

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АВТОМОБІЛЬНО-ДОРОЖНІЙ  
УНІВЕРСИТЕТ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Заступник ректора ХНАДУ

проф. \_\_\_\_\_ І.П. Гладкий

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2011 р.

**ПАКЕТ**  
**ЗАСОБІВ ДІАГНОСТУВАННЯ**  
**РІВНЯ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ**  
**з дисципліни «Міжнародна торгівля»**  
(за вимогами кредитно-модульної системи навчання)

**Галузь знань –** 0305 «Економіка та підприємництво»

**Спеціальність –** 7.03050301 «Міжнародна економіка»

Пакет засобів діагностування складений к.е.н., доцентом кафедри міжнародної економіки, доцентом Покатаєвою Катериною Петрівною.

Рецензент

доцент кафедри міжнародної економіки  
кандидат економічних наук, доцент

Д.У. Бікулова

Пакет засобів діагностування розглянутий та ухвалений на засіданні кафедри міжнародної економіки  
(протокол № \_\_\_\_\_ від « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201\_\_ р.)

Завідувач кафедри  
доктор економічних наук, професор

Д.В. Бабич

Схвалено Радою (методичною комісією) факультету управління та бізнесу  
(протокол № \_\_\_\_\_ від « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201\_\_ р.)

Голова Ради (методичної комісії)  
факультету Управління та бізнесу  
доктор економічних наук, професор

І.А. Дмитрієв

## СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ (СИСТЕМНИЙ ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ)

### 1 Опис навчальної дисципліни «Міжнародна торгівля»

Характеристика обсягів підготовки	Характеристика лекційного потоку	Характеристика навчального процесу
<p>Загальний обсяг – 3,75 кредити. Усього годин – 135 год. Усього змістових модулів – 13. Усього блоків змістових модулів – 3. Усього залікових модулів – 3. Один змістовий модуль – 4-21 год. Один заліковий модуль – 45 год. Усього аудиторних годин на тиждень – 2 (лекцій – 1 год., практичних занять – 1 год.).</p>	<p>Галузь знань – 0305 «Економіка та підприємництво». Спеціальність – 7.03050301 «Міжнародна економіка». Освітньо-кваліфікаційний рівень – спеціаліст. Кількість навчальних груп у потоці – 1. Лектор, відповідальний за курс – к.е.н., доцент Покатаєва Катерина Петрівна.</p>	<p>Навчальна дисципліна – нормативна. Рік підготовки – 5. Семестр навчання – 9. Кількість годин: лекцій – 24, практичних занять – 12, самостійних робіт студентів (СРС) – 99, індивідуальна робота (консультації) – 7. Модульний контроль (види контролю: усне опитування, тестові завдання). Підсумковий контроль: інтегрований іспит.</p>

## 2 Основні терміни, поняття та їх визначення

У збірці використано терміни, подані у Законах України «Про вищу освіту» від 17.01.02р. № 2984-111 та «Про інноваційну діяльність» від 04.07.02 р. № 40-У, Державному класифікаторі професій ДК 003-95, Комплексі нормативних документів для розробки складових системи стандартів вищої освіти (додаток № 1 до наказу МОН України від 31.07.98 р. № 285 зі змінами та доповненнями, що введені розпорядженням МОН України від 05.03.01 р. № 28-р):

– *кредитно-модульна система організації навчального процесу* – це модель організації навчального процесу, яка ґрунтується на поєднанні модульних технологій навчання та залікових освітніх одиниць (залікових кредитів);

– *заліковий кредит* – це одиниця виміру навчального навантаження, необхідного для засвоєння змістових модулів або блоку змістових модулів;

– *модуль* – це задокументована завершена частина освітньо-професійної програми (навчальної дисципліни, практики, державної атестації), що реалізується відповідними формами навчального процесу;

– *змістовий модуль* – це система навчальних елементів, що поєднана за ознакою відповідності певному навчальному об'єкту;

– *заліковий модуль* (блок змістових модулів) – це задокументована завершена система змістових модулів освітньо-професійної програми (навчальної дисципліни, практики, державної атестації), що реалізується відповідними формами навчального процесу;

– *обсяг модуля* – це навчальне навантаження студента з даного модуля в кредитах, що включають аудиторну і самостійну роботу.

## 3 Загальні положення

Навчальна дисципліна розбивається на змістові модулі. У кожному модулі визначається тематика й обсяг лекцій, семінарських і практичних занять і самостійної роботи студентів, види контролю. За заліковими модулями розробляються пакети контрольних завдань, що містять перелік теоретичних питань і практичні завдання.

## 4 Модульний контроль

Система оцінки знань студентів за окремий заліковий модуль складається у балах рейтингу згідно таблиці 1.

**Система оцінки знань студентів і шкала оцінки**  
(за кожний заліковий модуль)

За шкалою ECTS	За національною шкалою	За шкалою навчального закладу
A	Відмінно	90 – 100
B	Добре	80 – 89
C	Добре	75 – 79
D	Задовільно	67 – 74
E	Задовільно	60 – 66
FX	Незадовільно з можливістю повторного складання	35 – 59
F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	1 – 34

### 5 Підсумковий контроль

Згідно наказу Міністерства освіти і науки України від 30.12.05 р. № 774, підсумкова оцінка  $Q$  знань з навчальної дисципліни визначається як середньозважена результатів засвоєння окремих залікових модулів, тобто

$$Q = a_1 B_1 + a_2 B_2 + \dots + a_n B_n - \text{середньозважена оцінка знань};$$

де  $a_1, a_2, \dots, a_n$  – коефіцієнти вагомості відповідних залікових модулів;

$$a_n = \frac{T_{3Mn}}{T_D};$$

$T_{3Mn}$  – обсяг відповідних залікових модулів, у годинах;

$T_D$  – обсяг навчальної дисципліни, у годинах;

$n$  – кількість залікових модулів;

$$a_1 + a_2 + \dots + a_n = 1.$$

## 6 Приклад оформлення результатів тестування

Результати тестування студент, не переписуючи самих тестових завдань, оформляє на окремому аркуші за такою формою:

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України  
Харківський національний автомобільно-дорожній університет  
Факультет управління та бізнесу  
Кафедра міжнародної економіки  
Навчальна дисципліна: «Міжнародна торгівля»  
Проміжний тестовий контроль № 1 (максимальна оцінка – 100 балів)  
Дата проведення контролю \_\_\_\_\_  
ПІБ студента \_\_\_\_\_  
Група \_\_\_\_\_

Завдання частини 1 до залікового модуля 1

1. це обмін товарами і послугами між суб'єктами різної державної приналежності, пов'язаний з перетином предметом такого обміну національних митних меж окремих країн
  2. це сукупність експортно-імпортних операцій окремої країни
- ...

Завдання частини 2 до залікового модуля 1

1. альтернативні витрати (витрати заміщення)
  2. світовий ринок
- ...

Завдання частини 3 до залікового модуля 1

1. так
  2. ні
- ...

Завдання частини 4 до залікового модуля 1

- А. 1, 5, 8  
Б. 3, 7
- ...

Завдання частини 5 до залікового модуля 1

1. В
  2. А
- ...

## 7 Завдання до залікових модулів

### 7.1 Заліковий модуль 1 (за змістовими модулями 1,2,3)

Змістовий модуль (тема) 1. Торгівля в системі міжнародного бізнесу

Змістовий модуль (тема) 2. Форми міжнародної торгівлі

Змістовий модуль (тема) 3. Методи міжнародної торгівлі

Частина 1 (15 балів, кожна вірна відповідь оцінюється у 5 балів)

*Умови виконання завдання:* дати визначення понять  
чи короткі відповіді на запитання

1. Міжнародна торгівля – це ...
2. Світова торгівля – це ...
3. Зовнішня торгівля – це ...
4. Взаємна торгівля – це ...
5. Зустрічна торгівля – це ...
6. Суб'єкти міжнародної торгівлі – це ...
7. Об'єкти міжнародної торгівлі – це ...
8. Експорт – це ...
9. Імпорт – це ...
10. Зовнішньоторговельне сальдо – це ...
11. Зовнішньоторговельний оборот – це ...
12. Експортна (імпортна) квота – це ...
13. Торговельний баланс – це ...
14. Баланс послуг – це ...
15. Баланс поточних операцій – це ...
16. Ефективність експорту (імпорту) – це ...
17. Умови торгівлі – це ...
18. Концепція міжнародної торгівлі – це ...
19. Світовий ринок – це ...
20. У чому полягає суть операційного та державно-політичного підходів до розуміння сутності міжнародної торгівлі?
21. Назвіть етапи розвитку міжнародної торгівлі та критерії їх виокремлення.
22. Назвіть основні концепції розвитку міжнародної торгівлі.
23. Сформулюйте основні положення теорії меркантилізму щодо міжнародної торгівлі.
24. Охарактеризуйте модель «ціни – золото – потоки» Д. Х'юма.
25. Сформулюйте теорію абсолютних переваг.
26. Сформулюйте теорію відносних переваг.
27. Сформулюйте теорію міжнародної торгівлі Хекшера-Оліна.
28. У чому полягає «парадокс Леонтєва»?
29. Сформулюйте теорію взаємного попиту Дж. Ст. Мілля.
30. Сформулюйте «нову теорію міжнародної торгівлі» П. Кругмана.

31. На які групи можна поділити сукупність показників розвитку міжнародної торгівлі?
32. Охарактеризуйте сфери застосування обсягових показників розвитку міжнародної торгівлі.
33. Назвіть склад і методику розрахунку результируючих показників розвитку міжнародної торгівлі.
34. Які типи товарних структур експорту та імпорту використовуються в аналізі розвитку міжнародної торгівлі?
35. За якими ознаками структурують товарні потоки в міжнародній торгівлі?
36. Охарактеризуйте типи регіональних структур експорту та імпорту.
37. За якими показниками в міжнародній практиці оцінюється інтенсивність розвитку зовнішньої (міжнародної) торгівлі?
38. Охарактеризуйте сутність макроекономічних показників розвитку міжнародної торгівлі.
39. Як розраховується ефективність зовнішньоторговельної операції на рівні фірми?
40. Наведіть приклади показників динаміки розвитку міжнародної торгівлі.
41. Які показники використовуються для глобальних оцінок розвитку міжнародної торгівлі?
42. За допомогою яких показників провадиться аналіз розвитку зовнішньої торгівлі країни?
43. Які показники розвитку міжнародної торгівлі використовуються для галузевого аналізу, аналізу розвитку світового ринку певного товару?
44. Назвіть показники, за допомогою яких можна оцінити рівень і динаміку розвитку зовнішньої торгівлі фірми.
45. Назвіть форми міжнародної торгівлі за специфікою взаємодії суб'єктів.
46. Назвіть форми міжнародної торгівлі за специфікою регулювання
47. Назвіть форми міжнародної торгівлі за
48. Назвіть форми міжнародної торгівлі за специфікою предмета торгівлі
49. Назвіть основні методи міжнародної торгівлі.
50. Назвіть основні види торговельних посередників.

Частина 2 (30 балів, кожна вірна відповідь оцінюється у 3 бали)

*Умови виконання завдання:* вставити пропущені слова, вирази, числа

1. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це ввезення товарів, раніше вивезених, але не перероблених.
2. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це ввезення товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в т. ч. виняткових прав на них, на митну територію країни з-за кордону без зобов'язання про зворотне вивезення.
3. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це вивезення (експорт) товарів раніше ввезених, але не перероблених у країні (з міжнародних товарних аукціонів, товарних бірж, консигнаційних складів тощо); з територій вільних зон; з приписних складів

4. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це вивезення товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в т. ч. виключних прав на них, з митної території країни за кордон без зобов'язання їх зворотного ввезення.

5. \_\_\_\_\_ (1сл.) *транзит* — це провезення товарів однієї країни до іншої через територію третьої без складування.

6. \_\_\_\_\_ (1сл.) *транзит* — це провезення товарів однієї країни до іншої через територію третьої з розміщенням їх на митних складах.

7. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це будь-яка спеціальна зона (морський порт, аеропорт, склад тощо), теоретично винесена за межі митної території держави.

8. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це кількість інших продуктів, від виробництва якої слід відмовитися, щоб отримати певну кількість даного продукту.

9. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це механізм міжнародного переміщення товарів, послуг, факторів виробництва і фінансових коштів під дією не лише внутрішніх, але і зовнішніх попиту і пропозиції.

10. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це прийняте у міжнародній статистиці позначення зовнішньоторговельного обігу з урахуванням вартості транзитних товарів.

11. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це процес здійснення митними органами необхідних дій, спрямованих на дотримання учасниками зовнішньоторговельної діяльності встановлених законів і правил, які регулюють порядок ввезення, вивезення або транзиту вантажів, транспортних засобів, валюти та валютних цінностей.

12. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це робочий час, необхідний для виробництва одиниці одного товару, виражений через робочий час, необхідний для виробництва одиниці іншого товару.

13. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це сукупний сплачений товарообіг між усіма країнами світу.

14. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це сукупність експортно-імпортних операцій окремої країни.

15. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це сума вартості експорту та імпорту країни або груп країн за певний період.

16. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це сума вартості експорту та імпорту всіх країн світу (вартість усіх товарів, що перетинають державні кордони).

17. \_\_\_\_\_ (3сл.) – це організаційна форма та порядок здійснення зовнішньоторговельної операції.

18. \_\_\_\_\_ (4сл.) – це оцінка експорту або імпорту товарів у незмінних цінах одного періоду (як правило, року) для отримання інформації щодо руху товарної маси без впливу коливання цін.

19. Згідно з теоремою Хекшера-Оліна країни спеціалізуються на виробництві й \_\_\_\_\_ (1сл.) продукти інтенсивного використання \_\_\_\_\_ (1сл.) факторів виробництва й \_\_\_\_\_ (1сл.) продукти інтенсивного використання \_\_\_\_\_ (1сл.) для них факторів.

20. Згідно з теоремою Хекшера-Оліна, країни прагнутимуть \_\_\_\_\_ (1сл.) товари, що вимагають для свого виробництва \_\_\_\_\_ (1сл.) витрат факторів виробництва, якими вони володіють у \_\_\_\_\_ (2сл.), і \_\_\_\_\_ (1сл.) витрат \_\_\_\_\_ (1сл.) для них факторів, в обмін на товари, що виробляються з використанням факторів у \_\_\_\_\_ (1сл.) пропорції.

21. Згідно теорії абсолютної переваги країни \_\_\_\_\_ (1сл.) ті товари, у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу, й \_\_\_\_\_ (1сл.) ті, у виробництві яких абсолютну перевагу мають їх торгові партнери.

22. Згідно теорії меркантилізму світ має в розпорядженні \_\_\_\_\_ (1сл.) кількість багатства, тому добробут однієї країни може поліпшитись лише за рахунок \_\_\_\_\_ (2сл.), тобто внаслідок \_\_\_\_\_ (1сл.), а досягти цього можна за допомогою \_\_\_\_\_ (2сл.).

23. Згідно теорії порівняльної переваги країни \_\_\_\_\_ (1сл.) ті товари, у виробництві яких вони мають порівняльну перевагу, й \_\_\_\_\_ (1сл.) ті, у виробництві яких порівняльну перевагу мають їх торгові партнери.

24. Модель «ціни – золото – потоки» Д.Х'юма стверджує про \_\_\_\_\_ (4сл.) у кожній з країн – торговельних партнерів.

25. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це ринок, який функціонує за попередньо встановленими правилами, що записані в тих чи інших нормативних актах.

Частина 3 (20 балів, кожна вірна відповідь оцінюється у 2 бали)

*Умови виконання завдання:* визначити, чи згодні Ви з наведеними твердженнями?

1. Агентські операції в міжнародній торгівлі здійснюються торговим посередником від імені і за рахунок продавця

2. Агентські операції в міжнародній торгівлі здійснюються торговим посередником від свого імені і за свій рахунок

3. Агентські операції в міжнародній торгівлі здійснюються торговим посередником від свого імені, але за рахунок продавця

4. Брокерські операції в міжнародній торгівлі здійснюються торговим посередником від свого імені і за свій рахунок

5. Брокерські операції в міжнародній торгівлі здійснюються торговим посередником від свого імені, але за рахунок продавця

6. Брокерські операції в міжнародній торгівлі здійснюються торговим посередником від імені і за рахунок продавця

7. Зовнішньоторговельна квота – це відношення зовнішньоторговельного обороту до ВВП країни

8. Зовнішньоторговельна квота – це відношення зовнішньоторговельного сальдо до ВВП країни

9. Зовнішньоторговельне сальдо – різниця вартісних обсягів експорту й імпорту за певний період часу

10. Зовнішньоторговельне сальдо – сума вартісних обсягів експорту й імпорту за певний період часу
11. Зовнішньоторговельний оборот – різниця вартісних обсягів експорту й імпорту за певний період часу
12. Зовнішньоторговельний оборот – сума вартісних обсягів експорту й імпорту за певний період часу
13. Комісійні операції в міжнародній торгівлі здійснюються торговим посередником від свого імені, але за рахунок продавця
14. Комісійні операції в міжнародній торгівлі здійснюються торговим посередником від імені і за рахунок продавця
15. Комісійні операції в міжнародній торгівлі здійснюються торговим посередником від свого імені і за свій рахунок
16. Операції з перепродажу в міжнародній торгівлі здійснюються торговим посередником від свого імені, але за рахунок продавця
17. Операції з перепродажу в міжнародній торгівлі здійснюються торговим посередником від свого імені і за свій рахунок
18. Операції з перепродажу в міжнародній торгівлі здійснюються торговим посередником від імені і за рахунок продавця
19. Реекспорт – вартість ввезених товарів, раніше вивезених з країни і не підданих переробці за кордоном
20. Реекспорт – вартість вивезених товарів, раніше ввезених в країну і не підданих переробці всередині цієї країни
21. Реімпорт – вартість ввезених товарів, раніше вивезених з країни і не підданих переробці за кордоном
22. Реімпорт – вартість вивезених товарів, раніше ввезених в країну і не підданих переробці всередині цієї країни
23. Теорії абсолютних і порівняльних переваг передбачають державне невтручання в міжнародну торгівлю
24. Теорія меркантилізму передбачає державне невтручання в міжнародну торгівлю
25. У результаті встановлення торговельних відносин між двома країнами виникає такий економічний ефект як чистий виграш виробників країни-експортера
26. У результаті встановлення торговельних відносин між двома країнами виникає такий економічний ефект як чисті втрати виробників країни-експортера
27. У результаті встановлення торговельних відносин між двома країнами виникає такий економічний ефект як чистий виграш споживачів країни-експортера
28. У результаті встановлення торговельних відносин між двома країнами виникає такий економічний ефект як чисті втрати споживачів країни-експортера
29. У результаті встановлення торговельних відносин між двома країнами виникає такий економічний ефект як чистий приріст добробуту країни-експортера
30. У результаті встановлення торговельних відносин між двома країнами виникає такий економічний ефект як чисте скорочення добробуту країни-експортера
31. У результаті встановлення торговельних відносин між двома країнами виникає такий економічний ефект як чистий виграш виробників країни-імпортера

32. У результаті встановлення торговельних відносин між двома країнами виникає такий економічний ефект як чисті втрати виробників країни-імпортера

33. У результаті встановлення торговельних відносин між двома країнами виникає такий економічний ефект як чистий виграш споживачів країни-імпортера

34. У результаті встановлення торговельних відносин між двома країнами виникає такий економічний ефект як чисті втрати споживачів країни-імпортера

35. У результаті встановлення торговельних відносин між двома країнами виникає такий економічний ефект як чистий приріст добробуту країни-імпортера

36. У результаті встановлення торговельних відносин між двома країнами виникає такий економічний ефект як чисте скорочення добробуту країни-імпортера

37. Якщо вартість експорту певної країни перевищує вартість імпорту, то зовнішньоторговельне сальдо є пасивним

38. Якщо вартість експорту певної країни перевищує вартість імпорту, то зовнішньоторговельне сальдо є активним

39. Якщо вартість імпорту певної країни перевищує вартість експорту, то зовнішньоторговельне сальдо є пасивним

40. Якщо вартість імпорту певної країни перевищує вартість експорту, то зовнішньоторговельне сальдо є активним

Частина 4 (15 балів, кожна вірна відповідь оцінюється в 1 бал)

Умови виконання завдання: визначити, які показники групи II відповідають показнику групи I?

Група I	Група II
<b>A</b> Види міжнародної торгівлі за специфікою взаємодії суб'єктів	<b>1</b> орендна торгівля
<b>Б</b> Види промислових компенсаційних угод	<b>2</b> бартерна торгівля
<b>В</b> Види товарообмінних і компенсаційних операцій на безвалютній основі	<b>3</b> зустрічна (компенсаційна) торгівля
<b>Г</b> Види торгових компенсаційних угод	<b>4</b> зустрічні закупівлі
	<b>5</b> викуп застарілої продукції
	<b>6</b> короткострокові компенсаційні угоди
	<b>7</b> масштабні довгострокові компенсаційні угоди із зворотною закупівлею продукції (бай-бэк)
	<b>8</b> операції з давальницькою сировиною (толінг)
	<b>9</b> прямі компенсаційні угоди
	<b>10</b> угоди про розподіл продукції (продакшн шерінг)
	<b>11</b> угоди з тривалими термінами виконання, т.з. глобальні угоди
	<b>12</b> угоди типу «офсет»
	<b>13</b> угоди типу «світч»
	<b>14</b> торгівля за кооперацією (угоди про промислову співпрацю)
	<b>15</b> традиційна торгівля

Частина 5 (20 балів, кожна вірна відповідь оцінюється у 2 бали)

Умови виконання завдання: обрати правильну відповідь

1. Прихильником меркантилізму був

- а) А. Сміт;
- б) Д. Рікардо;
- в) Д. Х'юм;
- г) Т. Ман.

2. Меркантилізм як напрям економічної теорії зійшов зі сцени

- а) у середині XVI ст.;
- б) на початку XVII ст.;
- в) наприкінці XVII ст.;
- г) наприкінці XVIII ст.

3. Зазначте автора праці «Дослідження про природу і чинники багатства народів»

- а) Д. Рікардо;
- б) А. Сміт;
- в) Ф. Кене;
- г) Ш. Фур'є.

4. Теорії про абсолютні та порівняльні переваги у міжнародній торгівлі розробили

- а) А. Сміт і Д. Рікардо;
- б) Р. Оден і Д. Дефо;
- в) Дж. Ло і Ш. Фур'є;
- г) А. Пуерго і Л. Фейербах.

5. Хто із згаданих економістів є автором теорії міжнародної вартості?

- а) Е. Хекшер;
- б) Дж. Ст. Мілль;
- в) Ер. Торренс;
- г) А. Сміт.

6. «Парадокс Леонтьєва» було опубліковано у

- а) 1924 р.;
- б) 1934 р.;
- в) 1944 р.;
- г) 1954 р.

7. Теорію конкурентних переваг розробив

- а) М. Портер;
- б) Т. Рибчинський;
- в) Р. Вернон;
- г) Е. Хекшер.

8. Якщо  $K_{XA} > K_{XB}$  і  $K_{ZA} < K_{ZB}$ , то

- а) країна А має абсолютну перевагу у виробництві товару X, країна Б – у виробництві товару Z;
- б) країна Б має абсолютну перевагу у виробництві товару X, країна А – у виробництві товару Z;

- в) країна А має абсолютну перевагу у виробництві товару Х і товару Z;  
 г) країна Б має абсолютну перевагу у виробництві товару Х і товару Z.

9. Якщо  $K_{XA} < K_{XB}$  і  $K_{ZA} > K_{ZB}$ , то

- а) країна А має абсолютну перевагу у виробництві товару Х, країна Б – у виробництві товару Z;  
 б) країна Б має абсолютну перевагу у виробництві товару Х, країна А – у виробництві товару Z;  
 в) країна А має абсолютну перевагу у виробництві товару Х і товару Z;  
 г) країна Б має абсолютну перевагу у виробництві товару Х і товару Z.

10. Якщо  $Z_{XA} > Z_{XB}$  і  $Z_{ZA} < Z_{ZB}$ , то

- а) країна А має абсолютну перевагу у виробництві товару Х, країна Б – у виробництві товару Z;  
 б) країна Б має абсолютну перевагу у виробництві товару Х, країна А – у виробництві товару Z;  
 в) країна А має абсолютну перевагу у виробництві товару Х і товару Z;  
 г) країна Б має абсолютну перевагу у виробництві товару Х і товару Z.

11. Якщо  $Z_{XA} < Z_{XB}$  і  $Z_{ZA} > Z_{ZB}$ , то

- а) країна А має абсолютну перевагу у виробництві товару Х, країна Б – у виробництві товару Z;  
 б) країна Б має абсолютну перевагу у виробництві товару Х, країна А – у виробництві товару Z;  
 в) країна А має абсолютну перевагу у виробництві товару Х і товару Z;  
 г) країна Б має абсолютну перевагу у виробництві товару Х і товару Z.

12. Країна А має порівняльну перевагу у виробництві товару Х, якщо

- а)  $\frac{K_{XA}}{K_{ZA}} > \frac{K_{XB}}{K_{ZB}}$ ;  
 б)  $\frac{K_{XA}}{K_{ZA}} < \frac{K_{XB}}{K_{ZB}}$ ;  
 в)  $\frac{K_{ZA}}{K_{XA}} > \frac{K_{ZB}}{K_{XB}}$ ;  
 г)  $\frac{K_{ZA}}{K_{XA}} < \frac{K_{ZB}}{K_{XB}}$ .

13. Країна А має порівняльну перевагу у виробництві товару Z, якщо

- а)  $\frac{Z_{XA}}{Z_{ZA}} > \frac{Z_{XB}}{Z_{ZB}}$ ;  
 б)  $\frac{Z_{XA}}{Z_{ZA}} < \frac{Z_{XB}}{Z_{ZB}}$ ;  
 в)  $\frac{Z_{ZA}}{Z_{XA}} < \frac{Z_{ZB}}{Z_{XB}}$ ;  
 г)  $\frac{Z_{ZA}}{Z_{XA}} > \frac{Z_{ZB}}{Z_{XB}}$ .

14. Країна Б має порівняльну перевагу у виробництві товару Х, якщо

- а)  $\frac{K_{XA}}{K_{ZA}} > \frac{K_{XB}}{K_{ZB}}$ ;

$$\text{б) } \frac{K_{XA}}{K_{ZA}} < \frac{K_{XB}}{K_{ZB}};$$

$$\text{в) } \frac{K_{ZA}}{K_{XA}} > \frac{K_{ZB}}{K_{XB}};$$

$$\text{г) } \frac{K_{ZA}}{K_{XA}} < \frac{K_{ZB}}{K_{XB}}.$$

15. Країна Б має порівняльну перевагу у виробництві товару Z, якщо

$$\text{а) } \frac{z_{XA}}{z_{ZA}} > \frac{z_{XB}}{z_{ZB}};$$

$$\text{б) } \frac{z_{XA}}{z_{ZA}} < \frac{z_{XB}}{z_{ZB}};$$

$$\text{в) } \frac{z_{ZA}}{z_{XA}} < \frac{z_{ZB}}{z_{XB}};$$

$$\text{г) } \frac{z_{ZA}}{z_{XA}} > \frac{z_{ZB}}{z_{XB}}.$$

16. Країна А має у відносному надлишку фактор 1, а країна Б – фактор 2, якщо виконується умова

$$\text{а) } \frac{\Phi_A^1}{\Phi_B^2} < \frac{\Phi_B^1}{\Phi_A^2};$$

$$\text{б) } \frac{\Phi_A^1}{\Phi_B^2} > \frac{\Phi_B^1}{\Phi_A^2};$$

$$\text{в) } \frac{\Phi_A^1}{\Phi_A^2} < \frac{\Phi_B^1}{\Phi_B^2};$$

$$\text{г) } \frac{\Phi_A^1}{\Phi_A^2} > \frac{\Phi_B^1}{\Phi_B^2}.$$

17. Країна А має у відносному надлишку фактор 2, а країна Б – фактор 1, якщо виконується умова

$$\text{а) } \frac{\Phi_A^2}{\Phi_B^1} > \frac{\Phi_B^2}{\Phi_A^1};$$

$$\text{б) } \frac{\Phi_A^2}{\Phi_B^1} < \frac{\Phi_B^2}{\Phi_A^1};$$

$$\text{в) } \frac{\Phi_A^2}{\Phi_A^1} > \frac{\Phi_B^2}{\Phi_B^1};$$

$$\text{г) } \frac{\Phi_A^2}{\Phi_A^1} < \frac{\Phi_B^2}{\Phi_B^1}.$$

18. Товар X є фактороінтенсивним за фактором 1, а товар Z – за фактором 2, якщо виконується умова

$$\text{а) } \frac{3_X^{\Phi 1}}{3_Z^{\Phi 2}} < \frac{3_Z^{\Phi 1}}{3_X^{\Phi 2}};$$

$$\text{б) } \frac{3_X^{\Phi 1}}{3_Z^{\Phi 2}} > \frac{3_Z^{\Phi 1}}{3_X^{\Phi 2}};$$

$$\text{в) } \frac{3_X^{\Phi 1}}{3_X^{\Phi 2}} < \frac{3_Z^{\Phi 1}}{3_Z^{\Phi 2}};$$

$$\text{г) } \frac{3_X^{\Phi 1}}{3_X^{\Phi 2}} > \frac{3_Z^{\Phi 1}}{3_Z^{\Phi 2}}.$$

19. Товар  $X$  є фактороінтенсивним за фактором 2, а товар  $Z$  – за фактором 1, якщо виконується умова

$$\text{а) } \frac{3_X^{\Phi 2}}{3_X^{\Phi 1}} < \frac{3_Z^{\Phi 2}}{3_Z^{\Phi 1}};$$

$$\text{б) } \frac{3_X^{\Phi 2}}{3_X^{\Phi 1}} > \frac{3_Z^{\Phi 2}}{3_Z^{\Phi 1}};$$

$$\text{в) } \frac{3_X^{\Phi 2}}{3_Z^{\Phi 1}} < \frac{3_Z^{\Phi 2}}{3_X^{\Phi 1}};$$

$$\text{г) } \frac{3_X^{\Phi 2}}{3_Z^{\Phi 1}} > \frac{3_Z^{\Phi 2}}{3_X^{\Phi 1}}.$$

20. До міжнародних класифікацій товарів не належить

- а) Гармонізована система опису і кодування товарів;
- б) Стандартна міжнародна торговельна класифікація;
- в) Класифікатор товарів за широкими економічними категоріями;
- г) Міжнародний універсальний класифікатор товарів.

21. Зовнішньоторговельне сальдо країни розраховується за формулою

- а) експорт + імпорт;
- б) експорт – імпорт;
- в) імпорт – експорт;
- г) експорт/імпорт;
- д) імпорт/ експорт.

22. Зовнішньоторговельний оборот країни розраховується за формулою

- а) експорт + імпорт;
- б) експорт – імпорт;
- в) імпорт – експорт;
- г) експорт/імпорт;
- д) імпорт/ експорт.

23. Експортна квота країни розраховується за формулою

- а) експорт/імпорт;
- б) імпорт/експорт;
- в) експорт /ВВП країни;

г) імпорт/ВВП країни.

24. Імпортна квота країни розраховується за формулою

- а) експорт/імпорт;
- б) імпорт/експорт;
- в) експорт /ВВП країни;
- г) імпорт/ВВП країни.

25. Якою є величина зовнішньоторговельного обороту країни, якщо експорт дорівнює 20 млн. дол. США, імпорт дорівнює 50 млн. дол. США, а ВВП країни – 100 млн. дол. США

- а) 30 млн. дол. США;
- б) 70 млн. дол. США;
- в) -30 млн. дол. США;
- г) -50 млн. дол. США;
- д) -80 млн. дол. США.

26. Якою є величина зовнішньоторговельного сальдо країни, якщо експорт дорівнює 20 млн. дол. США, імпорт дорівнює 50 млн. дол. США, а ВВП країни – 100 млн. дол. США

- а) 30 млн. дол. США;
- б) 70 млн. дол. США;
- в) -30 млн. дол. США;
- г) -50 млн. дол. США;
- д) -80 млн. дол. США.

27. Якою є величина експортної квоти країни, якщо експорт дорівнює 20 млн. дол. США, імпорт дорівнює 50 млн. дол. США, а ВВП країни – 100 млн. дол. США

- а) 20 %;
- б) 30 %;
- в) 50 %;
- г) 70 %.

28. Якою є величина імпортної квоти країни, якщо експорт дорівнює 20 млн. дол. США, імпорт дорівнює 50 млн. дол. США, а ВВП країни – 100 млн. дол. США

- а) 20 %;
- б) 30 %;
- в) 50 %;
- г) 70 %.

29. Якою є величина зовнішньоторговельної квоти країни, якщо експорт дорівнює 20 млн. дол. США, імпорт дорівнює 50 млн. дол. США, а ВВП країни – 100 млн. дол. США

- а) 20 %;
- б) 30 %;
- в) 50 %;
- г) 70 %.

30. Товарні біржі – це

- а) епізодичні роздрібні ринки однорідних товарів;
- б) постійні роздрібні ринки однорідних товарів;
- в) постійно діючі оптові ринки однорідних товарів;
- г) постійні оптові ринки різних товарів.

31. Угоди на біржах укладають

- а) дилери;
- б) дистриб'ютори;
- в) брокери;
- г) ліцитатори.

32. Аукціони спеціалізуються на реалізації

- а) масових сировинних товарів;
- б) реальних товарів з чіткими індивідуальними властивостями;
- в) нереальних товарів з довільними індивідуальними властивостями;
- г) послуг.

33. Міжнародні торги не бувають

- а) відкритими;
- б) закритими (тендерними);
- в) відкритими з попередньою кваліфікацією;
- г) закритими з подальшою кваліфікацією.

34. Строкові реальні угоди називаються

- а) спотовими;
- б) форвардними;
- в) варантними;
- г) контингентними.

35. Ф'ючерси – це

- а) строкові угоди спекулятивного характеру;
- б) спотові угоди з реальним товаром;
- в) форвардні угоди з реальним товаром;
- г) угоди у сфері інтелектуальної власності.

36. Спот – це угода, згідно з умовами якої:

- а) реальний товар продається і негайно постачається;
- б) випадково продаються тимчасові надлишки експортних товарів;
- в) в обіг надходять векселі;
- г) встановлюється тариф, що базується на твердій сумі.

37. Своп – це:

- а) обмінні або бартерні операції;
- б) огляд судна або його вантажу третьою стороною;
- в) рахунок для відображення незавершених операцій;
- г) код грошової одиниці Сальвадору.

38. До опублікованих цін не належать

- а) довідкові;
- б) ціни аукціонів;
- в) ціни пропозицій великих фірм;
- г) розраховані.

39. Онкольні ціни належать до цін

- а) твердих;
- б) з наступною фіксацією;
- в) змінних;
- г) рухливих.

40. До міжнародних зустрічних угод не належать такі угоди

- а) бартерні;
- б) спотові;
- в) торговельні компенсаційні;
- г) промислові компенсаційні.

41. До оренди не належить

- а) рентинг;
- б) франчайзинг;
- в) хайринг;
- г) лізинг.

42. У рекламному процесі не беруть участь

- а) недієздатні споживачі;
- б) рекламні агентства;
- в) засоби реклами;
- г) рекламодавці.

43. До комерційних форм міжнародного технологічного обміну не належить:

- а) інжиніринг;
- б) ліцензійне використання об'єктів промислової власності;
- в) експорт комплектного обладнання;
- г) трудова міграція фахівців.

44. Товарною формою туристичного продукту є

- а) туристична путівка;
- б) ваучер;
- в) тур;
- г) маршрут.

45. Умови торгівлі – це

- а) тимчасове підвищення ставки мита;
- б) тариф з урахуванням обумовленого часу й обсягу;
- в) співвідношення індексів імпорتنих і експортних цін;
- г) операційний валютний ризик

46. Які функції виконують торговельні посередники у міжнародній торгівлі?

- а) керують торговельними представництвами;
- б) здійснюють фінансування експортного виробництва;
- в) надають технічні послуги, здійснюють післяпродажне обслуговування;
- г) створюють представництва виробників за кордоном.

47. Головною перевагою використання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності торговельних посередників є

- а) полегшення виходу експортера на ринки третіх країн;
- б) збільшення контролю за ринком з боку експортера;
- в) зменшення прибутку;
- г) зменшення витрат експортера у просуванні товарів на зовнішньому ринку.

48. Найбільш значними недоліками використання торговельних посередників у зовнішній торгівлі є

- а) зменшення прибутку експортера;

- б) зростання витрат, що пов'язані з організацією та контролем за діяльністю торговельно-посередницької ланки;
- в) відсутність безпосереднього контакту експортера з ринком збуту;
- г) полегшення виходу експортера на зовнішній ринок.

49. Умови по неконкуренції передбачають, що торговельний посередник

- а) не має права на договірній території представляти фірму, що є конкурентом експортера;
- б) не має права конкурувати з іншими товарами фірми-експортера на договірній території;
- в) не має права реалізувати товари за межами договірної території.
- г) не дає права діяти на території конкурентів;

50. Що з наведеного має бути покладено в основу експортної стратегії фірми?

- а) використання своїх сильних сторін та зміцнення (або приховування) слабких.
- б) нарощування виробництва продукції.
- в) розширення асортименту товарів, що випускаються.
- г) визначення конкурентоспроможності фірм-конкурентів.

51. Які посередницькі операції здійснюються від імені торговельного посередника та за його рахунок

- а) комісійні;
- б) з перепродажу;
- в) брокерські;
- г) агентські.

52. Які посередницькі операції здійснюються від імені експортера та за його рахунок

- а) з перепродажу;
- б) консигнаційні;
- в) агентські;
- г) брокерські.

53. Які посередницькі операції здійснюються від імені торговельного посередника, але за рахунок експортера

- а) брокерські;
- б) агентські;
- в) комісійні;
- г) з перепродажу.

54. Що є предметом торгівлі готовою продукцією

- а) сировина;
- б) напівфабрикати;
- в) комплектуючі вузли та деталі;
- г) продукція, що призначається для кінцевого споживання.

55. Що є причиною вважати торгівлю готовою продукцією найбільш складною формою комерційних операцій

- а) значна конкуренція для національного виробника;
- б) значна віддаленість національних виробників від ринків збуту продукції;
- в) технічне відставання продукції національних виробників від світового рівня;
- г) неможливість урахувати специфіку місцевого ринку під час збуту своєї продукції.

## 7.2 Заліковий модуль 2 (за змістовими модулями 5,6,7,8,9)

Змістовий модуль (тема) 5. Система міжнародних комерційних контрактів

Змістовий модуль (тема) 6. Структура і зміст міжнародного комерційного контракту

Змістовий модуль (тема) 7. Укладання міжнародних комерційних контрактів

Змістовий модуль (тема) 8. Виконання міжнародних комерційних контрактів

Змістовий модуль (тема) 9. Правила і процедури врегулювання торгівельних суперечок

Частина 1 (15 балів, кожна вірна відповідь оцінюється у 5 балів)

*Умови виконання завдання: дати визначення понять  
чи короткі відповіді на запитання*

1. Міжнародна комерційна операція – це ...
2. Міжнародний комерційний контракт (МКК) – це ...
3. Суб'єкти міжнародних комерційних операцій – це ...
4. Об'єкти міжнародної комерційної операції – це ...
5. Оферта (у комерційній практиці) – це ...
6. Акцепт – це ...
7. Типовий контракт – це ...
8. Торговий звичай – це ...
9. Протокол про наміри – це ...
10. Тендер – це ...
11. Комерційний лист – це ...
12. Конкурентний лист – це ...
13. Умови контракту – це ...
14. Виконання міжнародних комерційних контрактів – це ...
15. Назвіть основні етапи проведення міжнародної комерційної операції.
16. Назвіть основні ознаки, згідно з якими комерційний контракт можна вважати міжнародним.
17. Назвіть основні принципи укладення міжнародного комерційного контракту.
18. У якому випадку міжнародний комерційний контракт вважається укладеним?
19. Назвіть основні способи укладання міжнародних комерційних контрактів.
20. Дайте характеристику структури міжнародного комерційного контракту.
21. Які ключові питання у міжнародному торговому контракті визначає будь-який базис поставки?
22. Що означає термін «франко», який застосовується при позначенні базисних умов зовнішньоторговельного контракту?
23. Назвіть основні складові валютних умов зовнішньоторговельного контракту.

24. Назвіть основні складові фінансових умов зовнішньоторговельного контракту.

25. Назвіть основні способи забезпечення виконання зобов'язань за міжнародним комерційним контрактом

Частина 2 (40 балів, кожна вірна відповідь оцінюється у 4 бали)

*Умови виконання завдання:* вставити пропущені слова, вирази, числа

1. \_\_\_\_\_ (3сл.) – це правова форма, що відображає міжнародну комерційну операцію; договір (угода, пакт, конвенція) між двома або кількома контрагентами, які знаходяться в різних країнах, про обмін товарами, послугами та результатами творчої діяльності.

2. \_\_\_\_\_ (3сл.) – це узгодження волі, досягнуте в ході переговорів контрагентами про основні умови взаємних обов'язків.

3. \_\_\_\_\_ (3сл.) – це дії, спрямовані на організацію, проведення і регулювання процесу обміну товарами, послугами і результатами творчої діяльності між двома або кількома контрагентами різної національної належності.

4. \_\_\_\_\_ (4сл.) – це процеси обміну товарами, послугами і результатами творчої діяльності.

5. \_\_\_\_\_ (4сл.) – це учасники, тобто сторони, які перебувають у договірних відносинах з купівлі-продажу товарів, послуг і результатів творчої діяльності і мають право здійснення комерційної діяльності.

6. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це основний принцип укладання контрактів, який виражається в свободі регулювання відносин відповідно до законодавчих норм держави.

7. \_\_\_\_\_ (1сл.) контракти – це контракти, які склалися в ділових сферах і які одноманітним способом регулюють визначені відносини у визначеній господарській області.

8. \_\_\_\_\_ (1сл.) контракти – це контракти, що виникли у визначеній діловій сфері і містять елементи, характерні для такого виду операцій.

9. \_\_\_\_\_ (1сл.) контракти – це контракти, які передбачають усі ситуації, що могли б виникнути з визначених відносин з контрагентами. Їх укладають банки, фінансові установи, складські підприємства, залізничні відомства, які мають велику клієнтуру.

10. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це узгоджені сторонами і зафіксовані в документі статті, які відображають взаємні права та обов'язки контрагентів.

11. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це своєрідний шаблон контракту чи ряд уніфікованих умов, викладених у письмовій формі, сформованих раніше з урахуванням торгової практики чи звичаїв і прийнятих сторонами, що домовляються після того, як вони були узгоджені з вимогами конкретної операції.

12. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це широковідомий порядок ділових відносин визначеної сфери діяльності, який прийнятий у національних об'єднаннях підприємців (палатах, загальних чи спеціальних ділових об'єднаннях).

13. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це усвідомлення відповідної поведінки, яка передбачає адекватні наміри, спрямовані на досягнення певної мети.

14. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це внесення одним суб'єктом міжнародної комерційної операції пропозиції, спрямованої на встановлення змісту або розірвання майново-правових відносин і безумовне прийняття її іншим суб'єктом.

15. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це неправильне уявлення про факти і правові норми, які діють у момент укладання контракту.

16. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це залякування іншої сторони певним злом з метою примусити її до укладання контракту.

17. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це свідоме, навмисне введення в оману іншої сторони з метою укладення з нею контракту.

18. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це спричинення моральних і фізичних страждань, а також зла іншій стороні з тим, щоб змусити її укласти контракт.

19. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це волевиявлення правоздатного суб'єкта міжнародної комерційної операції, яке вміщує суттєві складові майбутнього контракту, зроблена з наміром укласти контракт.

20. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це документ, в якому надається письмова пропозиція на продаж визначеного товару, надісланий продавцем одному можливому покупцеві, де вказуються суттєві умови майбутнього контракту і визначено строк дії оферти.

21. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це документ, який може бути виданий на одну і ту саму партію товару кільком можливим покупцям; не вказує продавця своєю пропозицією і не встановлює строк для відповіді.

22. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це заява або інша поведінка адресата оферти, яка виражає його згоду з офертою.

23. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це вивчення об'єктивних аргументів сторін і знаходження на цій основі взаємозадовольняючих компромісних рішень.

24. \_\_\_\_\_ (3сл.) – це візування кожної сторінки контракту підписами повноважних представників сторін

25. \_\_\_\_\_ (4сл.) – це процес, який включає певну систему послідовних дій, пов'язаних з реалізацією сторонами взятих на себе зобов'язань: зі сторони продавця – щодо передачі (поставку) покупцеві предмета контракту, зі сторони покупця – в оплаті встановленої ціни.

26. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це правові взаємовідносини контрагентів, врегульовані нормами зобов'язуючого права.

27. \_\_\_\_\_ (3сл.) – це передбачений договором порядок дії сторін у процесі виконання зобов'язань.

28. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це визначена в контракті чи в законі грошова сума, яку боржник зобов'язаний сплатити кредитору при невиконанні чи неналежному виконанні зобов'язань.

29. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це грошова сума, що видається одним з контрагентів у рахунок майбутніх платежів за контрактом іншому контрагенту як доказ укладання контракту та забезпечення його виконання.

30. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це відокремлення боржником конкретного майна, яке переходить у володіння кредитора, для забезпечення першочергового

задоволення його можливих вимог.

31. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це зобов'язання поручника відповідати перед кредитором за виконання контракту боржником при його невиконанні чи неналежному виконанні.

32. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це письмове зобов'язання банку (іншої фінансової установи), яке видається на прохання принципала сплатити кредитор принципала згідно з умовами гарантії грошову суму по надходженню письмової вимоги кредитора принципала про її сплату.

33. \_\_\_\_\_ (3сл.) – у контракті робиться застереження про збереження за продавцем права власності на проданий товар до того моменту, поки покупець не здійснить останній платіж згідно з контрактом (у випадках продажу товарів у кредит).

34. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це врегулювання спорів дружнім шляхом через активну спів дію третьої сторони (посередника).

35. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це врегулювання спорів шляхом прийняття рішення суддями.

Частина 3 (15 балів, кожна вірна відповідь оцінюється в 1 бал)

*Умови виконання завдання:* визначити, які показники групи II відповідають показникам групи I?

Група I	Група II
<b>A</b> Основне перевезення (фрахт) оплачується продавцем	<b>1</b> FOB
<b>Б</b> Основне перевезення (фрахт) оплачується покупцем	<b>2</b> DDU
	<b>3</b> CIP
	<b>4</b> DAF
	<b>5</b> FCA
	<b>6</b> DES
	<b>7</b> FAS
	<b>8</b> DDP
	<b>9</b> CPT
	<b>10</b> DAT
	<b>11</b> CFR
	<b>12</b> DEQ
	<b>13</b> CIF
	<b>14</b> EXW
	<b>15</b> DAP

Група I	Група II
А Алеаторні МКК	1 контракти, в яких права та обов'язки виникають у кожної сторони (наприклад, контракти купівлі-продажу або орендні контракти)
Б Генеральні МКК	2 контракти, в яких сторона не видає відшкодування за користь, отриману з договору
В Двосторонні МКК	3 контракти, в яких у момент їхнього укладання відомі обсяг, рівень і співвідношення взаємних зобов'язань сторін
Г Добродійні (безоплатні) МКК	4 контракти, де тільки одна із сторін, що домовляються між собою, зобов'язується виконати певні умови, визначені в контракті. Вони створюють обов'язки для однієї сторони і право для іншої. Тобто на одній стороні лежить обов'язок належного виконання, інша має право вимагати належного виконання обов'язку без жодної взаємності
Д Заперечувані МКК	5 контракти, для висновку яких також недостатньо узгодження від контрагентів, а необхідна передача предмета контракту (наприклад, контракти купівлі-продажу послуг)
Е Іменні МКК	6 контракти, для здійснення яких не потрібно ніякої форми, крім звичайного узгодження волі контрагентів, що може бути виражено вербально
Є Комутативні МКК	7 контракти, для укладання яких не досить узгодження волі контрагентів, а вимагається висловити цю угоду в особливій формі
Ж Консенсуальні МКК	8 контракти, на підставі яких одна сторона одержує певну користь, але в той же самий час повинна забезпечити іншій стороні відповідну вигоду і визначене відшкодування
З Неістотні МКК	9 контракти, структура яких складається з елементів одного контракту
І Обтяжливі (боргові, покриті) МКК	10 контракти, у структурі яких є елементи різних контрактів (наприклад, контракти купівлі-продажу товарів, що включають елементи контрактів перевезення, зберігання, страхування)
И Односторонні МКК	11 контракти, у яких сторони визначають загальні елементи співробітництва в одному великому діловому заході (наприклад, будівництво великих інвестиційних об'єктів)
К Прості МКК	12 контракти, які вказані в законодавстві під спеціальними назвами
Л Реальні МКК	13 контракти, які суперечать конституційним принципам суспільного устрою, нормам, дотримання яких гарантується під погрозою примуса чи відповідно моралі суспільства
М Складні МКК	14 контракти, які укладено з недоліками волевиявлення або особами з обмеженнями діє- і правоздатності
Н Формальні МКК	15 ризиковані контракти, контракти честі, в яких у момент укладання невідомі рівень, обсяг і співвідношення взаємних обов'язків (наприклад, контракти страхування)

Група I	Група II
А Міжнародний ліцензійний контракт	1 договір між банком та його клієнтом про оплату неоплачених вимог клієнта за рахунок банку за визначену винагороду з виплатою клієнту цієї вартості негайно з відрахуванням суми банківської винагороди та передачі клієнтом вимог банку з гарантією їх вартості
Б Міжнародний орендний контракт	2 договір про встановлення науково-технічних зв'язків, де власник законного права на патент бере на себе зобов'язання передати іншій стороні право на використання даного патенту, а та, в свою чергу, зобов'язується сплачувати власнику визначену винагороду (роялті)

<b>В</b> МКК з оплатою у грошовій формі	<b>3</b> договір про надання комплексу або окремих видів інженерно-технічних послуг, зв'язаних з проектуванням; з будівництвом та введенням об'єкта в експлуатацію; з розробкою нових технологічних процесів на підприємстві замовника; з удосконаленням існуючих виробничих процесів однією стороною МКК та оплатою їх іншою
<b>Г</b> МКК з оплатою у змішаній формі	<b>4</b> договір про надання орендодавцем орендарю товарів, які перетинають кордон країни орендодавця, у виключне користування на встановлений строк за певну винагороду на визначених умовах
<b>Д</b> МКК з оплатою у товарній формі	<b>5</b> договір, в якому одна сторона виступає перевізником і зобов'язується перевезти товар з однієї країни в іншу за відповідну винагороду
<b>Е</b> МКК купівлі-продажу інжинірингових послуг	<b>6</b> договір, згідно з яким ліцензіар франшизи надає ліцензіату пакет послуг (свої секрети, метод виробництва своє реноме, свої методи збуту, знання і досвід, товарні знаки та знаки обслуговування тощо) за певну винагороду у відсотках від вартості торгового обігу чи паушально
<b>Є</b> МКК купівлі-продажу посередницьких послуг	<b>7</b> договір, згідно з яким одна сторона (консигнатор) зобов'язується зберігати у себе складований товар, отриманий з-за кордону, за визначену винагороду і передати його покупцям після виконання митних формальностей
<b>Ж</b> МКК купівлі-продажу товарів	<b>8</b> договір, згідно з яким одна сторона – власник ноу-хау – зобов'язується передати певні знання та досвід іншій стороні – користувачу ноу-хау – за відповідну винагороду (роялті)
<b>З</b> МКК перевезень	<b>9</b> договір, згідно з яким одна сторона (експедитор) зобов'язується від свого імені, але за рахунок іншої сторони (комітента) організувати відправки або прийняття товарів, здійснити всі необхідні операції та формальності, пов'язані з перевезенням товару, а комітент зобов'язується оплатити йому експедиторську винагороду та інші необхідні витрати
<b>И</b> МКК про передачу ноу-хау	<b>10</b> договір, згідно з яким продавець зобов'язується передати товар у власність покупця, а останній зобов'язується прийняти товар і сплатити за нього певну грошову суму
<b>И</b> МКК про міжнародну експедицію	<b>11</b> договір, згідно з яким страховик за умови отримання страхової премії зобов'язується виплатити страхувачу визначену суму за товар, якщо виникне страховий випадок, передбачений контрактом
<b>К</b> МКК про консигнаційний склад	<b>12</b> договір, згідно з якою одна сторона МКК надає іншій визначені послуги посередництва, а остання їх оплачує
<b>Л</b> МКК страхування	<b>13</b> договір, який передбачає будівництво підприємств «під ключ» на умовах цільової позички та оплати витрат частково в грошової, а частково в товарній формі
<b>М</b> МКК факторингу	<b>14</b> договір, який передбачає розрахунки у визначеній узгодженій сторонами валюті з застосуванням обумовлених у контракті способів оплати і форми розрахунків
<b>Н</b> МКК франчайзингу	<b>15</b> договір, який передбачає узгодження продажу одного або декількох товарів з купівлею іншого товару (товарів). Розрахунки в іноземній валюті не проводяться. Такі контракти включають товарообмінні і компенсаційні угоди

Частина 4 (30 балів, кожна вірна відповідь оцінюється у 3 бали)

Умови виконання завдання: обрати правильну відповідь

1. Зазначте неіснуючий вид оферти

- а) тверда;
- б) вільна;
- в) акцептована;
- г) диспозитивна.

2. Зазначте неіснуючий спосіб платежу

- а) готівкою;
- б) авансовий;
- в) вексель;
- г) акредитив.

3. Зазначте форму розрахунків, що не існує у міжнародній торгівлі

- а) інкасо;
- б) акредитив;
- в) банківський переказ;
- г) тратта.

4. У преамбулі МКК зазначається

- а) найменування товару;
- б) місце знаходження контрагентів;
- в) кількісна одиниця товару;
- г) маршрут перевезення.

5. Які обов'язкові умови (condition) має містити МКК «купівлі-продажу»

- а) пакування та маркування;
- б) гарантії;
- в) страхування;
- г) транспортування.

6. Яка умова є додатковою (warranty) в укладанні МКК «купівлі-продажу»

- а) якість та кількість;
- б) умови платежу;
- в) страхування;
- г) ціна.

7. Що з наведеного належить до «інших умов» МКК

- а) перелік форс-мажорних обставин;
- б) порядок відшкодування штрафних санкцій за постачання неякісних товарів;
- в) порядок укладання, зміни і припинення контракту і обов'язки експортерів щодо надання технічної документації на товар, термін позовної давності;
- г) умови страхування транспортних ризиків та інші умови страхування.

8. Чи є перелік форс-мажорних обставин єдиним для всіх видів МКК

- а) перелік форс-мажорних обставин є єдиним;
- б) у кожному контракті слід зазначити ті обставини, які сторони вважають форс-мажорними щодо певного контракту;
- в) перелік форс-мажорних обставин складається для кожної країни окремо;
- г) перелік форс-мажорних обставин залежить від умов постачання товарів.

9. Термін пред'явлення рекламаций, що визначається в МКК, залежить від
- вибраного виду перевезення товару;
  - характеру товару, що постачається;
  - законодавчих органів країни-імпортера;
  - митних органів.

10. Правила тлумачення міжнародних комерційних термінів вперше були опубліковані

- Міжнародною торговельною палатою;
- Лігою Націй;
- Організацією Об'єднаних Націй;
- Світовою організацією торгівлі.

11. Об'єктом морського транспортного страхування не є

- вантаж;
- транспортний засіб;
- фрахт;
- страховий сертифікат.

12. Ролкери призначені для перевезення вантажів

- навалочних і насипних;
- ліхтерних;
- лісових;
- з горизонтальним способом навантаження.

13. Балкери призначені для перевезення вантажів:

- навалочних і насипних;
- ліхтерних;
- лісових;
- з горизонтальним способом навантаження.

14. Сталійний час – це строк

- для виконання вантажно-розвантажувальних робіт;
- подолання дистанції між портами одного моря незавантаженим судном;
- подолання дистанції між портами різних морів завантаженим судном;
- виконання ремонту морського судна.

15. До нерегулярних перевезень не належать такі рейси

- додаткові;
- спеціальні;
- чартерні;
- лінійні.

16. Трампове судно – це судно

- здіяє лише на регулярних рейсах;
- здіяє лише на рейсах зі змінним розкладом;
- здіяє на випадкових перевезеннях;
- військове, що бере участь у міжнародній торгівлі.

17. Які способи встановлення контактів із контрагентом існують при укладенні імпортних угод

- надсилання замовлення відомому продавцеві або запиту виробнику товару, що цікавить;

- б) надсилання оферти;
- в) надсилання комерційного листа;
- г) прийняття та підтвердження листа.

18. Головна відмінність договору купівлі-продажу від інших видів договорів полягає в

- а) переході права власності на товар від продавця до покупця;
- б) відсутності переходу права власності на товар від продавця до покупця;
- в) тимчасовому використанні покупцем товарів продавця;
- г) спільній організації виробництва кінцевої продукції;

19. За якими умовами постачання частіше здійснюється реімпорт консигнаційного товару?

- а) DAF;
- б) CIF;
- в) DDP;
- г) EXW.

20. Які умови постачання є найбільш поширеними при здійсненні імпорту за консигнаційною угодою?

- а) EXW;
- б) DDU;
- в) FOB;
- г) CIF.

### **7.3 Заліковий модуль 3 (за змістовими модулями 11,12)**

Змістовий модуль (тема) 11. Регулювання міжнародної торгівлі

Змістовий модуль (тема) 12. Сучасна торговельна політика України

Частина 1 (15 балів, кожна вірна відповідь оцінюється у 5 балів)

*Умови виконання завдання: дати визначення понять  
чи короткі відповіді на запитання*

1. Зовнішньоторговельна політика – це ...
2. Система регулювання міжнародної торгівлі – це ...
3. Вільна торгівля (фрітредерство) – це ...
4. Лібералізація – це ...
5. Протекціонізм – це ...
6. Митний тариф – це ...
7. Мито – це ...
8. Митний контроль – це ...
9. Реторсії – це ...
10. Репресалії – це ...
11. Обмежувальна ділова практика – це ...
12. Монополія держави на зовнішню торгівлю – це ...
13. Автаркія – це ...
14. Адміністративні методи регулювання міжнародної торгівлі – це ...

15. Економічні методи регулювання міжнародної торгівлі – це ...
16. Назвіть основні типи зовнішньоторговельних політик.
17. Чим визначається зміст торговельного режиму між країнами?
18. Охарактеризуйте стандартні елементи митного тарифу країни.
19. Назвіть економічні інститути, які регулюють міжнародну торгівлю.
20. Які особливості торговельних процесів і методів їх регулювання притаманні сучасному етапу розвитку міжнародної торгівлі?

Частина 2 (30 балів, кожна вірна відповідь оцінюється у 3 бали)

Умови виконання завдання: вставити пропущені слова, вирази, числа

1. \_\_\_\_\_ (1 або 2 сл.) – це експорт товарів на ринках інших країн за цінами, нижче нормальних, тобто зазвичай йдеться про продаж за ціною, нижче собівартості цих товарів, або ж за ціною, нижчою за ціну аналогічного товару на внутрішньому ринку країни-експортера.
2. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це обмеження в кількісному чи вартісному виразі обсягу продукції, дозволеної до ввезення чи вивезення з країни за певний період часу.
3. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це повна заборона торгівлі (накладення державного «арешту» на ввезення чи вивезення товарів з країни), як правило, за політичними мотивами.
4. У відсотках від митної вартості товару нараховується \_\_\_\_\_ (1сл.) мито.
5. У фіксованому розмірі на кожну одиницю товару нараховується \_\_\_\_\_ (1сл.) мито.
6. \_\_\_\_\_ (3сл.) – це сукупність дій, заходів, прийомів, що формують ринкову поведінку підприємств чи їхніх об'єднань з метою досягнення та утримання провідної позиції на ринку шляхом обмеження або послаблення конкурентної боротьби.
7. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це певний курс урядових і владних структур, використання таких принципів, методів та інструментів впливу на розвиток зовнішньої торгівлі країни, завдяки яким забезпечується досягнення визначених цілей та реалізація національних інтересів.
8. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою використання тарифних інструментів торгової політики.
9. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це розширення свободи економічних дій і зняття обмежень на діяльність у сфері міжнародної торгівлі для національних господарюючих суб'єктів, а також спрощення доступу на внутрішній ринок для зарубіжних суб'єктів.
10. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це оптимальна кількість обмежень торгівлі у поєднанні з прийнятним їх рівнем.
11. \_\_\_\_\_ (4сл.) – це виключне право держави здійснювати зовнішньоекономічні зв'язки через соціально уповноважені на це органи.

12. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це політика відособлення країни від економіки інших країн з метою створення замкнутого, національного господарства, що відзначається самозабезпеченням.

13. \_\_\_\_\_ (3сл.) – це особливий пільговий режим, що надається однією державою іншій без поширення на треті країни.

14. \_\_\_\_\_ (3сл.) – це режим, згідно з яким юридичним і фізичним особам однієї країни надаються в їх торговельній діяльності на території країни, що проводить дискримінацію, гірші умови, ніж ті, які надані на цій самій території юридичним і фізичним особам інших країн.

15. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це обмежувальні заходи, що застосовуються однією країною у відповідь на аналогічні дії іншої держави, що завдають економічної або моральної шкоди першій.

16. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це примусові заходи, що застосовує одна держава у відповідь на неправомірні дії іншої.

17. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це систематизований перелік товарів і відповідних ставок мита, які застосовуються для розрахунку ввізного (імпортного) або вивізного (експортного) мита на зазначені товари.

18. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це умови торговельно-економічних відносин між даною країною та іншими державами, що визначаються відсутністю або наявністю між ними відповідних торговельних угод та їх змістом.

19. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це комплекс заходів та інструментів впливу на міжнародну торгівлю, що реалізуються через митну систему.

20. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це державний грошовий збір (податок), що стягується через митні установи із суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності за перетин через кордон держави товарів, цінностей і майна.

21. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це дії, що здійснюються органами митного контролю держав або інтеграційних угруповань з метою додержання законодавства з митних питань.

22. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це адміністративні методи нетарифного державного регулювання обсягу зовнішньоторговельного обігу, регіональної і товарної структури експорту та імпорту, що визначають кількість і номенклатуру товарів, дозволених до ввезення/вивезення.

23. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це допустимі розміри обсягів експорту/імпорту товарів (робіт, послуг) і транзиту товарів певної номенклатури в натуральному або вартісному вигляді, що визначаються державами на певний період.

24. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це спеціальний дозвіл, що отримується від державних органів, на ввезення, вивезення або транзит певної кількості товарів, вільні операції з якими заборонені або обмежені.

25. \_\_\_\_\_ (3сл.) – це форма контингентів на експорт, які вводяться самим експортером під загрозою застосування імпортером санкцій такого характеру, економічні чи політичні наслідки яких будуть неприйнятими для експортера.

26. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це група нетарифних обмежень, що містять перешкоди для імпорту іноземних товарів і створюються національними промисловими стандартами, системами виміру та інспекції якості товарів, вимогами техніки безпеки, санітарно-ветеринарними та фітосанітарними нормами, правилами пакування і маркування тощо.

27. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це заборона експорту окремих товарів у дану державу або заборона імпорту окремих товарів з цієї держави.

28. \_\_\_\_\_ (1сл.) – це продаж товару однієї країни на ринку іншої країни за вартістю меншою, ніж нормальна вартість цього товару

29. \_\_\_\_\_ (1сл.) мито – це вид мита, яким обкладаються товари, що експортуються за цінами, нижчими за нормальні ціни світового ринку або внутрішні ціни країни, що імпортує товар.

30. \_\_\_\_\_ (1сл.) мито – це вид мита, яке встановлюється у випадках ввезення товарів при виробництві або при вивезенні яких прямо чи опосередковано використовувались субсидії.

31. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це фінансові пільги, що надаються урядом або приватними структурами фірмам-експортерам на виробництво та вивезення певних товарів за кордон.

32. \_\_\_\_\_ (4сл.) – це пакет торговельних правил, розроблених на конференції в Женеві (набув чинності з 1 січня 1948 р.).

33. \_\_\_\_\_ (2сл.) – це велика група адміністративних, фінансових, валютних та інших заходів регулювання експорту та імпорту товарів і послуг.

34. \_\_\_\_\_ (3сл.) – це принцип міжнародних торговельно-економічних відносин, згідно з якими держави на взаємній основі надають одна одній переваги та пільги стосовно ставок мита і митних зборів, податків тощо, якими користується та (або) користуватиметься будь-яка третя держава.

35. \_\_\_\_\_ (3сл. або 4сл.) – це докладний перелік товарів, що розподілені за певною класифікаційною системою.

Частина 3 (20 балів, кожна вірна відповідь оцінюється у 2 бали)

*Умови виконання завдання: визначити, чи згодні Ви з наведеними твердженнями?*

1. Всесвітня торговельна організація дозволяє демпінг
2. Всесвітня торговельна організація дозволяє експортне субсидування
3. Всесвітня торговельна організація забороняє демпінг
4. Всесвітня торговельна організація забороняє експортне субсидування
5. Експортне субсидування і демпінг дозволені Всесвітньою торговельною організацією
6. Експортне субсидування і демпінг заборонені Всесвітньою торговельною організацією
7. У результаті введення в країні-експортері експортного мита виникає такий економічний ефект як чистий вигравш вітчизняних виробників експортоорієнтованої продукції

8. У результаті введення в країні-експортері експортного мита виникає такий економічний ефект як чисті втрати вітчизняних виробників експортоорієнтованої продукції

9. У результаті введення в країні-експортері експортного мита виникає такий економічний ефект як чистий виграш вітчизняних споживачів експортоорієнтованої продукції

10. У результаті введення в країні-експортері експортного мита виникає такий економічний ефект як чисті втрати вітчизняних споживачів експортоорієнтованої продукції

11. У результаті введення в країні-експортері експортного мита виникає такий економічний ефект як чистий дохід державного бюджету країни

12. У результаті введення в країні-експортері експортного мита виникає такий економічний ефект як чистий приріст добробуту країни в цілому

13. У результаті введення в країні-експортері експортного мита виникає такий економічний ефект як чисте скорочення добробуту країни в цілому

14. У результаті введення в країні-імпортері імпортного мита виникає такий економічний ефект як чистий виграш вітчизняних виробників імпортозамінної продукції

15. У результаті введення в країні-імпортері імпортного мита виникає такий економічний ефект як чисті втрати вітчизняних виробників імпортозамінної продукції

16. У результаті введення в країні-імпортері імпортного мита виникає такий економічний ефект як чистий виграш вітчизняних споживачів імпортозамінної продукції

17. У результаті введення в країні-імпортері імпортного мита виникає такий економічний ефект як чисті втрати вітчизняних споживачів імпортозамінної продукції

18. У результаті введення в країні-імпортері імпортного мита виникає такий економічний ефект як чистий дохід державного бюджету країни

19. У результаті введення в країні-імпортері імпортного мита виникає такий економічний ефект як чистий приріст добробуту країни в цілому

20. У результаті введення в країні-імпортері імпортного мита виникає такий економічний ефект як чисте скорочення добробуту країни в цілому

Частина 4 (15 балів, кожна вірна відповідь оцінюється в 1 бал)

*Умови виконання завдання:* визначити, які показники групи II відповідають показнику групи I?

Група I	Група II
<b>A</b> Кількісні нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі	<b>1</b> «добровільне» обмеження експорту
<b>Б</b> Економічні (фінансові) нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі	<b>2</b> внутрішні податки і збори
<b>В</b> Приховані нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі	<b>3</b> державні закупівлі
<b>Г</b> Некономічні нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі	<b>4</b> демпінг
	<b>5</b> квотування
	<b>6</b> ліцензування
	<b>7</b> правові режими
	<b>8</b> технічні бар'єри
	<b>9</b> торгові угоди
	<b>10</b> вимоги про вміст місцевих компонентів
	<b>11</b> експортне кредитування
	<b>12</b> експортні субсидування
	<b>13</b> паратарифні заходи
	<b>14</b> контингентування
	<b>15</b> експортне страхування

Частина 5 (20 балів, кожна вірна відповідь оцінюється у 2 бали)

*Умови виконання завдання: обрати правильну відповідь*

1. У діяльності Світової організації торгівлі застосовується система голосування

- а) зваженого;
- б) «одна країна – один голос»;
- в) комбінована;
- г) жодна із зазначених.

2. Найвищим органом Світової організації торгівлі є

- а) Міністерська конференція;
- б) Генеральна рада;
- в) Рада з торгівлі товарами;
- г) Рада з торгівлі послугами.

3. Під час прийняття рішень Світова організація торгівлі не застосовує такий спосіб голосування

- а) консенсус;
- б) більшість;
- в) спеціальний;
- г) блоковий.

4. У Світовій організації торгівлі органом з урегулювання спорів є

- а) Генеральна рада;
- б) Рада з торгівлі товарами;
- в) Рада з торгівлі послугами;
- г) Рада з Угоди ТРІПС.

5. Система ГАТТ відповідає такій економіці

- а) командно-адміністративній;
- б) ринковій;
- в) перехідній;
- г) змішаній.

6. Чотири основні правила ГАТТ такі

- а) захист національної промисловості лише за допомогою тарифів; тарифи мають знижуватися та забороняється їх подальше підвищення; торгівля має здійснюватися за режимом нації найбільшого сприяння; національний режим – іноземцям;
- б) можливість застосування ембарго; ненадання іноземцям національного режиму; торгівля має здійснюватися за режимом нації найбільшого сприяння; тарифи мають скорочуватися або зростати;
- в) тарифи забороняється скорочувати, але не забороняється їх підвищувати; національний режим надається вибірково; національну промисловість можна захищати лише нетарифними методами; міжнародна торгівля здійснюється за режимом нації найбільшого сприяння;
- г) національну промисловість можна захищати лише за допомогою тарифів; тарифи можуть зростати; режим нації найбільшого сприяння застосовується лише до країн, що розвиваються; національний режим до іноземців не застосовується.

7. Уругвайський раунд переговорів ГАТТ поклав тягар доказів про точність декларованої вартості імпортованих товарів на таких осіб

- а) імпортерів;
- б) експортерів;
- в) митників;
- г) імпортерів та експортерів одночасно.

8. Згідно з Угодою про митну оцінку у рамках ГАТТ митним органам заборонено визначати митну вартість імпортованого товару за допомогою

- а) контрактної вартості ідентичних товарів;
- б) контрактної вартості схожих товарів;
- в) дедуктивної вартості імпортованих товарів;
- г) індуктивної вартості довільно вибраних товарів.

9. Довідвантажувальну інспекцію у рамках ГАТТ застосовують переважно

- а) економічно розвинені країни;
- б) країни, що розвиваються;
- в) усі країни світу;
- г) країни перехідної економіки.

10. Компанії, що виконують довідвантажувальну інспекцію у рамках ГАТТ, сертифікують

- а) лише якість товарів;
- б) лише кількість товарів;
- в) якість, але не кількість товарів;
- г) якість, кількість, ціни експортованих товарів.

11. Діяльність компаній, що здійснюють довідвантажувальну інспекцію у рамках ГАТТ, не спрямована на усунення

- а) лише втрат митних платежів від заниження вартості імпортованих товарів;
- б) лише втрат у надходженнях іноземної валюти від завищення вартості імпортованих товарів;
- в) втрат як митних платежів, так і іноземної валюти від заниження та завищення вартості імпортованих товарів;
- г) технічних бар'єрів у міжнародній торгівлі.

12. В Угоді про технічні бар'єри в торгівлі, укладеній у рамках ГАТТ, відповідні терміни вживаються у таких випадках

- а) термін «технічні правила», якщо їх дотримання добровільне;
- б) термін «стандарти», коли їх дотримання обов'язкове;
- в) термін «технічні правила», якщо їх дотримання обов'язкове, термін «стандарти» – добровільне;
- г) терміни «технічні правила» і «стандарти» взагалі відсутні.

13. Угодою про технічні бар'єри в торгівлі у рамках ГАТТ заборонено, щоб технічні правила застосовувалися на принципах

- а) нації найбільшого сприяння;
- б) національного режиму;
- в) науковості;
- г) дискримінації.

14. Згідно з Угодою про застосування санітарних та фітосанітарних заходів у рамках ГАТТ дозволяється використовувати стандарти

- а) лише за режимом нації найбільшого сприяння;
- б) вибірково;
- в) якщо вони не відхиляються від міжнародно визнаних стандартів;
- г) якщо вони забезпечують слабкішу охорону порівняно з міжнародними стандартами.

15. Угодою про застосування санітарних та фітосанітарних заходів у рамках ГАТТ дозволено вживати їх

- а) будь-коли на тимчасовій основі;
- б) на тимчасовій основі як запобіжний крок у разі виникнення ризику поширення хвороб;
- в) без урахування потреби у мінімізації негативного впливу на міжнародну торгівлю;
- г) без урахування альтернативних підходів до обмеження ризиків.

16. Угодою про технічні бар'єри в торгівлі та Угодою про застосування санітарних і фітосанітарних заходів передбачено створення «довідкових точок»

- а) у кожній країні;
- б) лише у країнах, що розвиваються;
- в) лише у розвинених країнах;
- г) лише у країнах перехідної економіки.

17. Угодою про процедури імпортного ліцензування у рамках ГАТТ передбачено таку максимальну кількість робочих днів для видачі автоматичних ліцензій

- а) 10;
- б) 20;
- в) 30;
- г) 40.

18. Згідно з Угодою про процедури імпорту ліцензування у рамках ГАТТ, у разі одночасного розгляду заяв на видачу ліцензій неавтоматичні ліцензії повинні видаватися протягом такої кількості днів

- а) 20;
- б) 40;
- в) 60;
- г) 80.

19. Правила ГАТТ не дозволяють країнам звільняти експортовані товари

- а) від мита та інших непрямих податків, накладених на складові, що використані і спожиті у виробничому процесі;
- б) від непрямих податків на експортований продукт;
- в) від непрямих податків на виробництво та дистрибуцію експортованого продукту;
- г) від прямих податків (наприклад, податку на прибутки).

20. Правила ГАТТ дозволяють запроваджувати експортні обмеження або забороняти експорт

- а) усіх товарів з метою уникнення конкуренції серед експортерів;
- б) сировини з метою стимулювання розвитку національної обробної промисловості;
- в) продовольства та інших життєво важливих товарів, якщо це спрямовано на недопущення їх критичного дефіциту;
- г) будь-яких товарів.

21. Угодою про субсидії та врівноважені заходи у рамках ГАТТ дозволено такі види субсидій

- а) експортні;
- б) субсидії, що надають перевагу у використанні товарів національної промисловості над іноземними;
- в) імпорتنі;
- г) субсидії, які держави надають відсталим регіонам, а не конкретним підприємствам цих регіонів.

22. В Угоді про субсидії та врівноважені заходи у рамках ГАТТ зазначається, що субсидії можуть бути

- а) лише забороненими;
- б) лише дозволеними;
- в) забороненими, але оскаржуваними;
- г) дозволеними, але оскаржуваними, дозволеними неоскаржуваними і забороненими.

23. У рамках ГАТТ охоронні заходи, що обмежують імпорт за надзвичайних ситуацій, можна запропонувати

- а) тимчасово;
- б) на невизначений термін;

- в) у тому разі, коли окремі національні виробники не можуть конкурувати з імпортними товарами;
- г) у ситуації, коли імпортовані товари завдають незначної шкоди національній промисловості.

24. Максимальна тривалість дії охоронних заходів, які обмежують імпорт за надзвичайних ситуацій для групи країн, що розвиваються, встановлена у рамках ГАТТ протягом

- а) 4 років;
- б) 8 років;
- в) 10 років;
- г) 12 років.

25. У рамках ГАТТ охоронні заходи, що обмежують імпорт за надзвичайних ситуацій, не включають

- а) підвищення тарифів;
- б) встановлення кількісних обмежень;
- в) ліцензування імпорту;
- г) ліцензування експорту.

26. ГАТТ передбачено, що врівноважене та антидемпінгове мита не запроваджуються у такому разі

- а) є шкода, завдана національній економіці;
- б) існує причинно-наслідковий зв'язок між демпінгованим імпортом і шкодою для національної промисловості;
- в) субсидування експорту у кожній з причетних до демпінгу країн відбувається на рівні, яким можна знехтувати (менше 2 %);
- г) про це подає клопотання національна промисловість.

27. Серед вимог до державної торгівлі ГАТТ не містить положення

- а) про ведення бізнесу з комерційних міркувань;
- б) про надання можливості підприємствам з інших країн конкурувати за участь у купівлі-продажу;
- в) прозорість;
- г) обсяги діяльності державних торговельних підприємств.

28. Угоду про державні замовлення вперше було укладено на такому раунді переговорів ГАТТ

- а) Токійському (VII);
- б) Уругвайському;
- в) Діллонському;
- г) Женевському.

29. Торгівля послугами вперше була врегульована на багатосторонньому рівні угодою, ухваленою на такому раунді переговорів ГАТТ

- а) Уругвайському;
- б) Токійському;
- в) Женевському;
- г) Діллонському.

30. Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (ТКІМз), укладена під час Уругвайського раунду переговорів ГАТТ, заборонила

- а) усі ТКІМз;
- б) більшість ТКІМх;
- в) половину ТКІМУ;
- г) меншість ТКІМз.

31. Угода про текстиль і одяг, укладена на Уругвайському раунді переговорів ГАТТ, була спрямована

- а) на запровадження незалежного від ГАТТ режиму регулювання міжнародної торгівлі цими товарами;
- б) на негайне переведення міжнародної торгівлі цими товарами на принципи і правила ГАТТ;
- в) на поетапне переведення міжнародної торгівлі цими товарами на принципи і правила ГАТТ;
- г) на утворення окремої міжнародної організації, до компетенції якої належить міжнародна торгівля цими товарами.

32. Заходами «сірої зони» у зв'язку з міжнародною торгівлею текстилем і деякими іншими товарами наприкінці ХХ ст. вважали

- а) добровільні обмеження експорту;
- б) ліцензування експорту;
- в) ембарго;
- г) демпінг.

33. Угодою про сільське господарство, укладеною на Уругвайському раунді переговорів ГАТТ, передбачено скасування нетарифних заходів

- а) лише економічно розвиненими країнами світу;
- б) за допомогою розрахунку їх тарифного еквіваленту та додавання його до фіксованих тарифів;
- в) економічно розвиненими країнами та країнами з перехідною економікою;
- г) у результаті укладення двосторонніх угод між зацікавленими країнами.

34. Угодою про сільське господарство, укладеною у рамках ГАТТ, не передбачені такі субсидії

- а) експортні та імпорتنі;
- б) «червоного світла»;
- в) «жовтогарячого світла»;
- г) «зеленого світла».

35. Адвалорний тариф – це

- а) мито на імпортований товар, що визначається як відсоток від його вартості;
- б) мито на імпортований товар, що визначається як абсолютна величина;
- в) мито на імпортований товар, що визначається як комбінація відсотка його вартості та абсолютної величини;
- г) податок на додану вартість.

36. Специфічний тариф – це

- а) тариф, що вимірюється відсотками вартості імпортованого товару;
- б) тариф, що базується на твердій сумі, яка стягується з одиниці імпортованих товарів;
- в) спеціальний кредитний ліміт для покупця;
- г) кількісне обмеження експорту.

37. Квотами не є

- а) вартісні обмеження, що запроваджуються на імпорт товару;
- б) обмеження на фізичний обсяг експортованого товару;
- в) вартісні обмеження, що запроваджуються на експорт товару;
- г) кількісні обмеження на виготовлену у країні продукцію.

38. Демпінг – це продаж за кордоном товарів за цінами, які порівняно з цінами у країнах експорту:

- а) дещо вищі;
- б) такі самі;
- в) нижчі;
- г) значно вищі.

39. Ембарго – це

- а) урядова заборона на торгівлю з певною країною або групою країн;
- б) добровільна відмова окремих приватних підприємців від підтримання ділової діяльності з підприємцями інших країн;
- в) групова змова підприємців певної країни щодо непідтримання контактів з іншими підприємцями всередині країни;
- г) групова змова підприємців певної країни щодо непідтримання ділової діяльності з підприємцями інших країн.

40. До кількісних нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі відносяться

- а) експортне кредитування, експортне субсидування, демпінг;
- б) державні закупівлі, вимоги про вміст місцевих компонентів, технічні бар'єри;
- в) ліцензування, квотування, «добровільне» обмеження експорту;
- г) мита, тарифні квоти, торгові режими.

41. До прихованих нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі відносяться

- а) експортне кредитування, експортне субсидування, демпінг;
- б) державні закупівлі, вимоги про вміст місцевих компонентів, технічні бар'єри;
- в) ліцензування, квотування, «добровільне» обмеження експорту;
- г) мита, тарифні квоти, торгові режими.

42. До фінансових нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі відносяться

- а) експортне кредитування, експортне субсидування, демпінг;
- б) державні закупівлі, вимоги про вміст місцевих компонентів, технічні бар'єри;
- в) ліцензування, квотування, «добровільне» обмеження експорту;
- г) мита, тарифні квоти, торгові режими.

43. Обмежувальні заходи, що застосовуються однією країною у відповідь на аналогічні дії іншої держави, що завдають економічної або моральної шкоди першій, – це

- а) репресалії;
- б) реторсії;
- в) протекціонізм;
- г) демпінг.

44. Автаркія – це політика, мета якої полягає

- а) у зведенні до мінімуму залежності економіки країни від інших країн;
- б) у скасуванні тарифних і нетарифних бар'єрів у міжнародній торгівлі;
- в) у запровадженні єдиної валюти у межах міжнародного економічного об'єднання;
- г) у поглибленні міжнародної економічної інтеграції.

45. «Добровільне» обмеження експорту застосовується країною на основі:

- а) автономно країною;
- б) рішення міжнародних організацій;
- в) домовленостей з іншими країнами;
- г) рішенням уряду країни.

46. Що із перерахованого відноситься до прихованих методів протекціонізму?

- а) монополія держави на зовнішню торгівлю;
- б) контингентування імпорту;
- в) політика в рамках державних закупівель;
- г) ліцензування імпорту.

47. Який вид мита застосовується при ввезенні товарів, у виробництві яких використовувалися субсидії

- а) компенсаційне;
- б) спеціальне;
- в) адвалерне;
- г) преференційне.

48. Митна вартість товару нараховується на момент

- а) подання вантажної митної декларації;
- б) підписання контракту;
- в) перетинання товаром кордону країни-споживача;
- г) отримання товару споживачем.

49. Певний відсоток вартості товару, який мусить забезпечуватися місцевим виробником, – це

- а) політика державних закупівель;
- б) вимоги національного законодавства;
- в) технічні бар'єри;
- г) політика добровільного обмеження експорту.

50. На який строк встановлюється сезонне ввізне і вивізне мито?

- а) не більше 3 місяців з моменту встановлення;
- б) не більше 2 місяців з моменту встановлення;
- в) не більше 4 місяців з моменту встановлення;
- г) не більше 6 місяців з моменту встановлення.

## 8 Методичне забезпечення

Навчально-методичні матеріали (навчальна програма дисципліни, завдання до практичних заняття, списки рекомендованої літератури, матеріали для самостійної роботи студентів), що представлені на кафедрі.

Навчально-методичні матеріали (навчальні посібники, навчальна програма дисципліни, плани семінарських занять, методичні вказівки до практичних занять та самостійної роботи студентів, списки рекомендованої літератури), що представлені на кафедрі.

Матеріали кафедри міжнародної економіки з дисципліни на освітньому порталі ХНАДУ (<http://portal.khadi.kharkov.ua>) та сайті дистанційного навчання ХНАДУ (<http://dl.khadi.kharkov.ua>).

### 9 Література, що рекомендована для самостійної роботи студентів (залікові модулі 1,2,3)

1. Андросова Т.В., Штангей Н.М. Міжнародна торгівля: Навч. посіб. – Ч.2. – 400 с.
2. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. – К.: Основи, 2000. – 241 с.
3. Дахно І.І. Міжнародна торгівля: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2003. – 296 с.
4. Крилова Н.В. Міжнародна торгівля: Навч. посіб. – К. : Знання, 2008. – 365 с.
5. Ліпіхіна Т.Д. Оподаткування експортно-імпортних операцій в Україні: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2008. – 680 с.
6. Міжнародна торгівля: Опорний конспект лекцій / В.А. Павлова. – Вид-во ДУЕП, 2005. – 68 с.
7. Моїсеєва П.І. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. – К., 2001.
8. Основи міжнародної торгівлі: Навч. посіб. / за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвинової; 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 656 с.
9. Пак В., Кондорі Ромеро А. Міжнародна торгівля: Практикум. – К.: МАУП, 2004. – 384 с.
10. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. посібник. У 2-х кн. – Кн.1: Міжнародна торгівля: теорія і політика. – К.: Таксон, 2000. – 320 с.
11. Румянцев А.П., Коваленко Ю.О. Міжнародна торгівля послугами: Навч. посібник. – К.: Центр навч. літератури, 2003. – 112 с.
12. Рут Френклін Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 743 с.
13. Фомичев В. И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 446 с.
14. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 488 с.
15. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2003. – 256 с.

Укладач:  
доцент кафедри  
міжнародної економіки

Покатаєва Катерина Петрівна