахунок контрактних цін. Обґрунтування зовнішньоторговельної ціни – одне з найбільш складних завдань, яке стоїть перед учасниками експортно-імпортних операцій. Від грамотного вирішення цього питання значною мірою залежить ефективність зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. При цьому ціноутворення у зовнішній торгівлі дещо відрізняється від формування цін на внутрішньому ринку, хоча також починається з рівня цін підприємства-виробника. Головним методом визначення оптимального рівня цін є вивчення цін конкурентів на аналогічні товари з внесенням необхідних поправок після порівняння технічних характеристик, а також з урахуванням відмінностей у комерційних умовах і тенденцій зміни ціни у часі.

6.6 Контрольні запитання

1. Які види цін на товари та послуги можуть використовуватися при підготовці зовнішньоторговельних угод?
2. В яких випадках доцільно використовувати порівняльний аналіз цін?
3. В яких випадках використовуються розрахункові методи аналізу цін?

4. До яких груп товарів можливе застосування біржового котирування як методу аналізу?
5. Як застосовуються довідкові ціни при аналізі цін?
6. За якими параметрами проводиться приведення цін при визначенні експортних та імпортних цін?

Практичне заняття №7. Тема заняття «СТРУКТУРА І ЗМІСТ МІЖНАРОДНОГО КОМЕРЦІЙНОГО КОНТРАКТУ»

7.1 Мета заняття: ознайомлення зі структурою і змістом зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу; набуття практики складання контракту; отримання навичок захисту комерційних інтересів на етапах формування, укладання і реалізації контракту.

7.2 План практичного заняття

1. Структура міжнародного комерційного контракту. Класифікація умов контракту щодо універсальності застосування й обов'язковості для сторін угоди.
2. Структура і зміст міжнародних комерційних контрактів з купівлі-продажу товарів, робіт, послуг.
 - 2.1. Порядок визначення сторін і предмета контракту.
 - 2.2. Ціна контракту і загальна сума. Способи фіксації ціни в контракті.
 - 2.3. Кількісні й якісні характеристики предмета контракту. Способи визначення кількості та якості. Гарантії якості.
 - 2.4. Умови здавання-приймання у зовнішньоторговельному контракті. Перевірка якості товару.
 - 2.5. Умови пакування і маркування товарів відповідно до положень контракту.
 - 2.6. Терміни поставки. Роль базисних умов постачання у визначенні терміну поставки.
 - 2.7. Транспортні умови контрактів купівлі-продажу.
 - 2.8. Порядок пред'явлення претензій (рекламацій) і застосування санкцій (штрафів) у випадку порушення строків поставок, якості товару, платіжних обов'язків.

2.9. Порядок визначення обставин непереборної сили у зовнішньоторговельному контракті. Застосування форс-мажорного застереження для анулювання або призупинення дії контракту.

2.10. Відповідальність сторін.

3. Типові форми контрактів. Торгові звичаї у відносинах контрагентів.

7.3 Завдання до практичного заняття

Завдання 1. Змодельуйте ситуацію підготовки та укладання договору купівлі-продажу добре відомої вам товарної групи і складіть проект тексту договору, який може бути запропонований вашому потенційному контрагенту для обговорення і підписання.

7.4 Завдання для самостійної роботи

Завдання 1. Складіть словник термінів, які наведено нижче:

зовнішньоторговельний контракт, оферта, тверда оферта, вільна оферта, оферент, безвідклична оферта, акцепт, контроферта, суттєві умови контракту, несуттєві умови контракту, преамбула, предмет контракту, арбітраж, санкції та рекламації, форс-мажорні обставини, базисні умови постачання, Incoterms, EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAT, DDU, DAP, ідентифікація товару.

7.5 Методичні вказівки до виконання завдань

У процедурі укладання зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу найскладнішою і відповідальною процедурою є формування контракту. Питання виконання договору, страхування і транспортування товару, приймання його за кількістю та якістю, а також ряд інших питань породжують низку складних проблем. Значення контракту у правовому регулюванні зовнішньоторговельних операцій підвищується і внаслідок того, що контрагентами тут є фізичні та юридичні особи різної державної приналежності, що, у свою чергу, обумовлює проблему вибору законодавства. Саме тому правильно складений контракт – це надійна гарантія і захист від збитків, а при визначених умовах – фактор, здатний принести суб'єкту господарювання прибуток.

7.6 Теми рефератів

1. Цінова політика контракту.
2. Арбітражне вирішення спорів у відносинах суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

7.7 Контрольні запитання

1. Дайте визначення таким поняттям: «зовнішньоторговельний контракт купівлі-продажу», «типовий контракт». Яка роль типового зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу?
2. Що означає поняття «суттєві і несуттєві умови контракту»?
3. Чому так важливо знати, право якої країни може бути застосоване до урегулювання спірних питань у відносинах контрагентів? Яким чином у контрактах може бути зафіксоване правове підґрунтя для вирішення спірних питань?
4. Як у контрактах гарантується якість товарів?
5. Якими способами в контракті може бути зафіксована ціна?
6. Які існують види і способи здавання-приймання?
7. У чому є різниця наслідків для покупця у випадку вибіркового контролю якості товару та у випадку застосування суцільного контролю при прийманні-здаванні товару?
8. Які засоби захисту своїх інтересів можуть застосовувати продавці і покупці при порушенні термінів поставки товарів, строків платежів, поставці неякісного товару?
9. Наведіть способи врегулювання претензій, запропонованих у зв'язку з відмінністю якості та кількості товару від договірної.
10. Що таке форс-мажор? Які обставини, що перешкоджають нормальному виконанню контрактів, можна дійсно вважати форс-мажорними?
11. В яких випадках контракти можуть бути змінені або однобічно розірвані?
12. Розкрийте поняття типового контракту.
13. Дайте характеристику способів використання типових контрактів.
14. Дайте визначення торгового звичаю.
15. Охарактеризуйте загальні правила використання торгових звичаїв.

Практичне заняття №8. Тема заняття «ВИКОНАННЯ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ КОНТРАКТІВ»

8.1 Мета заняття: ознайомлення з документами, що підтверджують виконання зовнішньоторговельної операції; засвоєння порядку оформлення й обігу відповідних документів; отримання навичок підготовки документів для здійснення митного оформлення товарів; усвідомлення сутності, видів і форм міжнародних розрахунків; ознайомлення з типовими платіжними умовами зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типовими формами захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті; отримання навичок формулювання валютно-фінансових умов контракту.

8.2 План практичного заняття

1. Процес виконання міжнародного комерційного контракту: матеріальна і техніко-юридична стадії.

2. Документарне забезпечення процесу виконання контракту.

2.1. Комерційні і розрахункові документи.

2.2. Транспортні та експедиційні документи.

2.3. Документи для митного оформлення товарів.

3. Способи забезпечення виконання зобов'язань за контрактом

3.1. Виконання валютно-фінансових умов міжнародного комерційного контракту.

3.2. Нормативно-правові засади здійснення розрахункових операцій.

3.3. Способи і механізми здійснення платежів за зовнішньоторговими операціями.

8.3 Завдання до практичного заняття

Завдання 1. Підприємство А (резидент України) відвантажило підприємству В (резиденту Польщі) товари (сільськогосподарську сировину) на суму 180 тис. євро. У свою чергу, останнє (підприємство В) здійснило постачання техніки підприємству С (резиденту України) на суму 250 тис. євро.

Відповідно до умов контракту підприємство В розраховується з підприємством А через видачу переказного векселя номінальною вартістю 180 тис. євро і терміном погашення 120 діб, платником за яким визначено підприємство С. Підприємство А пред'явило вексель для акцепту підприємству С і сплати суми коштів на визначену дату.

Проаналізуйте ситуацію і, посилаючись на відповідні нормативно-правові акти Національного банку України, дайте відповіді на такі питання:

1. Яким чином регулюються питання терміну вексельного платежу за експортовані товари?

2. Яким чином регулюються питання розрахунків між резидентами України за векселем, номінованим в іноземній валюті?

3. Ідентифікуйте у даній ситуації векселедавця, векселетримача, трасата, трасанта, акцептанта, ремітента.

Завдання 2. У жовтні 2012 року український банк звернувся до суду з позовом про стягнення з державного підприємства «Z» 18133,45 євро в рахунок відшкодування витрат, понесених позивачем у зв'язку з прийняттям чека на інкасо та його несплатою.

При обґрунтуванні вимог позивач (банк) посилався на те, що на виконання договору № 315/КЧ про інкасо іменних чеків, укладеного між позивачем і відповідачем 17.12.2011, позивач прийняв від відповідача (ансамблю) на інкасо чек № 1642025 на суму 18065,21 євро, емітований французьким банком та виписаний іноземним громадянином на ім'я громадянина України. Відповідно до вимог Уніфікованих правил по інкасо та Європейської угоди про надання послуг з першочергового переказу, укладеної 22.02.2010 між позивачем і німецьким банком, останнім було оплачено чек українському банку, який, у свою чергу, здійснив переказ коштів відповідачу.

20.02.2012 від німецького банку до українського банку надійшло SWIFT-повідомлення про відмову банку-емітента в оплаті чека у зв'язку з тим, що даний чек вважається втраченим. Згідно з наведеним SWIFT-повідомленням та авізо на відмову, складеного банком-емітентом 07.02.2012, німецький банк списав з коррахунку позивача 18133,45 євро.

1. Проаналізуйте ситуацію і дайте відповіді на такі питання:

– чи повинен відповідач (державне підприємство «Z») повернути кошти, що були сплачені йому за чеком?

– у чому була помилковість дій українського банку і яким чином цієї ситуації можна було уникнути?

2. Складіть алгоритм використання чека у розрахунках за експортованими товарами (наданими послугами).

8.4 Завдання для самостійної роботи

Завдання 1. Складіть словник термінів, які наведено нижче:

акт експертизи кількості та якості, рахунок-фактура, рахунок-проформа, рахунок-специфікація, пакувальний лист, сертифікат якості, коносамент, штурманська розписка, чартер, чартер-партія, чартерний (фрахтовий) коносамент, делівері-ордер (дольовий коносамент), морська накладна, залізнична накладна міжнародних перевезень (УМЗВС) (Rail Waybill), заявка на фрахтування, дорожня відомість, авіавантажна накладна, автодорожня накладна (CMR), уніфікований транспортний документ, документ змішаного перевезення, фрахт, фрахтовий рахунок, вантажний маніфест, експедиторська інструкція, складська розписка, вантажно-митна декларація, сертифікат походження товару, консульська фактура, сертифікат якості, сертифікат відповідності товару, ветеринарні (санітарні, фітосанітарні, карантинні) свідоцтва, книжка АТА (Carnet ATA), книжка МДП (Carnet TIR), комерційні документи, транзитне гарантійне свідоцтво, декларація митної вартості.

Завдання 2. У межах змодельованої вами ситуації підготовки й укладання договору купівлі-продажу (практичне заняття №7) визначте і обґрунтуйте оптимальні умови платежу, які можуть бути запропоновані вашому потенційному контрагенту для узгодження і підписання.

Завдання 3. Складіть словник поданих термінів:

акцепт, авізо, інкасове доручення, документарне інкасо, чисте інкасо, відкритий рахунок, банківський переказ, вексель переказний аваль, індосамент, чек, ордерний чек, платіжне доручення, банківська гарантія, товарний акредитив, банківська тратта.

8.5 Методичні вказівки до виконання завдань

Документи, що підтверджують виконання зовнішньоторговельної операції на всіх етапах її реалізації, зокрема від постачання продавцем товару, його транспортування, збереження на складах, проходження через митницю, прийнято називати зовнішньоторговими.

Залежно від виконуваних функцій зовнішньоторговельні документи можна розподілити на такі групи: товарні і розрахункові; платіжно-банківські; страхові; транспортні і відвантажувальні; транспортно-експедиторські; митні.

Валютно-фінансові умови є невід'ємною частиною зовнішньоторговельних контрактів, які укладаються із зарубіжними контрагентами.

Під валютними умовами розуміють таке: валюту і спосіб визначення (фіксації) ціни; валюту платежу; фіксацію валютного курсу перерахунку або встановлення джерела інформації щодо його визначення; захисні застереження, що попереджають збитки у випадку зміни валютного курсу. Фінансові умови контрактів забезпечують відповідне і своєчасне надходження виручки за експортними операціями, а також ефективне використання валютних коштів за імпортними угодами. Фінансові умови контрактів містять такі питання: види, форми та умови розрахунків; умови застосування різного роду гарантій, які забезпечуватимуть точне виконання платежів за контрактами.

Існування певної інформаційної асиметричності у стосунках контрагентів по зовнішньоторговій угоді може обумовлювати необхідність вибору такої форми розрахунків, яка, незалежно від економічної та політичної стабільності країни-контрагента, давала змогу захистити інтереси як експортера, так і імпортера. Комерційна практика розробила типові методи оплати, за допомогою яких здійснюється спроба примирити протилежні економічні інтереси контрагентів за зовнішньоторговими договорами (контрактами).

Коректний вибір форми розрахунків при укладанні зовнішньоторгової угоди дозволяє суб'єктам міжнародних відносин істотно знизити ризик невиконання протилежною стороною зобов'язань за контрактом.

8.6 Контрольні запитання

1. Охарактеризуйте процес виконання міжнародного комерційного контракту.
2. Законодавчі принципи виконання зобов'язань.
3. Матеріальна і техніко-юридична стадії процесу виконання міжнародного комерційного контракту.

4. Характеристика способів встановлення міжнародного комерційного контракту.

5. Вимоги до пакування і маркування товару при виконанні міжнародного комерційного контракту.

6. Документарне забезпечення процесу виконання міжнародного комерційного контракту.

7. Характеристика способів забезпечення виконання зобов'язань.

8. Аналіз платіжного інструментарію міжнародних розрахункових операцій: чек, вексель, платіжне доручення.

9. Інкасові розрахункові операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

10. Розрахунки на базі документарних товарних акредитивів: сутність, зміст, механізм реалізації, основні витрати. Види товарних акредитивів.

11. Оформлення розстрочки валютного платежу за акредитивом.

12. Механізм здійснення платежів векселями. Особливості українського вексельного законодавства

13. У чому причина доцільності одержання банківської гарантії платежу при розрахунках банківським переказом та інкасо?

Практичне заняття №9. Тема заняття «ТРАНСПОРТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

9.1 Мета заняття: усвідомлення сутності і змісту процесу доставки вантажів за договорами міжнародної купівлі-продажу товарів; ознайомлення з особливостями доставки товарів окремими видами транспорту; отримання навичок формулювання транспортних умов зовнішньоекономічного контракту.

9.2 План практичного заняття

1. Основний зміст транспортно-експедиційних операцій. Зміст договору на транспортно-експедиційне обслуговування.

2. Техніко-економічні особливості окремих видів транспорту. Категорії вантажів. Види сполучень.

3. Організація доставки товарів автомобільним, залізничним, морським видами транспорту.

9.3 Завдання для самостійної роботи

Завдання 1. Складіть словник поданих термінів:

документ «Т», демередж, диспач, змішане сполучення, пряме сполучення, генеральні вантажі, лінійне судноплавство, трапове судноплавство, транспортно-експедиційні операції, страхування «каско», страхування «карго», транспортний коридор, фрахтова ставка, лінійний тариф, ордерний коносамент, іменний коносамент, транспортно-експедиторська діяльність, експедитор (транспортний експедитор), перевізник.

9.4 Методичні вказівки до виконання завдань

Необхідною передумовою реалізації міжнародного комерційного контракту є виконання цілої низки операцій, пов'язаних з поставкою товару від продавця до покупця: транспортних операцій, транспортно-експедиційних, страхових, а також розрахункових за вищезазначеними операціями. Зміст, обсяг і характер транспортних операцій у зовнішній торгівлі визначаються умовами постачання товарів за договорами купівлі-продажу (транспортними умовами контрактів), а також залежать від виду міжнародного перевезення, транспортно-технічних характеристик вантажу, економічних та інших факторів.

Транспортні умови – це особливий розділ у договорах купівлі-продажу. Вони передбачають порядок перевезення вантажів, терміни їх завантаження і розвантаження, порядок розрахунку і сплати провізних платежів, інших видів послуг, що пов'язані з транспортним забезпеченням зовнішньоторговельної угоди. Детальна робота над транспортними умовами контрактів вимагає знання кон'юнктури ринків транспортних послуг, особливостей транспортування окремими видами транспорту, а також особливостей транспортування окремих видів вантажів.

9.5 Темі рефератів

1. Порівняльний аналіз змісту, механізму і порядку доставки товарів автомобільним транспортом із оформленням книжки МДП (Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки міжнародного дорожнього перевезення – Конвенція

МДП, 1975 р.) та документа «Т» (Конвенції про загальну транзитну процедуру, 1987 р.).

2. Коносамент і чартер як правова основа морських перевезень.

9.6 Контрольні запитання

1. Сутність поняття «транспортне забезпечення». Роль «транспортної складової» у визначенні ціни доставки товарів у міжнародній торгівлі.

2. Які техніко-економічні особливості окремих видів транспорту вам відомі?

3. Які існують форми організації морських перевезень?

4. У чому полягає основний зміст транспортних умов контрактів для морських перевезень?

5. Які функції виконує коносамент?

6. Сучасна структура тарифів при морському транспортуванні. У чому полягає відмінність тарифу від фрахту?

7. Які основні умови чартеру?

8. У чому сутність і зміст Угоди про міжнародне залізничне вантажне сполучення (УМЗВС)?

9. Який документ, відповідно до УМЗВС, виконує функції договору перевезення?

10. Поясніть порядок розрахунків за доставку товарів залізничним транспортом відповідно до положень УМЗВС. Які тарифи у рамках УМЗВС застосовуються?

11. Порядок транспортування вантажів залізничним транспортом у країни Західної Європи.

12. Сутність і зміст Конвенції про договір міжнародного дорожнього перевезення вантажів (КДПВ).

13. Яким документом, відповідно до положень Конвенції про договір міжнародного дорожнього перевезення вантажів (КДПВ), оформлюється міжнародне автомобільне перевезення?

14. Сутність і зміст Митної конвенції про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки міжнародного дорожнього перевезення (Carnet TIR)?

Практичне заняття №10. Тема заняття «ПРАВИЛА І ПРОЦЕДУРИ ВРЕГУЛЮВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ СУПЕРЕЧОК»

10.1 Мета заняття: усвідомлення сутності і змісту процедури врегулювання торговельних суперечок за договорами міжнародної купівлі-продажу товарів; ознайомлення з особливостями організації цього процесу та його документарного забезпечення.

10.2 План практичного заняття

1. Зміст процедури врегулювання міжнародних комерційних спорів.
2. Міжнародний комерційний арбітраж: переваги і зміст.
3. Інститути і регламент міжнародного комерційного арбітражу.
4. Судова процедура міжнародних комерційних спорів.

10.3 Методичні вказівки до виконання завдань

Невиконання або неналежне виконання зовнішньоторговельних контрактів міжнародної купівлі-продажу може бути підставою виникнення суперечок, вирішення яких пов'язано з характером зовнішньоторговельної діяльності та міжнародною практикою.

Через принцип автономії волі сторони зовнішньоторговельних відносин мають право укласти угоди про делегування вирішення можливих суперечок, пов'язаних з договірними відносинами, певним компетентним інстанціям. Це може бути угода про передавання суперечки державному суду в певній країні (загальної або спеціальної юрисдикції) чи узгодженому сторонами для вирішення суперечки конкретному міжнародному комерційному арбітражу (третейському суду): інституційному (що постійно діє) чи ізольованому (*ad hoc*).

Бажання учасників контракту зовнішньоторговельної купівлі-продажу уникнути розгляду справи в суді іноземної держави, а отже, і звести до мінімуму вплив негативних моментів, що виникають при розгляді справи в суді іноземної держави, і сприяє пошуку нових, економічних, ефективних і простих методів врегулювання конфліктів. Очевидним фактом є те, що для вирішення суперечок сторони зовнішньоторговельних контрактів вибирають альтернативні способи врегулювання конфліктів. Насамперед йдеться про між-

народний комерційний арбітраж, який є правовим механізмом, що дозволяє рівноправно брати участь у міжнародному економічному співробітництві всім учасникам цього процесу, незалежно від рівня їх економічного розвитку і політичного впливу у світі.

10.4 Теми рефератів

1. Підприємницькі ризики у зовнішньоторговельній угоді купівлі-продажу.
2. Арбітражний регламент ЮНСІТРАЛ (1976 р.)

10.5 Контрольні запитання

1. Правові основи укладання міжнародного комерційного контракту.
2. Види процедури врегулювання міжнародних комерційних спорів.
3. Характеристика міжнародних арбітражних інституцій.
4. Арбітражний суд Міжнародної торгової палати.
5. Виконання арбітражних і судових рішень.

ЗМІСТ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Самостійна робота з вивчення навчальної дисципліни «Міжнародна торгівля» включає:

- 1) опрацювання теоретичних основ лекційного матеріалу;
- 2) підготовку до виступів на практичних заняттях (відповіді на контрольні питання, написання рефератів);
- 3) розв'язання і письмове оформлення задач, виконання інших завдань;
- 4) систематизування вивченого матеріалу курсу перед поточним і модульними контролем;
- 5) виконання вибіркового завдання;
- 6) виконання індивідуальної розрахунково-аналітичної роботи.

ЗМІСТ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОЗРАХУНКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ

Метою виконання завдань для самостійного опрацювання є прищеплення навичок аналітичної роботи, формування у студентів компетентності щодо дослідження показників розвитку міжнародної торгівлі, визначення факторів, що впливають на структуру та динаміку зовнішньої торгівлі окремих країн.

Структура роботи

1. Розрахункова частина:

а) проведення розрахунку ступеня залежності країни (вибір за бажанням студента) від міжнародної торгівлі та визначення ступеня відкритості економіки, динаміки зовнішньої торгівлі;

б) проведення на основі статистичних даних за період 3-5 років розрахунку показників розвитку зовнішньої торгівлі країни (розрахунок показників інтенсивності зовнішньої торгівлі; структурних показників зовнішньої торгівлі; результуючих показників зовнішньої торгівлі), виявлення тенденцій і встановлення їх причин.

Результати розрахунків повинні бути оформлені у вигляді комп'ютерної презентації, яка містить таблиці, діаграми, графіки, що є обов'язковою вимогою для виконання завдання.

2. Аналітична частина передбачає написання реферату за заданою проблематикою «Сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі країни, що досліджувалася».

Реферат має бути обсягом 15-20 сторінок, розмір шрифту – 14, інтервал між рядками – 1,5.

Мета написання реферату: ознайомлення студента зі специфікою організації зовнішньої торгівлі в країнах світу в умовах глобалізації, а також вивчення стану та перспектив розвитку їх співробітництва з Україною. Реферат повинен містити в обов'язковому порядку аналітичні розрахунки показників розвитку зовнішньої торгівлі країни, що були проведені у попередньому завданні.

Зміст реферату повинен бути поданий у такому порядку:

а) країна як суб'єкт міжнародних економічних відносин. Рейтингові позиції у світовій економіці за основними макроекономічними показниками. Характеристика економічного потенціалу, природних ресурсів, рівня розвитку виробничої інфраструктури (транс-

порт; зв'язок та ін.), виробничих потужностей, рівня розвитку науки і техніки тощо;

б) оцінка ефективності розвитку зовнішньої торгівлі у динаміці за останні 3-5 років. Розрахунок і аналіз показників розвитку зовнішньої торгівлі країни в обсязі, зазначеному у пунктах розрахункової частини;

в) стан і перспективи зовнішньоторговельного співробітництва країни з найбільшим торговельним партнером;

г) аналіз тенденцій розвитку світового ринку _____ (товарної позиції, що має найбільшу питому вагу у товарній структурі експорту/імпорту країни, що досліджувалася).

Форма контролю і звітності – захист (обговорення) підготовленого матеріалу у форматі виступу з доповіддю.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ АКТИ

1. Про визначення Торгово-промислової палати уповноваженим органом з видачі сертифікатів про походження товару: постанова Кабінету Міністрів України від 25.02.2003 № 255 // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 2.

2. Про внесення змін до Закону України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах»: Закон України від 04.10.2001 № 2761-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 6.

3. Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів «Інкотермс»: Указ Президента України від 04.10.94 № 567/94 // Урядовий кур'єр. – 1994. – № 18–19.

4. Про затвердження Положення про порядок здійснення уповноваженими банками операцій з документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями: постанова Національного банку України від 03.12.2003 № 514 // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 49.

5. Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 № 201 // Урядовий кур'єр. – 2001. – № 12.

6. Про заходи щодо вдосконалення кон'юнктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності: Указ Президента України від 10.02.96 № 124/96 // Урядовий кур'єр. – 1996. – № 4.

7. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.91 № 959-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 29.

8. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України від 23.09.94 № 185/94-ВР // Урядовий кур'єр. – 1994. – № 15.

9. Про посилення контролю за проведенням розрахунків резидентів і нерезидентів за зовнішньоекономічними операціями: постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 12.12.98 № 196 // Урядовий кур'єр. – 1998. – № 49.

10. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності : Закон України від 23.12.98 № 351 // Урядовий кур'єр. – 1999. – № 3.

11. Про систему валютного регулювання і валютного контролю : декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.93 № 1593 // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 17.

12. Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті : постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21.06.95 № 444 // Урядовий кур'єр. – 1995. – № 10.

13. Про транспортно-експедиційну діяльність : Закон України від 01.07.2004 № 1955 // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 52.

14. Про участь України у Митній конвенції про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенції МДП 1975 року) : Закон України від 15.07.94 № 117/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 33.

15. Инкотермс 2010 – полный текст с комментариями [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://optimalog.ru/docs/101/inkoterms-2010.pdf>

ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА

1. Андросова Т. В. Міжнародна торгівля : навч.-метод. посіб. – / Т. В. Андросова, Н. М. Штангей. – Х. : ХДУХТ, 2007. – 306 с.

2. Бураковський І. М. Теорія міжнародної торгівлі / І. М. Бураковський. – [2-ге вид.]. – К. : Основи, 2000. – 241 с.

3. Гребельник, О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. – [3-тє вид., перероб. та доп.]. – К. : ЦНЛ, 2008. – 450 с.

4. Дахно І. І. Міжнародна торгівля : навч. посіб. / І. І. Дахно. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : МАУП, 2004. – 312 с.

5. Зовнішньоекономічні операції і контракти : навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Карп'як та ін. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : ЦНЛ, 2004. – 607 с.

6. Козак Ю. Г. Основи міжнародної торгівлі : навч. посіб. / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова. – [2-ге вид., перероб. та доп.]. – К. : ЦНЛ, 2005. – 656 с.
7. Крилова Н. В. Міжнародна торгівля: навч. посіб. / Н. В. Крилова. – К. : Знання, 2008. – 365 с.
8. Ліпіхіна Т. Д. Оподаткування експортно-імпортних операцій в Україні : навч. посіб. / Т. Д. Ліпіхіна. – К. : КНЕУ, 2008. – 680 с.
9. Пак В. Міжнародна торгівля : практикум / Пак В., Кондори Ромеро А. – К. : МАУП, 2004. – 384 с.
10. Рокоча В. В. Міжнародна економіка : навч. посібник : у 2-х кн. – Кн.1 : Міжнародна торгівля : теорія і політика / В. В. Рокоча. – К. : Таксон, 2000. – 320 с.
11. Румянцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посіб. / А. П. Румянцев, Н. С. Румянцева. – К. : ЦНЛ, 2004. – 570 с.
12. Румянцев А. П. Міжнародна торгівля : навч. посіб. / А. П. Румянцев, А. І. Башинська, І. М. Корнілова. – К. : ЦНЛ, 2004. – 376 с.
13. Румянцев А. П. Міжнародна торгівля послугами : навч. посіб. / А. П. Румянцев, Ю. О. Коваленко. – К. : ЦНЛ, 2003. – 450 с.
14. Рут Ф. Р. Міжнародна торгівля та інвестиції / [пер. з англ.] ; Ф. Р. Рут, А.С. Філіпенко. – К. : Основи, 1998. – 743 с.
15. Фомичев В. И. Международная торговля / В. И. Фомичев. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 446 с.
16. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля : навч. посіб. / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2001. – 488 с.
17. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля : уавч.-метод. Посіб/ для самост. вивч. дисц. / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 256 с.