

65.5175

Г 60

Торгова Л.В., Хитра О.В.

ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Практикум

Торгова Л.В., Хитра О.В.



**ОСНОВИ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ:
практикум**

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України

НБ ПНУС



728067

Львів

“Новий Світ-2000”

2007

65.5e73

УДК 339.9 (075.8)

ББК 65.5 я 74

Т 60

*Гриф надано Міністерством освіти і науки України як навчально-методичний посібник для студентів вищих навчальних закладів
(Лист № 14/18.2-389 від 17.02.06)*

Рецензенти:

Савельєв Є.В. – д.е.н., професор, академік академії економічних наук України, проректор з навчальної роботи, завідувач кафедри міжнародної економіки фінансово-кредитних відносин і маркетингу Тернопільської академії народного господарства;

Юхименко В.В. – д.е.н., професор кафедри зовнішньоекономічної діяльності Київського національного торговельно-економічного університету.

Торгова Л.В., Хитра О.В.

Т 60 Основи зовнішньоекономічної діяльності: Практикум. – Львів: “Новий Світ-2000”, 2007. – 220 с.

ISBN 966-418-018-1 “Новий Світ-2000”

Розглянуто практичні аспекти здійснення основних видів зовнішньоекономічних операцій: методику визначення митної вартості товарів і розрахунку митних платежів; особливості розрахунку демпінгової маржі і шкоди від демпінгу; альтернативні методики ціноутворення при укладанні зовнішньоторгових угод; порядок здійснення аналізу виконання контрактних зобов'язань та динаміки експорту; методику розрахунку показників валютної ефективності експорту-імпорту товарів, ефективності зустрічної торгівлі та обґрунтування доцільності залучення посередників; методичні засади обґрунтування економічної доцільності ліцензійних та франчайзингових угод, а також створення спільних підприємств за участю іноземних інвесторів.

Запропоновано чотири блоки тестів для перевірки отриманих теоретичних знань і задачі для самостійного розв'язування з метою набуття навичок прийняття вивірених управлінських рішень.

Наведено короткий термінологічний словник, що містить визначення категорій, які набули частотного використання в зовнішньоекономічній діяльності.

Рекомендується для читання студентами економічних спеціальностей, а також для фахівців, що працюють у сфері зовнішньоекономічних відносин.

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА

Інв. №

72 8067

ISBN 966-418-018-1 “Новий Світ-2000”

© Торгова Л.В., Хитра О.В., 2007

© “Новий Світ-2000”, 2007

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
ТЕСТИ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗАСВОЄННЯ ЛЕКЦІЙНОГО МАТЕРІАЛУ	
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. КАТЕГОРІЇ І ТЕОРІЇ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ І КОНТРАКТНЕ ОФОРМЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ	7
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ЗОВНІШНЬОТОРГОВІ ОПЕРАЦІЇ ТА ЇХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	29
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3. МІЖНАРОДНИЙ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ, СПІЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО, ВІЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ	45
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 4. УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	64
ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ	
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 1. ПІДТВЕРДЖЕННЯ ДОСТОВІРНОСТ ТЕОРІЙ АБСОЛЮТНИХ І ВІДНОСНИХ ПЕРЕВАГ	78
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 2. РОЗРАХУНОК МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ І СТАВКИ ЕФЕКТИВНОГО МИТА	81
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 3. РОЗРАХУНОК ДЕМПІНГОВОЇ МАРЖІ І ШКОДИ ВІД ДЕМПІНГУ	84
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 4. РОЗРАХУНОК ЦІНИ ЗОВНІШНЬО-ТОРГОВОГО КОНТРАКТУ	85
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 5. ЗДІЙСНЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З КРЕДИТУВАННЯ	92
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 6. АНАЛІЗ ВИКОНАННЯ КОНТРАКТНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ТА ДИНАМІКИ ЕКСПОРТУ	95

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 7. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ	99
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 8. ВИЗНАЧЕННЯ ВАЛЮТНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ	104
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 9. ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ ВІД ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ ПРОДУКЦІЇ	105
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 10. ОБГРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОЦІЛЬНОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПОСЕРЕДНИКІВ У ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ	113
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 11. ОБГРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОЦІЛЬНОСТІ ОПЕРАЦІЙ ЗУСТРІЧНОЇ ТОРГІВЛІ	117
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 12. ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛІЦЕНЗІЙНИХ УГОД	122
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 13. ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФРАНЧАЙЗИНГУ	132
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 14. РОЗРАХУНОК ЛІЗИНГОВИХ ПЛАТЕЖІВ	135
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 15. ОЦІНКА СТУПЕНЯ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ ІНТЕРЕСІВ УЧАСНИКІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ УГОДИ	140
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 16. РОЗРАХУНОК ІНТЕГРАЛЬНОГО ЕФЕКТУ ВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА І ПЕРЕВІРКА ДОТРИМАННЯ ПРИНЦИПУ ВАЛЮТНОЇ САМООКУПНОСТІ	142
ТЕМИ РЕФЕРАТІВ	146
ПЛАНІ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ	148
ОРІЄНТОВНИЙ РОБОЧИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛІНИ	159
ЗАГАЛЬНІ КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАТЬ СТУДЕНТІВ	160
ЗАВДАННЯ ДО ІНДИВІДУАЛЬНОЇ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ	162
КОРОТКИЙ ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК	179
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	208

ПЕРЕДМОВА

Зовнішньоекономічний комплекс є однією з найважливіших складових, які визначають конкурентоспроможність національної економіки. Як показав історичний досвід, тяжіння до автаркії завжди негативно позначається на загальних темпах економічного розвитку, тоді як активізація зовнішньоекономічних зв'язків дозволяє отримати доступ до новітніх технологій, знань, методів управління, що, в свою чергу, сприяє підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг на світовому ринку. Саме тому з моменту здобуття незалежності однією з ключових позицій стратегічного розвитку України є здійснення ефективної зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), поступова інтеграція у європейські структури, вступ до міжнародних організацій. Для того щоб успішно розв'язувати поставлені завдання, необхідно оперативно формувати потужний комплекс знань у сфері ЗЕД, що в першу чергу передбачає оволодіння основними категоріями даної науки, ознайомлення з відповідними нормативними актами, вивчення сучасної методології менеджменту ЗЕД. На досягнення означеної мети орієнтований даний посібник, що рекомендується для студентів, які здобувають освіту за спеціальностями напрямків 0501 – “Економіка і підприємництво”, 0502 – “Менеджмент”.

З огляду на вимоги кредитно-модульної системи весь матеріал курсу поділений на чотири змістових модуля, кожен з яких являє собою цілісну, чітко структуровану та відповідно задокументовану змістову частину навчальної програми підготовки фахівця, яка повинна бути засвоєна студентом за допомогою різних форм навчального процесу. Одна з дієвих форм контролю засвоєння матеріалу курсу – *контролюючі тести*, ціль застосування яких полягає у комплексній перевірці отриманих знань, формуванні у свідомості студентів чітких логічних взаємозв'язків між різними поняттями, питаннями, темами.

Посібник містить також *практичні заняття*, де наведено методики розв'язування типових задач у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Детальне опрацювання цих завдань дозволяє краще засвоїти практичний аспект досліджуваних процесів, зрозуміти економічний зміст розраховуваних показників, навчитися здійснювати техніко-економічне обґрунтування зовнішньоекономічних операцій.

Для поглибленого вивчення сучасних тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності пропонується *перелік тем рефератів*, робота над якими дозволить студентам ознайомитись з різними точками зору провідних науковців і практиків стосовно суті і можливих шляхів розв'язання виділених проблем, підготувати доповідь та обговорити її в аудиторії.

Наступна частина посібника – орієнтовні *плани семінарських занять*, під час проведення яких доцільно організувати дискусію з відповідних питань, обговорити переваги і недоліки різних точок зору щодо сучасних тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності та перспектив її удосконалення.

Для комплексної перевірки засвоєння навчальної дисципліни пропонується виконати *індивідуальну контрольну роботу*, завдання до якої (за 10 варіантами) містяться в одному з розділів посібника.

У посібнику наведено орієнтовний *робочий план дисципліни “Основи зовнішньоекономічної діяльності”* виходячи із загального обсягу 135 годин, або 4 ECTS, та 68 годин аудиторного навантаження. Пропонуються також орієнтовні *критерії оцінювання знань студентів*, розроблені на основі традиційної для країн загальноєвропейського освітнього простору 100-бальної шкали.

Для успішного виконання усіх описаних вище завдань доцільно користуватися *термінологічним словником*, в якому зведені короткі визначення 330 основних категорій, що розкривають зміст, відмінні риси і механізм виконання сучасних зовнішньоекономічних угод.

До *списку рекомендованої літератури* увійшли підручники, посібники, монографії і статті, в яких розглядаються питання розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Слід зазначити, що даний практикум є логічним продовженням навчального посібника “Основи зовнішньоекономічної діяльності”. Тому, перш ніж розпочинати роботу над тестовими завданнями і розв'язуванням задач, рекомендується детально ознайомитись з теоретичними засадами здійснення відповідних зовнішньоекономічних операцій.

ТЕСТИ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗАСВОЄННЯ ЛЕКЦІЙНОГО МАТЕРІАЛУ

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1

КАТЕГОРІЇ І ТЕОРІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ І КОНТРАКТНЕ ОФОРМЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ

I. Вкажіть одну правильну відповідь.

1. Визначення, принципи, види, суб'єкти ЗЕД наведені у:

- а) Законі України "Про режим іноземного інвестування";
- б) Законі України "Про митну справу в Україні";
- в) Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність".

2. Згідно з чинним в Україні законодавством, зовнішньоекономічна діяльність трактується як:

- а) діяльність суб'єктів господарської діяльності України, основана на взаємовідносинах за межами України;
- б) діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, основана на взаємовідносинах за межами України;
- в) діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, основана на взаємовідносинах на території України та за її межами.

3. Вплив фактора "складність продукції" на організацію ЗЕД проявляється у такій залежності:

- а) чим складніша технологія, тим імовірніше, що компанія при виході на зовнішній ринок укладатиме ліцензійну угоду з зарубіжною фірмою;
- б) чим складніша технологія, тим імовірніше, що компанія при виході на зовнішній ринок відкриватиме власний філіал.

4. Вплив фактора "присутність у країні" на організацію ЗЕД проявляється у такій залежності:

- а) чим вищий ступінь диверсифікації, тим більша ймовірність укладання ліцензійної угоди з зарубіжною фірмою;

б) чим вищий ступінь диверсифікації, тим більша ймовірність передачі технології власному філіалу у зарубіжній країні.

5. Загальні принципи зовнішньоекономічної діяльності – це:

- а) загальновизнані правила, яких дотримуються всі учасники міжнародних ділових операцій;*
- б) найбільш пріоритетні цілі зовнішньоекономічної діяльності підприємства;*
- в) зовнішньоекономічні пріоритети стратегічного розвитку держави.*

6. Специфічні принципи зовнішньоекономічної діяльності:

- а) діють на певному етапі життєвого циклу міжнародного проекту;*
- б) є обов'язковими для виконання усіма учасниками міжнародних ділових операцій;*
- в) закріплені у відповідних міжнародних правових актах і є обов'язковими для виконання усіма державами, які підписали той чи інший акт;*
- г) закріплені у національному законодавстві кожної держави;*
- д) закріплені в установчих документах кожного підприємства.*

7. Національні принципи зовнішньоекономічної діяльності закріплені

у:

- а) статуті кожного підприємства;*
- б) договорі про спільну діяльність;*
- в) міжнародних договорах;*
- г) законодавчих актах країн.*

8. В Україні національні принципи зовнішньоекономічної діяльності закріплені у:

- а) міжнародних договорах;*
- б) Законі “Про режим іноземного інвестування”;*
- в) Законі “Про зовнішньоекономічну діяльність”;*
- г) Законі “Про митну справу в Україні”.*

9. Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, згідно з чинним законодавством України, можуть виступати:

- а) громадяни України;*
- б) іноземні громадяни;*
- в) особи без громадянства;*
- г) юридичні особи, зареєстровані в Україні;*
- д) усі перераховані в пунктах а) – г).*

10. Найбільш повний перелік принципів зовнішньоекономічної діяльності міститься у:

- а) Хартії економічних прав і обов'язків держав;
- б) Генеральній угоді про торгівлю і тарифи (ГАТТ);
- в) Білій книзі Європейського союзу.

11. Теза “Постійному підтримуванню позитивного сальдо торгового балансу перешкоджають внутрішньоекономічні чинники кожної країни” характеризує:

- а) теорію меркантилізму;
- б) теорію Хекшера – Оліна;
- в) парадокс В. Леонтьєва;
- г) модель Д. Х'юма;
- д) теорію конкурентних переваг;
- е) теорію подібності країн.

12. Теза “Основою багатства націй та народів є міжнародний поділ праці та відповідна йому спеціалізація різних країн на виробництві тих товарів, щодо яких вони мають абсолютні переваги” належить:

- а) Д. Рікардо;
- б) П. Самуельсону;
- в) В. Леонтьєву;
- г) М. Портеру;
- д) А. Сміту;
- е) Д. Х'юму.

13. Теза “Багатство країни вимірюється кількістю золота та срібла, якою вона володіє” характеризує:

- а) модель Д. Х'юма;
- б) теорію абсолютних переваг;
- в) теорію меркантилізму;
- г) теорію конкурентних переваг;
- д) теорію відносних (порівняльних) переваг;
- е) теорію подібності країн.

14. Теза “Через те, що країни з більшою територією зазвичай мають різноманітніші кліматичні умови та природні ресурси, вони загалом ближчі до економічної самодостатності, ніж малі за розміром країни” характеризує:

- а) теорію меркантилізму;
- б) теорію Хекшера – Оліна;
- в) теорію розміру країни;
- г) теорію міжнародної вартості;
- д) парадокс В. Леонтьєва;
- е) модель Д. Х'юма.

15. Теза “У створенні вартості беруть участь, крім праці, також інші фактори виробництва, такі як земля та капітал” була висунута в межах:

- а) теорії Хекшера – Оліна;*
- б) теорії абсолютних переваг;*
- в) теорії відносних (порівняльних) переваг;*
- г) теорії життєвого циклу товару;*
- д) теорії розміру країни;*
- е) моделі Д. Х'юма.*

16. “Альтернативні витрати” – ключова категорія:

- а) моделі Д. Х'юма;*
- б) парадоксу В. Леонтьєва;*
- в) теорії Хекшера – Оліна;*
- г) теорії абсолютних переваг;*
- д) теорії меркантилізму;*
- е) теорії відносних (порівняльних) переваг.*

17. “Міжнародна торгівля приводить до вирівнювання абсолютних та відносних цін на гомогенні фактори виробництва у країнах, що торгують одна з одною”, – так звучить основне положення:

- а) парадоксу В. Леонтьєва;*
- б) теорії абсолютних переваг;*
- в) теорії відносних (порівняльних) переваг;*
- г) теореми Хекшера – Оліна – Самуельсона;*
- д) моделі Д. Х'юма;*
- е) теорії міжнародної вартості.*

18. Умови попиту, фактори виробництва, споріднені та обслуговуючі галузі, стратегія фірми, конкуренція, – ці детермінанти є ключовими у:

- а) теорії Хекшера – Оліна;*
- б) теорії конкурентних переваг;*
- в) теорії розміру країни;*
- г) теорії подібності країн;*
- д) теорії життєвого циклу товару;*
- е) моделі Д. Х'юма.*

19. Висновок про те, що “трудонасичені країни експортують капіталомістку продукцію, тоді як капіталонасичені – трудомістку”, зробив:

- а) А. Сміт;*
- б) Д. Рікардо;*
- в) Д. Х'юм;*
- г) В. Леонтьєв;*
- д) П. Самуельсон;*
- е) Дж. Ст. Мілль.*

20. “Більшість нових виробів спочатку виготовляються у країнах, де ці товари були вивчені та розроблені”, – стверджують автори теорії:

- а) відносних (порівняльних) переваг;*
- б) вирівнювання цін на фактори виробництва;*
- в) абсолютних переваг;*
- г) розміру країни;*
- д) життєвого циклу товару;*
- е) конкурентних переваг.*

21. Пояснення міжнародної торгівлі з позиції попиту на товари притаманне:

- а) теорії подібності країн;*
- б) теорії конкурентних переваг;*
- в) теорії розміру країни;*
- г) парадоксу В. Леонтьєва;*
- д) меркантилізму.*

22. Альтернативні витрати – це:

- а) порівняння цін одиниць двох товарів на внутрішньому ринку, виражених через кількість робочого часу, витраченого на їх виробництво;*
- б) робочий час, потрібний для виробництва одиниці одного товару, виражений через робочий час, необхідний для виробництва одиниці іншого товару;*
- в) відносні витрати факторів виробництва на створення певного товару.*

23. У теорії відносних (порівняльних) переваг враховуються:

- а) транспортні витрати;*
- б) відмінності у забезпеченості країн факторами виробництва;*
- в) міжнародний рух капіталу;*
- г) коливання цін та заробітної плати;*
- д) жодне з перерахованого у пунктах а) – г).*

24. Факторонасиченість визначає:

- а) відносні витрати факторів виробництва на створення певного товару;*
- б) відносну забезпеченість країни факторами виробництва;*
- в) загальну вартість факторів виробництва, якими володіє певна країна.*

25. Застосування теорії подібності країн буде обмеженим у тому випадку, коли:

- а) розрив у рівнях доходів різних груп населення країн, що розглядаються, є значним;*
- б) розрив у рівнях доходів різних груп населення країн, що розглядаються, відсутній;*
- в) розрив у рівнях доходів різних груп населення країн, що розглядаються, є незначним.*

26. До підвищення ролі держави в управлінні економікою закликали:

- а) монетаристи;*
- б) кейнсіанці;*
- в) А. Сміт;*
- г) усі перераховані у пунктах а) – в).*

27. Термін “протекціонізм” означає:

- а) лібералізацію зовнішньої торгівлі;*
- б) захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції;*
- в) заборону зовнішньоекономічних операцій.*

28. Адвалорний порядок встановлення ставок мита означає:

- а) розрахунок сезонного мита;*
- б) розрахунок у процентах від митної вартості товарів;*
- в) розрахунок у грошових одиницях за фізичну одиницю продукції;*
- г) комбінований спосіб розрахунку.*

29. Особливість конвенційного мита полягає в тому, що воно:

- а) не залежить від наявності угод з іншими країнами;*
- б) розробляється у процесі укладання міждержавних угод;*
- в) розраховується у процентах від митної вартості товару;*
- г) носить сезонний характер.*

30. Особливість преференційного мита полягає в тому, що воно:

- а) компенсує дію експортних субсидій;*
- б) протидіє імпорту з тих країн, де уряд надавав своїм підприємствам експортні премії;*
- в) забезпечує посилений захист окремих галузей національної промисловості від імпорту певних товарів;*
- г) стимулює ввезення товарів з певних країн.*

31. Первинною функцією фіскального мита виступає:

- а) збільшення доходів державного бюджету;*
- б) стимулювання ввезення товарів з певних країн;*

- в) зрівнювання цін на вітчизняну та імпортовану продукцію;*
- г) протидія імпорту товарів за демпінговими цінами.*

32. Ескалація мита – це:

- а) збільшення ставок мита у зв'язку зі стрімким зростанням обсягів імпорту;*
- б) введення пільгових ставок мита на експортну продукцію;*
- в) диференціація ставок мита залежно від ступеня обробки товару;*
- г) диференціація ставок мита залежно від походження товару.*

33. Контингентування – це:

- а) обмеження державною владою ввезення товарів певною кількістю чи сумою;*
- б) заборона імпорту певних товарів;*
- в) пільговий режим експортно-імпортної діяльності;*
- г) заборона імпорту певних товарів без наявності спеціального дозволу.*

34. Під дією контингентів:

- а) знижуються ціни на відповідні товари на внутрішньому ринку;*
- б) підвищуються ціни на відповідні товари на внутрішньому ринку;*
- в) не змінюються ціни на продукцію, що підлягає контингентуванню.*

35. Своєрідним симбіозом кількісних обмежень і митно-тарифної політики можна вважати:

- а) сезонне мито;*
- б) тарифну квоту;*
- в) демпінг;*
- г) ембарго;*
- д) технічні бар'єри;*
- е) експортне кредитування.*

36. Ембарго – це:

- а) обмеження державною владою ввезення товарів певною кількістю чи сумою;*
- б) умовно безмитне ввезення товарів;*
- в) заборона здійснення зовнішньоекономічних операцій;*
- г) преференційний режим зовнішньоекономічної діяльності.*

37. Непрямі експортні премії – це:

- а) державні гарантії експортерам;*
- б) державні субсидії експортерам;*
- в) податкові пільги експортерам.*

38. Демпінг – це:

- а) продаж на зовнішньому ринку товарів за цінами, вищими, ніж на внутрішньому ринку;*
- б) стрімке падіння курсу національної валюти;*
- в) стрімке підвищення курсу національної валюти;*
- г) продаж на зовнішньому ринку товарів за цінами, нижчими, ніж на внутрішньому ринку.*

39. Політика вільної торгівлі характеризується:

- а) мінімальним втручанням держави у зовнішню торгівлю;*
- б) пріоритетом дії ринкових сил у розвитку зовнішньої торгівлі;*
- в) усуненням перешкод для ввезення і вивезення товарів;*
- г) усім перерахованим у пунктах а) – в).*

40. Суб'єктами державного регулювання ЗЕД в Україні виступають:

- а) Україна як держава в особі її органів у межах їх компетенції;*
- б) спеціалізовані функціональні інститути;*
- в) суб'єкти ЗЕД;*
- г) усі перераховані у пунктах а) – в).*

41. Регулювання ЗЕД в Україні здійснюється за допомогою:

- а) законів України;*
- б) актів тарифного і нетарифного регулювання, що видаються державними органами України;*
- в) економічних методів оперативного регулювання;*
- г) договорів, які укладаються суб'єктами ЗЕД;*
- д) усього перерахованого у пунктах а) – г).*

42. Селективний протекціонізм – це:

- а) форма протекціонізму, що скерований проти окремих країн або видів товарів;*
- б) форма протекціонізму, що проводиться об'єднаннями країн стосовно держав, які не входять у ці об'єднання;*
- в) форма протекціонізму, що здійснюється методами внутрішньої економічної політики.*

43. Мито виконує такі функції:

- а) протекціоністську;*
- б) регулюючу;*
- в) балансувальну;*
- г) фіскальну;*
- д) усі перераховані у пунктах а) – г).*

44. Митна вартість – це:

- а) вартість товарів, що фактично сплачена (підлягає сплаті) або повинна компенсуватися зустрічними поставками товарів і міститься в рахунку-фактурі згідно з умовами зовнішньоекономічної угоди;*
- б) ціна, яка фактично сплачена або підлягає сплаті на момент перетину митного кордону;*
- в) вартість, що складається з фактурної вартості, витрат по доставці товару, сплачених митних платежів.*

45. Маніпулювання валютним курсом з метою отримання переваги над виробниками країни-імпортера – це:

- а) валютний демпінг;*
- б) ембарго;*
- в) контингентування;*
- г) валютний ф'ючерс;*
- д) валютний опціон.*

46. Базисні умови поставок визначають:

- а) ціну товару та умови платежів;*
- б) терміни поставок;*
- в) розподіл обов'язків між продавцем і покупцем щодо транспортування і страхування товарів.*

47. “Рамкові” контракти – це:

- а) договори, в яких встановлюється намір покупця придбати товар без твердих зобов'язань;*
- б) спеціальні контракти на проектування, монтажні роботи, технічне обслуговування, проведення випробувань тощо;*
- в) контракти, що містять лише основні умови, які потребують подальшого уточнення.*

48. При укладанні договору міжнародної купівлі-продажу товарів, якщо сторони не домовились, право якої країни вони обирають для регулювання форми угоди, прав та обов'язків партнерів, таким правом вважатиметься:

- а) право країни покупця;*
- б) право країни продавця;*
- в) право країни перевізника;*
- г) право країни страховика;*
- д) право країни експедитора.*

49. Перехід права власності на товар від одного контрагента до іншого є обов'язковою умовою:

- а) ліцензійного договору;*
- б) лізингового договору;*
- в) договору купівлі-продажу;*
- г) франчайзингового договору.*

50. “Теорія поштової скриньки” – підхід, згідно з яким місцем укладання контракту вважається:

- а) місце отримання акцепту;*
- б) місце відправлення акцепту;*
- в) місце ведення переговорів.*

51. Розрахунковим документом є:

- а) коносамент;*
- б) рахунок-проформа;*
- в) рахунок-фактура;*
- г) заявка на фрахтування;*
- д) експортна ліцензія.*

52. Термін “франко” вживається для того, щоб обумовити:

- а) момент переходу витрат і ризику з продавця на перевізника;*
- б) момент переходу витрат і ризику з перевізника на покупця;*
- в) момент переходу витрат і ризику з продавця на покупця;*
- г) момент переходу витрат і ризику з покупця на продавця.*

53. За умови “Франко-завод” зобов'язання продавця вважаються виконаними після того, як він передав товар:

- а) покупцеві на своєму підприємстві;*
- б) першому перевізнику на борту судна;*
- в) покупцеві у зазначеному в контракті прикордонному пункті.*

54. За умовою “Франко-вздовж борту судна” ризик втрати або пошкодження товару переходить на покупця:

- а) у момент перетинання товаром поручнів судна у порту відвантаження;*
- б) після розміщення товару вздовж борту судна у порту відвантаження;*
- в) у момент передачі товару у розпорядження покупця на складі продавця;*
- г) у момент передачі товару у розпорядження покупця на борту судна у зазначеному порту призначення.*

55. За умовами групи "С" продавець звільняється від відповідальності та ризику з моменту:

- а) передачі товару покупцеві на своєму підприємстві;*
- б) передачі товару покупцеві в країні імпорту;*
- в) передачі товару перевізнику у своїй країні.*

56. За умовами групи "С" продавець несе витрати з доставки товару до моменту:

- а) передачі товару перевізнику у своїй країні;*
- б) першого перевантаження;*
- в) доставки товару покупцеві.*

57. Умова "Поставлено зі сплатою мита" передбачає такі зобов'язання експортера:

- а) сплата експортного мита;*
- б) сплата імпортного мита;*
- в) оплата повантаження і розвантаження товару;*
- г) оплата вартості транспортування;*
- д) усе перераховане у пунктах а) – г).*

58. Момент переходу витрат не збігається з моментом переходу ризику:

- а) за умовами групи Е;*
- б) за умовами групи F;*
- в) за умовами групи С;*
- г) за умовами групи D.*

59. За умови "Франко-борт" ризик переходить з продавця на покупця:

- а) після розміщення товару вздовж борту судна у порту відвантаження;*
- б) у момент перетинання товаром поручнів судна у порту відвантаження;*
- в) у момент передачі товару у розпорядження покупця на складі продавця;*
- г) у момент передачі товару у розпорядження покупця в порту призначення.*

60. За умови "Поставлено без сплати мита" ризик переходить з продавця на покупця:

- а) у момент передачі товару в розпорядження покупця на складі продавця;*

Прикарпатський національний університет

імені Василя Стефаника

код 02125266

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА

- б) у момент передачі товару в розпорядження покупця у країні імпорту;*
- в) у момент передачі товару першому перевізнику;*
- г) у момент передачі товару в розпорядження покупця у прикордонному пункті.*

61. Страхувальником при здійсненні поставок за умовами “Вартість, страхування і фрахт” та “Перевезення і страхування оплачені до...” є:

- а) експортер;*
- б) імпортер;*
- в) страхова компанія;*
- г) перевізник.*

62. Одержувачем страхового відшкодування при поставках за умовами “Вартість, страхування і фрахт” та “Перевезення і страхування оплачені до...” є:

- а) експортер;*
- б) імпортер;*
- в) перевізник.*

63. Збірник “ІНКОТЕРМС”:

- а) містить сукупність обов’язків контрагентів щодо транспортування і страхування вантажів у зовнішній торгівлі;*
- б) регулює наслідки, які може мати контракт щодо права власності на товар;*
- в) містить засоби правового захисту у разі порушення контракту однією із сторін.*

64. Трансферна ціна – це:

- а) ціна продажу взаємозалежними підрозділами ТНК один одному товарно-матеріальних запасів;*
- б) ціна, за якою здійснюється операція зустрічної торгівлі;*
- в) завищена ціна експортних товарів на ринках розвинутих країн.*

65. Базис ціни визначає:

- а) чи входять витрати на доставку товару до його ціни;*
- б) чи збігаються валюта ціни і валюта платежу;*
- в) за яким курсом здійснюється перерахунок валют контракту.*

66. Розрахункова ціна – це різновид ціни, що:

- а) повідомляється у спеціальних джерелах і відображає рівень світових цін на відповідну продукцію;*

- б) застосовується у контрактах на нестандартне обладнання;
- в) встановлюється до моменту підписання контракту і не підлягає подальшим змінам.

67. Географічна відстань не впливає на рівень ціни:

- а) *CIF*;
- б) *CPT*;
- в) *DAF*;
- г) *FOB*.

68. Пересилання платіжного доручення одного банку іншому – це:

- а) авалювання;
- б) операція відкритого рахунку;
- в) банківський переказ;
- г) репатріація прибутку.

69. Одностороннє, умовне грошове зобов'язання банку, видане ним за дорученням клієнта-наказодавця на користь його контрагента за контрактом, – це:

- а) чек;
- б) вексель;
- в) інкасо;
- г) акредитив;
- д) відкритий рахунок;
- е) 100%-ний авансовий платіж.

70. Вартість вантажно-розвантажувальних робіт у країні-експортері входить до:

- а) "національної" собівартості;
- б) експортної собівартості до відправки товару;
- в) собівартості товару, доставленого до країни імпортера.

71. Переказний вексель має назву:

- а) акцепт;
- б) аваль;
- в) тратта;
- г) індосамент;
- д) оферта.

72. Оплата ризику псування чи загибелі товару на шляху до місця призначення входить до ціни:

- а) *CIF*;
- б) *CPT*;
- в) *FOB*.

II. Вкажіть кілька правильних відповідей.

73. До основних видів ЗЕД належать:

- a) міжнародна торгівля;
- б) міжнародний лізинг;
- в) транспортне забезпечення експорту;
- г) міжнародні розрахунково-фінансові операції;
- д) митне оформлення вантажів;
- е) дослідження кон'юнктури зовнішніх ринків.

74. До національних принципів зовнішньоекономічної діяльності в Україні належать:

- a) суверенітет;
- б) науковість;
- в) верховенство закону;
- г) системність;
- д) еквівалентність обміну.

75. До класичних описових концепцій міжнародної торгівлі належать:

- a) теорія конкурентних переваг;
- б) теорія життєвого циклу товару;
- в) меркантилізм;
- г) теорія абсолютних переваг;
- д) теорія відносних (порівняльних) переваг.

76. До регулятивних теорій ЗЕД належать:

- a) кейнсіанство;
- б) монетаризм;
- в) меркантилізм;
- г) теорія Хекшера – Оліна;
- д) теорія міжнародної вартості.

77. Теорія абсолютних переваг базується на таких припущеннях:

- a) єдиним фактором виробництва є праця;
- б) єдиним фактором виробництва є капітал;
- в) зайнятість є повною;
- г) зайнятість є неповною;
- д) транспортні витрати на перевезення товару дорівнюють нулю.

78. Теорія Хекшера – Оліна базується на таких припущеннях:

- a) технологія у країнах, що торгують, однакова;

- б) міжнародний рух факторів виробництва відсутній;*
- в) має місце міжнародний рух факторів виробництва;*
- г) не враховується, що абсолютні розміри факторів виробництва різні у різних країнах;*
- д) існує абсолютна внутрішня мобільність факторів виробництва.*

79. Теорія життєвого циклу товару не поширюється на:

- а) товари промислового призначення;*
- б) товари, якими торгують ТНК;*
- в) товари з нестандартним життєвим циклом;*
- г) продовольчі товари;*
- д) товари походженням з країн, що розвиваються.*

80. Додатковими змінними у теорії конкурентних переваг виступають:

- а) урядові дії;*
- б) випадкові обставини;*
- в) екологічні чинники;*
- г) територіальний фактор.*

81. Основними положеннями теорії міжнародної вартості виступають такі ідеї:

- а) природне прагнення до міжнародної виробничої спеціалізації веде до встановлення рівноваги у вигодах, які дає ця спеціалізація;*
- б) збагачення однієї з країн, що торгують, обов'язково спричиняє зубожіння іншої країни;*
- в) умови повної чи часткової спеціалізації визначаються нерівністю у доходах, отримуваних від виробництва;*
- г) активність участі країни у міжнародній торгівлі визначається розміром її території та наявністю факторів виробництва.*

82. Згідно з поглядами А. Сміта:

- а) урядам держав не слід втручатись у зовнішню торгівлю;*
- б) зовнішня торгівля стимулює розвиток продуктивності праці;*
- в) зовнішня торгівля не позначається на рівневі продуктивності праці;*
- г) субсидії на експорт повинні бути скасовані;*
- д) держава повинна надавати субсидії експортерам.*

83. До основних ознак договору міжнародної купівлі-продажу товарів, за Віденською конвенцією 1980 р., належать:

- а) місцезнаходження комерційних підприємств сторін контракту в різних державах;*
- б) різна державна належність партнерів (сторін договору);*

- в) використання іноземної валюти як платежу за товар;*
- г) переміщення товару через державні кордони.*

84. Обов'язковому обліку (реєстрації) в Міністерстві економіки та з питань європейської інтеграції України підлягають зовнішньоекономічні договори, предметом яких є:

- а) товари походженням з України, стосовно яких здійснюються антидемпінгові процедури;*
- б) товари походженням з України, імпорт яких в інші країни квотується, ліцензується;*
- в) товари походженням з України, експорт яких здійснюється в межах операцій зустрічної торгівлі;*
- г) товари походженням з України, стосовно яких міжнародними договорами передбачені добровільні обмеження експорту;*
- д) товари походженням з України, на які поширюються пільги в оподаткуванні.*

85. Об'єктом договору міжнародної купівлі-продажу товарів, за Віденською конвенцією 1980 р., не можуть виступати:

- а) нерухоме майно, що купується за кордоном;*
- б) рухоме майно, яке купується для підприємницької діяльності;*
- в) рухоме майно, яке купується для особистого використання;*
- г) цінні папери;*
- д) електроенергія.*

86. Особливістю адвалорного мита є те, що воно:

- а) підтримує однаковий рівень захисту внутрішнього ринку незалежно від коливання цін на товар;*
- б) забезпечує незмінність надходжень до бюджету незалежно від коливання цін;*
- в) передбачає необхідність митної оцінки товару.*

87. Підвищення ставок ввізного мита зумовлює:

- а) скорочення обсягу імпорту;*
- б) підвищення курсу національної валюти;*
- в) нарощування експорту;*
- г) падіння курсу національної валюти.*

88. Ознаками митного союзу виступають:

- а) усунення митних кордонів між країнами, які є учасниками митного союзу;*
- б) введення спільного митного тарифу стосовно третіх країн;*

в) гарантування країні-партнеру таких самих преференцій, які надаються або надаватимуться в майбутньому будь-якій третій державі.

89. Світова ціна повинна відповідати таким критеріям:

- а) регулярність та презентабельність угод;*
- б) пов'язаність експортних та імпорتنих угод;*
- в) оплата у вільно конвертованій валюті;*
- г) здійснення зовнішньоторгових операцій в умовах протекціонізму.*

90. Вирішальними причинами розбіжностей між внутрішніми і світовими цінами є:

- а) відсутність тарифних і нетарифних обмежень;*
- б) ємність внутрішнього ринку та конкурентоспроможність експортної продукції;*
- в) наявність більш гострої цінової конкуренції на внутрішньому ринку порівняно зі світовим;*
- г) діяльність ТНК.*

III. Визначте і вкажіть цифрами:

91. Відповідність наведених категорій їх характеристикам:

Категорії:

I) зовнішньоекономічна діяльність;

II) зовнішньоекономічні зв'язки;

III) зовнішньоекономічна операція;

Характеристики:

1) сукупність форм, засобів і методів зовнішньоекономічних відносин між країнами;

2) сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях;

3) сукупність галузей, підгалузей, об'єднань, підприємств і організацій, які виробляють продукцію на експорт чи використовують імпорتنу продукцію;

IV) зовнішньоекономічний комплекс.

4) комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання і виконання торгової, науково-виробничої, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру.

92. Належність конкретних методів до сфери кількісного, “прихованого”, фінансового або правового регулювання ЗЕД:

Види регулювання:

Методи:

I) кількісне;

1) контингентування (квотування);

II) “приховане”;

2) “добровільні” обмеження експорту;

3) експортне кредитування;

III) фінансове;

4) надання субсидій національним експортерам;

5) технічні бар'єри;

IV) правове.

6) укладання міжнародних договорів та угод;

7) введення торгово-політичних режимів;

8) застосування принципу “країни споживання”.

93. Відповідність наведених груп принципів організації ЗЕД їх характеристикам:

Групи принципів:

Характеристики принципів:

I) загальні;

1) закріплені у відповідних міжнародних правових актах і є обов'язковими для виконання усіма державами, які підписали той чи інший акт;

II) національні;

2) являють собою невелику кількість загально-визнаних у всьому світі правил, які стали своєрідними загальновідомими істинами (аксіомами), яких дотримуються всі учасники міжнародних ділових операцій;

III) специфічні.

3) закріплені у законодавчих актах відповідних країн.

94. Відповідність наведених торгово-політичних режимів їх характеристикам:

<i>Режими:</i>	<i>Характеристики:</i>
I) національний;	1) положення про те, що кожна з держав, які домовляються, зобов'язується надати іншій такі ж сприятливі права, як ті, що вона надає чи надаватиме у майбутньому третій державі;
II) найбільшого сприяння;	2) надання країнам, що розвиваються, переваг щодо доступу їх товарів на ринки розвинутих країн;
III) преференційний.	3) надання іноземним особам, товарам та послугам умов, аналогічних тим, якими користуються вітчизняні особи, товари, послуги.

95. Відповідність наведених категорій їх характеристикам:

<i>Категорії:</i>	<i>Характеристики:</i>
I) оферта;	1) письмова заява продавця про бажання укласти договір купівлі-продажу;
II) акцепт;	2) ведення переговорів перед підписанням контракту;
III) трактація угоди.	3) згода контрагента укласти договір на умовах, запропонованих ініціатором угоди;
IV) парафування тексту контракту.	4) візування остаточного тексту контракту кожною стороною.

96. Відповідність наведених варіантів побудови цінової політики їх характеристикам:

Види цінової політики:

Характеристики:

- | | |
|----------------------------------|--|
| I) “політика проникнення”; | 1) низька ціна одного товару покривається великою кількістю інших товарів, які продаються за вищою ціною; |
| II) “метод знімання вершків”; | 2) початкове введення максимально високої ціни для отримання максимально високого прибутку; |
| III) “захист позицій”; | 3) завоювання певної частки ринку шляхом використання на початкових етапах низьких цін; |
| IV) “політика цільових цін”; | 4) спрямування основних зусиль на поліпшення споживчих властивостей товарів на певному ринку; |
| V) “політика збиткового лідера”. | 5) встановлення цін, які протягом певного періоду при оптимальному завантаженні виробничих потужностей забезпечують покриття витрат і розрахунковий прибуток на капітал. |

97. Відповідність наведених категорій, пов’язаних із застосуванням векселів у розрахунках, їх характеристикам:

Категорії:

Характеристики:

- | | |
|----------------|---|
| I) трасант; | 1) підтвердження згоди провести платіж за векселем; |
| II) трасат; | 2) особа, що отримує платіж за векселем; |
| III) ремітент; | 3) особа, що має зобов’язання здійснити платіж за векселем; |
| IV) акцепт. | 4) особа, що робить пропозицію своєму боржнику сплатити третій особі зазначену суму в установленний термін. |

98. Відповідність наведених принципів ЗЕД їх характеристикам:

Принципи ЗЕД:

Характеристики:

- | | |
|---|--|
| I) суверенітету; | 1) неприпустимість демпінгу при ввезенні і вивезенні товарів; |
| II) свободи зовнішньоекономічного підприємництва; | 2) заборона застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють для суб'єктів ЗЕД умови, менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України; |
| III) юридичної рівності і недискримінації; | 3) виключне право народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України; |
| IV) верховенства закону; | 4) рівність перед законом всіх учасників ЗЕД; |
| V) еквівалентності обміну. | 5) право суб'єктів ЗЕД добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки. |

99. Відповідність наведених методів визначення митної вартості їх характеристикам:

Методи визначення митної вартості товарів:

Характеристики методів:

- | | |
|-------------------------------------|---|
| I) на основі відрахування вартості; | 1) за основу для розрахунку береться світова ціна на товари, що ввозяться; |
| II) шляхом додавання вартостей; | 2) митна вартість визначається виходячи з розміру витрат на виробництво ввезених товарів; |
| III) резервний. | 3) митна оцінка базується на ціні одиниці товару, за якою оцінюються товари, які продаються найбільшою партією на території України не пізніше 90 днів з дати ввезення товарів, що оцінюються, учаснику угоди, який не є взаємопов'язаною з продавцем особою. |

100. Відповідність наведених повноважень суб'єктам регулювання ЗЕД в Україні:

Суб'єкти регулювання ЗЕД: Повноваження:

- | | |
|---|--|
| I) Верховна Рада України; | 1) прийняття, зміна, анулювання законів; |
| II) Кабінет Міністрів України; | 2) регулювання курсу національної валюти України щодо грошових одиниць інших держав; |
| III) Національний банк України; | 3) координація роботи торгових представництв України в інших державах; |
| IV) Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України; | 4) здійснення контролю за дотриманням усіма суб'єктами ЗЕД чинних законів України та умов міжнародних договорів України; |
| V) Державна митна служба України; | 5) встановлення спеціальних режимів ЗЕД; |
| VI) Торгово-промислова палата України. | 6) проведення антидемпінгових розслідувань; |
| | 7) здійснення митного контролю, ведення митної статистики; |
| | 8) реєстрація учасників ЗЕД та окремих видів зовнішньоекономічних контрактів; |
| | 9) видача сертифікатів про походження товарів. |

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2

ЗОВНІШНЬОТОРГОВІ ОПЕРАЦІЇ ТА ЇХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

I. Вкажіть одну правильну відповідь.

1. Зовнішньоекономічний потенціал фірми – це:

- а) максимальна спроможність бізнес-одиниці за наявного рівня розвитку техніко-технологічної бази виробляти товари (надавати послуги, виконувати роботи), конкурентоспроможні на зарубіжних ринках;*
- б) система чинників макро- та мікросередовища, що сприяє або протидіє розвитку міжнародної діяльності фірми;*
- в) сукупність здійснюваних фірмою комерційних операцій на зовнішніх ринках.*

2. Система маркетингової інформації – це:

- а) сукупність принципів і базових рішень, пріоритетних цілей і напрямків діяльності, що визначають характер тактичних маркетингових рішень та дій фірми на зарубіжних ринках;*
- б) систематизовані за певними ознаками внутрішні дані маркетингового, фінансового, виробничого характеру та інформація про стан і тенденції розвитку зовнішнього середовища;*
- в) система чинників макро- та мікросередовища, що сприяє або протидіє розвитку міжнародної діяльності фірми.*

3. Моніторинг міжнародного бізнес-середовища – це:

- а) сукупність принципів і базових рішень, пріоритетних цілей і напрямків діяльності, що визначають характер тактичних маркетингових рішень та дій фірми на зарубіжних ринках;*
- б) процес постійного збору, обробки та аналізу даних про міжнародне бізнес-середовище з метою пошуку можливостей для розвитку діяльності фірми і виявлення загроз для вчасного реагування на них;*
- в) тимчасовий (дискретний) процес збору, обробки, аналізу інформації за визначеним колом питань стосовно стану і розвитку зарубіжних ринків, з'ясування яких необхідне для розв'язання конкретної проблеми, обґрунтування прийняття рішення з міжнародного маркетингу.*

4. Міжнародне маркетингове дослідження – це:

- а) процес постійного збору, обробки та аналізу даних про міжнародне бізнес-середовище з метою пошуку можливостей для розвитку діяльності фірми і виявлення загроз для вчасного реагування на них;*

б) тимчасовий (дискретний) процес збору, обробки, аналізу інформації за визначеним колом питань стосовно стану і розвитку зарубіжних ринків, з'ясування яких необхідне для розв'язання конкретної проблеми, обґрунтування прийняття рішення з міжнародного маркетингу;

в) періодичне, всебічне, систематизоване, незалежне дослідження компанією маркетингового середовища, цілей, стратегій і поточної маркетингової діяльності з метою виявлення проблем та прихованого потенціалу, а також розробки плану з поліпшення самого маркетингу.

5. Маркетинговий аудит – це:

а) процес управління функціональними напрямками міжнародної маркетингової діяльності фірми, що сприяє досягненню її цілей шляхом гармонізації внутрішніх можливостей і характеристик потреб, попиту, умов зарубіжних ринків;

б) процес постійного збору, обробки та аналізу даних про міжнародне бізнес-середовище з метою пошуку можливостей для розвитку діяльності фірми і виявлення загроз для вчасного реагування на них;

в) періодичне, всебічне, систематизоване, незалежне дослідження компанією маркетингового середовища, цілей, стратегій і поточної маркетингової діяльності з метою виявлення проблем та прихованого потенціалу, а також розробки плану з поліпшення самого маркетингу.

6. Міжнародна маркетингова стратегія – це:

а) управлінський процес створення та підтримки стратегічної відповідності між цілями фірми на зарубіжних ринках, її ресурсами та шансами в сфері маркетингу;

б) сукупність принципів і базових рішень, пріоритетних цілей і напрямків діяльності, що визначають характер тактичних маркетингових рішень та дій фірми на зарубіжних ринках;

в) систематизовані за певними ознаками внутрішні дані маркетингового, фінансового, виробничого характеру та інформація про стан і тенденції розвитку зовнішнього середовища.

7. Експортні товари – це:

а) товари, вивезені для реалізації за межі митного кордону країни, незалежно від валюти, якою проводиться розрахунок;

б) товари, ввезені з-за кордону з метою використання у виробництві та перепродажу на внутрішньому ринку;

в) товари, купівля-продаж яких здійснюється із застосуванням іноземної валюти.

8. Непрямий експорт – це:

а) реалізація товарів на зовнішньому ринку через посередників;

б) реалізація товарів, придбаних за кордоном, на внутрішньому ринку;

- в) вивезення з метою продажу за кордон раніше ввезеного товару;*
- г) ввезення з-за кордону раніше вивезеного товару.*

9. Тендери – це:

- а) форма торгівлі, при якій покупець оголошує конкурс для продавців на товар з певними техніко-економічними показниками;*
- б) форма офіційної письмової пропозиції продавця, направленої потенційному покупцеві, про продаж партії товару на визначених продавцем умовах;*
- в) стандартні за кількістю і якістю партії товару.*

10. Брокери – це:

- а) посередники, які сприяють підписанню контракту, але самі стороною договору не виступають;*
- б) посередники, які підписують угоди з третіми особами від свого імені, але за рахунок довірителя;*
- в) посередники, які підписують угоди з третіми особами від імені і за рахунок довірителя;*
- г) посередники, які підписують угоди з третіми особами від свого імені і за свій рахунок.*

11. Договір “делькредере” – це:

- а) різновид договору комісії, що передбачає відповідальність посередника за платоспроможність покупця;*
- б) різновид договору комісії, що не передбачає відповідальності посередника за платоспроможність покупця;*
- в) різновид договору комісії, в якому посередники не мають права виступати однією із сторін.*

12. Консигнація – це:

- а) вид торгово-посередницьких послуг, коли посередник реалізує товар з власного складу і має право підписувати контракти з третіми особами від свого імені, але за рахунок довірителя;*
- б) вид торгово-посередницьких послуг, коли посередник реалізує товар з власного складу і має право підписувати контракти з третіми особами за свій рахунок, але від імені довірителя;*
- в) вид торгово-посередницьких послуг, коли посередник реалізує товар з власного складу і має право підписувати контракти з третіми особами від свого імені і за свій рахунок.*

13. Дистриб'ютори – це:

- а) посередники, які не мають права підписувати контракти з третіми особами;*
- б) посередники, які підписують угоди з третіми особами від свого імені, але за рахунок довірителя;*
- в) посередники, які підписують угоди з третіми особами від свого імені і за свій рахунок.*

14. Угода про надання агентові ексклюзивного права означає:

- а) позбавлення довірителя права виходити на цей самий ринок з аналогічними товарами самостійно або через інших агентів;*
- б) пріоритетні права даного агента стосовно укладання контракту на наступний термін;*
- в) зобов'язання довірителя прийняти товар назад у разі неможливості його збуту на обумовленому ринку по закінченні терміну дії контракту;*
- г) зобов'язання агента викупити товар у довірителя у випадку неможливості його збуту на обумовленому ринку по закінченні терміну дії контракту.*

15. Суть угоди типу “offset” полягає у тому, що:

- а) гроші в ній використовуються лише як міра вартості, але не як засіб платежу;*
- б) сторона, зацікавлена в продажі своїх товарів партнерові, спочатку закупає у нього деякі товари, після чого поставляє на цю ж суму свої товари;*
- в) експортуюча країна погоджується закупити у країни-імпортера товари в залік експортної поставки.*

16. Угоди типу “switch” – це:

- а) передача експортером своїх зобов'язань із зустрічної торгівлі третій стороні;*
- б) викуп в імпортера застарілої продукції при поставках нових моделей машин і механізмів;*
- в) операції з переробки сировини, що передбачають оплату частиною виготовленої продукції.*

17. Угоди “про розподіл продукції” – це:

- а) викуп в імпортера застарілої продукції при поставках нових моделей машин і механізмів;*
- б) операції з переробки сировини, що передбачають оплату частиною виготовленої продукції;*
- в) укладання договорів про будівництво промислових об'єктів “під ключ”, коли експортер надає технологію, ліцензії на винаходи і ноу-хау,*

обладнання та матеріали, а оплата передбачається поставками виготовленої на даному підприємстві продукції у встановленій заздалегідь пропорції.

18. Толлінг – це:

- а) викуп в імпортера застарілої продукції при поставках нових моделей машин і механізмів;*
- б) операції з переробки сировини, що передбачають оплату частиною виготовленої продукції;*
- в) поставка набору машин і механізмів для певного технологічного процесу;*
- г) передача експортером своїх зобов'язань із зустрічної торгівлі третій стороні.*

19. Консорціум – це:

- а) об'єднання картельного типу будь-якої форми власності для реалізації масштабних цільових проектів;*
- б) тимчасове добровільне об'єднання підприємств будь-якої форми власності для реалізації масштабних цільових проектів;*
- в) постійне монопольне об'єднання підприємств будь-якої форми власності для реалізації масштабних цільових проектів;*
- г) фінансовий трест олігополістичного типу для реалізації масштабних цільових проектів.*

20. Туристський імпорт – це:

- а) везення до країни туристичних вражень, що супроводжується одночасним вивезенням туристом грошей з даної країни;*
- б) вивезення з країни туристичних вражень, що супроводжується одночасним ввезенням туристом грошей до даної країни;*
- в) ввезення до країни туристичних вражень, що супроводжується одночасним ввезенням туристом грошей до даної країни;*
- г) вивезення з країни туристичних вражень, що супроводжується одночасним вивезенням туристом грошей з даної країни.*

21. Парадорес – це:

- а) взаємні поїздки туристичних груп на безвалютній основі;*
- б) використання старовинних замків і палаців під туристичні готелі і для екскурсійних цілей;*
- в) стаціонарний туризм;*
- г) самодіяльний туризм.*

22. Таймшер – це:

а) спільне володіння нерухомістю у туристичному бізнесі з можливістю користуватися нею протягом певного часу, пропорційного грошовому внеску;

б) короткочасний туризм;

в) тривалий туризм;

г) сезонний туризм.

23. Туристичні ресурси – це:

а) люди з туристичними потребами і бажанням подорожувати;

б) люди, що придбали тур;

в) сукупність готелів, транспортних засобів, об'єктів громадського харчування і розваг, організацій, що здійснюють туроператорську і турагентську діяльність, а також організацій, що надають екскурсійні послуги і послуги гідів-перекладачів;

г) природні, історичні, соціально-культурні та інші об'єкти, здатні задовольнити духовні потреби туристів, сприяти відновленню і розвитку їхніх фізичних сил.

24. Залежно від форми розрізняють:

а) внутрішній і міжнародний туризм;

б) активний і пасивний туризм;

в) рекреаційний, пізнавальний, науковий і діловий туризм.

25. Активний туризм характеризується:

а) приїздом іноземних туристів до країни, що слугує фактором ввезення грошей до цієї країни;

б) поїздками громадян даної країни до інших держав, що слугує фактором вивезення грошей з даної країни;

в) постійним переміщенням туристів упродовж подорожі (круїзи, тури).

26. Грамповими називаються судна, які:

а) забезпечують регулярні перевезення між встановленими портами генеральних вантажів за заздалегідь оголошеним розкладом;

б) здійснюють міжнародні перевезення вантажів і пасажирів;

в) здійснюють нерегулярні рейси, без чіткого розкладу, і скеровуються судновласниками туди, де з боку фрахтувальників є попит на тоннаж.

27. Кінцевий строк подачі судна під завантаження, при недотриманні якого фрахтувальник має право розірвати чартер, називається:

а) диспатча;

б) демередж;

в) канцелинг.

28. Демередж – це:

- а) кінцевий строк подачі судна під завантаження, при недотриманні якого фрахтувальник має право розірвати чартер;*
- б) грошове відшкодування, яке сплачує фрахтувальник судновласнику за простій судна під завантажувальними роботами понад встановлений у чартері термін;*
- в) договір, що укладається між фрахтувальником і фрахтівником;*
- г) відшкодування, яке виплачується судновласником фрахтувальникові за дострокове завершення вантажних робіт і звільнення судна.*

29. “Неконвертоване сальдо” – це:

- а) можлива різниця між сумами товарів, що поставляються на умовах комерційної компенсації;*
- б) вартість товарів, що підлягають обміну за бартерною угодою;*
- в) компенсація, яку виплачує експортер у разі відмови від виконання зобов'язань щодо зустрічних закупівель.*

30. За договором частково поворотної консигнації на склад посередника експортер направив 10000 шт. товару, обумовивши, що обов'язковій реалізації підлягає 80%. Фактично впродовж терміну дії договору продано 76000 шт. Консигнатор повинен викупити у консигнанта:

- а) 20000 шт.;*
- б) 100000 шт.;*
- в) 4000 шт.;*
- г) 0 шт.*

31. У бартерній операції гроші виконують роль:

- а) засобу платежу;*
- б) міри вартості;*
- в) засобу платежу і міри вартості.*

32. У компенсаційній угоді гроші виконують роль:

- а) засобу платежу;*
- б) міри вартості;*
- в) засобу платежу і міри вартості.*

33. Більше ніж один контракт укладається в угоді:

- а) бартеру;*
- б) комерційної компенсації;*
- в) зустрічних закупівель.*

34. Валютні застереження з односторонньою спрямованістю означають, що:

- а) корекція платежу здійснюється тільки у випадку підвищення або тільки у випадку зниження валютного курсу;*
- б) корекція платежу здійснюється лише тоді, коли валюта ціни збігається з валютою платежу;*
- в) корекція платежу здійснюється лише тоді, коли валюта ціни не збігається з валютою платежу;*
- г) корекція платежу здійснюється як від зниження курсу валюти, так і від його зростання.*

35. Симетричні “валютні кошики” формуються:

- а) лише з двох валют;*
- б) з валют, які мають однакові частки у “кошику”;*
- в) з валют, курси яких зафіксовані на відповідний період.*

36. Термін “опціон валюти платежу” означає, що:

- а) валютне застереження здійснюється на основі середньоарифметичного відсотка відхилення курсів заданого набору валют;*
- б) у “валютному кошику” всі валюти мають різні частки;*
- в) курс валюти змінюється залежно від ринкових факторів;*
- г) на момент укладання контракту ціна фіксується в декількох валютах, а при настанні платежу експортер має право вибору валюти платежу.*

II. Вкажіть кілька правильних відповідей.

37. Локальними силами, що діють на користь адаптації, виступають:

- а) стан розвитку галузі;*
- б) маркетингові інститути;*
- в) поведінка споживачів;*
- г) рівень конкуренції;*
- д) правові обмеження.*

38. Реекспортні операції:

- а) являють собою придбання із ввезенням з-за кордону раніше експортованого товару, який не піддавався там переробці;*
- б) відзначаються тим, що товар двічі перетинає один і той самий кордон у різних напрямках;*
- в) це різновид транзитних перевезень;*
- г) передбачають залучення третьої країни, яка виконує роль посередника у здійсненні експортно-імпоротної угоди;*

- д) являють собою продаж з вивезенням за кордон раніше імпортованого товару, який не піддавався переробці;
- е) це повернення товарів, раніше поставлених за кордон на консигнацію.

39. Реімпортні операції:

- а) це повернення з-за кордону вітчизняних товарів з виставок та ярмарків;
- б) це повернення з-за кордону бракованої продукції;
- в) являють собою продаж з вивезенням за кордон раніше імпортованого товару, який не піддавався переробці;
- г) відзначаються тим, що товар двічі перетинає один і той самий кордон у різних напрямках;
- д) являють собою придбання із ввезенням з-за кордону раніше експортованого товару, який не піддавався там переробці;
- е) це різновид транзитних перевезень.

40. “Загальна аварія”:

- а) означає загальну небезпеку, яка загрожує судну, вантажу і фрахту одночасно;
- б) передбачає, що збиток і витрати розподіляються між власниками вантажу, судна і фрахту пропорційно їхній вартості;
- в) передбачає, що збиток і витрати компенсує судноплавна компанія;
- г) передбачає, що збиток і витрати компенсує власник вантажу.

41. Страхування експортних кредитів (“страхування дебіторської заборгованості”, “страхування делькредере”):

- а) має на меті гарантувати експортерам своєчасність оплати за поставлену продукцію з боку іноземного контрагента;
- б) має на меті гарантувати банкам повернення кредитів, взятих учасниками експортно-імпортних угод;
- в) пов’язане з комерційним кредитом, наданим експортером імпортерів;
- г) це вид страхування, страховим випадком у якому є банкрутство контрагента страхувальника або затримка платежу по закінченні так званого “періоду очікування”.

42. До обов’язків агента-представника належить:

- а) проводити маркетингові дослідження та інформувати принципала про тенденції ринку;
- б) створювати сприятливе враження про принципала і його товари у ділових колах та здійснювати рекламу;
- в) укладати угоди з покупцями від імені і за рахунок принципала;

- г) укладати угоди з покупцями від свого імені, але за рахунок принципала;
- д) сприяти укладанню і реалізації контрактів;
- е) нести відповідальність за платоспроможність покупця.

43. При укладанні консигнаційної угоди:

- а) сторони можуть обрати договір поворотної, частково поворотної або безповоротної консигнації;
- б) консигнатор стає власником товару до моменту його продажу кінцевому споживачеві;
- в) консигнант залишається власником товару до моменту його продажу кінцевому споживачеві;
- г) визначається сума товарів, які одночасно зберігаються на консигнаційному складі і поповнюються по мірі реалізації;
- д) передбачається зобов'язання консигнатора застрахувати товар, який зберігається на складі, на користь консигнанта.

44. До операцій зустрічної торгівлі належать:

- а) реекспорт та реімпорт;
- б) бартерні і толлінгові поставки;
- в) угоди типу "offset" та "switch";
- г) лізинг;
- д) франчайзинг;
- е) комерційна компенсація.

45. Причинами поширення зустрічної торгівлі виступають:

- а) неконвертованість внутрішніх валют;
- б) зростання сум зовнішнього боргу;
- в) високий рівень інфляції;
- г) стабілізація фінансово-платіжної ситуації у світі;
- д) введення кількісних обмежень на імпорт.

46. До відмінних рис бартеру належать:

- а) необхідність залучення посередників;
- б) укладання довгострокових контрактів з періодичним переглядом цін та обсягів поставок;
- в) разовий характер;
- г) оформлення угоди одним контрактом;
- д) уникнення впливу зміни цін на світовому ринку.

III. Визначте і вкажіть цифрами:

47. Відповідність наведених категорій їх характеристикам:

Категорії:

Характеристики:

I) білатеральний маркетинг;

1) підприємство, яке освоїло ринок своєї країни, виходить на ринок іншої держави;

II) мультилатеральний маркетинг.

2) підприємство, яке присутнє на одному або багатьох ринках, шукає можливість потрапити ще на один ринок або ж одразу на декілька.

48. Відповідність особливостей маркетингового планування стадіям інтернаціоналізації діяльності підприємства:

Стадії інтернаціоналізації:

Особливості маркетингового планування:

I) експорт;

1) орієнтація на довгострокову присутність, асиміляцію з ринком;
2) планування “згори донизу”;
3) узгодження планів головного офісу та філій;
4) зміст плану – вибір ринку, продуктова програма;
5) синтез заходів щодо реалізації кількох субстратегій;
6) річне планування на основі єдиної стратегії.

II) зарубіжне виробництво.

49. Відповідність етапів еволюції маркетингу їх характеристикам:

Етапи:

Характеристики:

I) міжнародний маркетинг;

1) пристосування експортного виробництва під вимоги зарубіжного ринку;

II) глобальний маркетинг;

2) продаж товару за кордон без подальшого обслуговування;

III) експортний маркетинг;

3) глибоке дослідження ринку з використанням всього набору інструментів маркетингу, а також різних форм зовнішньоекономічних зв'язків;

IV) традиційний експорт.

4) маркетингова діяльність за кордоном охоплює не лише збут, але й практично усі функціональні сфери діяльності підприємства.

50. Відповідність підходів до організації міжнародного маркетингу їх концептуальним засадам:

Підходи:

Концептуальні засади:

I) диференційований маркетинг;

1) стандартизація як маркетинг спільних потреб різних ринків;

II) глобальний маркетинг.

2) адаптація як маркетинг специфічних потреб різних ринків.

51. Відповідність наведених мотивів виходу на зовнішній ринок певному типу експортної поведінки:

Типи експортної поведінки:

Мотиви виходу на зовнішній ринок:

I) агресивна, атакуюча;

1) можливість нарощування прибутку;
2) диверсифікація ризику;
3) можливості продажу сезонної продукції;
4) можливість економії ресурсів;

II) пасивна, реагуюча.

5) можливість отримання податкових пільг;
6) падіння продажу на внутрішньому ринку;
7) реалізація маркетингових переваг;
8) реакція на несподівані замовлення.

52. Відповідність типів зовнішньоекономічного потенціалу їх характеристикам:

Типи потенціалу:

Характеристики:

I) інвестиційний потенціал;

1) максимальна спроможність за даного рівня розвитку продукувати конкурентоспроможну продукцію на національній території і реалізовувати її за кордоном;

II) потенціал спільного підприємства;

2) максимальна спроможність за даного рівня розвитку розширювати міжнародну діяльність шляхом інвестування в спільні підприємства, власні виробничі, збутові, сервісні підрозділи за кордоном;

- | | |
|----------------------------|---|
| III) експортний потенціал. | 3) максимальна спроможність за даного рівня розвитку до трансферу на зарубіжні ринки конкурентоспроможних технологій, ноу-хау, ліцензій, послуг у співпраці з зарубіжним партнером. |
|----------------------------|---|

53. Належність видів страхування до певної галузі:

Галузі страхування: *Види страхування:*

- | | |
|-----------------------------------|--|
| I) особисте страхування; | 1) страхування зовнішньоторгових вантажів;
2) страхування експортних кредитів;
3) страхування нерухомості за кордоном;
4) страхування від нещасних випадків при виїзді за кордон; |
| II) страхування відповідальності; | 5) страхування літаків, суден, автомобілів;
6) страхування автоцивільної відповідальності;
7) страхування відповідальності перевізників; |
| III) майнове страхування. | 8) страхування відповідальності виробників товарів. |

54. Відповідність наведених категорій їх характеристикам:

Категорії: *Характеристики:*

- | | |
|-------------------------------|--|
| I) “хеджування”; | 1) проведення заходів, спрямованих на прискорення чи затримку міжнародних платежів за кредитними і зовнішньоторговими рахунками, вираженими в іноземних валютах, щоб запобігти валютним втратам; |
| II) “лідс енд легс”; | 2) метод укладання поряд з основним контрактом контракту про купівлю відповідного товару “на термін” за фіксованою ціною; |
| III) валютна операція “своп”; | 3) термінова біржова угода, що є угодою купівлі-продажу певної валюти за курсом, зафіксованим на момент укладання угоди, з виконанням через визначений термін; |
| IV) валютний ф'ючерс. | 4) купівля іноземної валюти на умовах “спот” в обмін на вітчизняну валюту з подальшим викупом. |

55. Відповідність наведених категорій їх характеристикам:

<i>Категорії:</i>	<i>Характеристики:</i>
I) бартер;	1) поставка на умовах кредиту комплектного обладнання та інжинірингових послуг з наступним його погашенням за рахунок виручки від зустрічної поставки виготовленої продукції;
II) комерційна компенсація;	2) обмін товару на товар на безвалютній основі;
III) угоди типу "by-back";	3) обмін переліку товарів на перелік товарів;
IV) угоди "розвиток-імпорт".	4) будівництво підприємств обробної промисловості або поставка комплектного обладнання для таких підприємств на основі довгострокового кредитування.

56. Відповідність між наведеними видами фрахтування суден та змістом договорів, що при цьому укладаються:

<i>Види фрахтування:</i>	<i>Зміст договорів:</i>
I) тайм-чартер;	1) договір про оренду судна, коли судновласник передає його фрахтувальнику на визначений термін разом з командою; фрахтувальник бере на себе усі витрати на судно, у тому числі зарплату екіпажу й орендну плату судновласнику;
II) димайз-чартер;	2) договір про оренду судна, коли все судно чи його частина надається на конкретний час у розпорядження фрахтувальника для перевезення вантажів у будь-яких напрямках; судновласник зобов'язаний тільки утримувати судно у справному стані й оплачувати утримання екіпажу; фрахтувальник бере на себе всі інші витрати і сплачує орендну плату судновласнику;
III) бербоут-чартер.	3) наймання судна без екіпажу; фрахтувальник несе усі витрати щодо його використання і виплачує орендну плату судновласнику.

IV. Дайте відповідь “так” або “ні”.

57. Організація міжнародних торгів відзначається такими основними моментами:

- а) торги часто проводяться у два етапи: 1 – відкриті торги з попередньою кваліфікацією учасників, 2 – закриті торги;*
- б) вирішальною умовою при виборі переможця є платоспроможність покупця;*
- в) вирішальними умовами при виборі переможця можуть бути ціна товару, його якість, а також розмір кредиту, його вартість, тривалість та умови погашення;*
- г) до складу тендерного комітету входять представники учасників торгів;*
- д) мета організації торгів – укладання контракту з найбільш вигідним продавцем товару;*
- е) мета організації торгів – укладання контракту з найбільш вигідним покупцем товару.*

58. Комплектне обладнання:

- а) являє собою набір машин і механізмів для певного технологічного процесу;*
- б) передбачає здійснення експортером технічного обслуговування;*
- в) постачається зазвичай на умовах комерційного кредиту.*

59. При нарахуванні на користь посередника узгоджених процентів від експортних цін:

- а) створюється зацікавленість посередника у розширенні обсягів збуту, однак відсутня зацікавленість у збільшенні експортних цін;*
- б) створюється зацікавленість посередника у збільшенні експортних цін, однак відсутня зацікавленість у розширенні обсягів збуту;*
- в) створюється зацікавленість посередника у розширенні обсягів збуту та у збільшенні експортних цін.*

60. Система винагороди типу “кост плас”:

- а) це нарахування на користь посередника узгоджених процентів від встановлених експортних цін;*
- б) використовується у тому випадку, коли витрати посередника важко визначити заздалегідь;*
- в) передбачає компенсацію витрат посередника та виплату йому певної суми винагороди;*
- г) означає, що посередник залишає собі різницю між експортною і фактичною ціною реалізації продукції.*

61. До “м’яких” форм інтеграції компаній належать:

- а) асоціація;*
- б) концерн;*
- в) трест;*
- г) консорціум;*
- д) стратегічний альянс.*

62. До характерних рис міжнародного концерну належать:

- а) виробничий характер співробітництва;*
- б) відсутність в учасників технологічної та цільової єдності з основною сферою діяльності корпоративного центру;*
- в) значна децентралізація управління.*

63. Вертикальний концерн – це:

- а) концерн, який об’єднує компанії однієї галузі, які виготовляють один і той самий виріб або здійснюють одні й ті ж самі стадії виробництва;*
- б) концерн, організований у вигляді керуючої і дочірніх компаній;*
- в) концерн, створений таким чином, що окремі компанії здійснюють взаємний обмін акціями;*
- г) концерн, який об’єднує компанії різних галузей, пов’язані послідовністю технологічного процесу виробництва готового продукту.*

64. На відміну від концернів, конгломерати характеризуються такими рисами:

- а) об’єднані компанії не мають ні технологічної, ні цільової єдності з основною сферою діяльності корпоративного центру;*
- б) має місце високий ступінь централізації управління;*
- в) окремі бізнес-одиночки користуються значно більшою свободою і автономією у всіх аспектах своєї діяльності.*

65. Міжнародний консорціум характеризується такими рисами:

- а) консорціум може бути організований лише з утворенням юридичної особи;*
- б) в межах консорціуму учасниками, як правило, не формується жодних організаційних структур;*
- в) компанії, що входять до консорціуму, повністю зберігають свою економічну та юридичну самостійність, за винятком тієї частини діяльності, яка пов’язана з досягненням цілей консорціуму;*
- г) компанії, що входять до консорціуму, втрачають свою економічну та юридичну самостійність;*
- д) зазвичай консорціуми є безприбутковими організаціями.*

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3

МІЖНАРОДНИЙ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ. СПІЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО. ВІЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ

I. Вкажіть одну правильну відповідь.

1. Технологічні гранти – це:

- а) безоплатна передача технологій та устаткування;*
- б) реалізація спільних проектів з частковим покриттям витрат за рахунок країни-реципієнта;*
- в) проведення спільно з іноземними вченими фундаментальних наукових досліджень.*

2. Інжиніринг – це:

- а) інтегрований вид управлінської діяльності, що складається з трьох компонентів – мотивації, лідерства, комунікацій;*
- б) консультативна діяльність щодо широкого кола питань і проблем розвитку та підвищення ефективності підприємництва;*
- в) комплекс послуг комерційного характеру з підготовки процесу виробництва і реалізації продукції, з обслуговування будівництва та експлуатації промислових та інших об'єктів.*

3. Реінжиніринг – це:

- а) інженерно-консультаційні послуги з перебудови систем організації господарських процесів суб'єкта з метою підвищення його конкурентоспроможності і фінансової стійкості;*
- б) інженерно-консультаційні послуги з маркетингового дослідження зовнішніх ринків з метою розширення обсягів виробництва і збуту продукції господарюючого суб'єкта;*
- в) інженерно-консультаційні послуги щодо оперативного впровадження нових технологій у господарський процес суб'єкта з метою підвищення конкурентоспроможності його продукції.*

4. Базисний інжиніринг – це:

- а) проведення попереднього вивчення ринку, польових досліджень, розвідок корисних копалин з метою обґрунтування доцільності проекту;*
- б) підготовка попереднього проекту з визначенням вартості робіт;*
- в) розробка остаточного проекту, що підлягає ухваленню замовником;*
- г) нагляд за будівництвом об'єкта;*
- д) монтаж обладнання, навчання персоналу, проведення випробувань;*

е) надання консультації управлінського характеру в ході експлуатації об'єкта.

5. Укладання контракту "під ключ" означає:

- а) наймання інжинірингової фірми як представника замовника і консультанта, що не несе відповідальності за здійснення проекту;
- б) наймання інжинірингової фірми як повноважного агента замовника, що здійснює загальне керівництво здійсненням проекту;
- в) наймання інжинірингової фірми, яка бере на себе відповідальність за проведення всього комплексу робіт, включаючи будівництво об'єкта.

6. Ліцензійна угода – це:

- а) офіційна угода між партнерами на поставку високотехнологічної продукції;
- б) документ господарського призначення, згідно з яким організується спільна діяльність без створення для цієї мети юридичної особи;
- в) угода про надання за певну винагороду прав на комерційне і виробниче використання винаходів, технічних та інших знань;
- г) офіційна письмова пропозиція експортера про продаж партії товару з дотриманням певних умов контракту;
- д) підтвердження згоди імпортера придбати товар, запропонований експортером.

7. Ліцензіар – це:

- а) посередник при укладанні ліцензійної угоди;
- б) продавець ліцензії;
- в) покупець ліцензії;
- г) банк, що надає кредит для купівлі ліцензії;
- д) експерт, що визначає вартість ліцензії.

8. Опційна угода – це:

- а) доповнення до ліцензійної угоди стосовно купівлі-продажу супутніх товарів і послуг;
- б) угода, згідно з якою надається за певну плату право на попереднє ознайомлення з предметом ліцензійного договору;
- в) різновид ліцензійної угоди, що укладається у випадку перехресного ліцензування.

9. Покупець ліцензії отримує усі права на використання об'єкта ліцензійного договору протягом усього строку дії охоронних документів або протягом невизначеного терміну в разі укладання угоди:

- а) простої ліцензії;
- б) виняткової ліцензії;
- в) повної ліцензії.

10. Ліцензії на використання науково-технічної або іншої інтелектуальної продукції, що не має правового захисту, називаються:

- а) патентними;*
- б) безпатентними;*
- в) повними.*

11. Поворотна ліцензія – це:

- а) дозвіл компетентного органа зацікавленій особі використовувати запатентований винахід без згоди патентовласника в тому випадку, якщо протягом установленого законодавством терміну патентовласник не використовує винахід;*
- б) взаємне надання (обмін) прав на використання об'єктів інтелектуальної власності;*
- в) ліцензія, предметом угоди якої є передача невітлених знань;*
- г) ліцензія, надана третій особі ліцензіатом, що володіє повною або винятковою ліцензією, на підставі права, наданого йому ліцензіаром;*
- д) надання ліцензіару права використовувати удосконалення об'єкта ліцензії, здійснені ліцензіатом.*

12. Франчайзинг – це:

- а) форма співробітництва, коли виробничий цикл здійснюється всіма співпрацюючими партнерами, а кожен з них виконує лише свою частку робіт щодо виробництва певних конструктивних елементів і складання готових виробів;*
- б) процес управління товарним знаком;*
- в) процес формування і підтримування сталого позитивного враження клієнтів (покупців) від товару (послуг) підприємства;*
- г) договір на право користування устаткуванням та іншим майном на основі орендних відносин;*
- д) надання права на виробництво та/або збут продукції під товарним знаком відомої компанії.*

13. Франчайзер – це:

- а) фірма, що одержує право на використання товарного знаку;*
- б) фірма, що надає право на використання товарного знаку;*
- в) посередник при укладанні франчайзингової угоди;*
- г) підприємство, утворене на основі франчайзингового договору;*
- д) особа, що здійснює управління франчайзинговим підприємством.*

14. Бізнес-формат – це різновид франчайзингу, при якому:

- а) відбувається продаж товарних груп франчайзера франчайзі;*

б) передбачається право франчайзі здійснювати виробництво і збут під торговою маркою франчайзера з використанням сировини, матеріалів або технологій, поставлених франчайзером;

в) франчайзі створює і розвиває бізнес за моделлю і за участю франчайзера з використанням його технологій, ноу-хау, товарного знаку і підприємницького досвіду.

15. Вендшорліз – це:

а) вид міжнародного лізингового контракту, за яким зарубіжна філія збуту лізингової компанії купує обладнання у власної фірми (материнської компанії) і надає його в оренду зарубіжному споживачеві;

б) угода, що дозволяє лізингоодержувачу орендувати додаткове обладнання без укладання кожного разу нового контракту;

в) угода, що передбачає участь кількох компаній в ролі лізингодавців;

г) лізинг з повним обслуговуванням орендованого майна;

д) лізингова угода, за якою розрахунки здійснюються шляхом передачі лізингодавцеві частини виготовленої на орендованому обладнанні продукції;

е) лізинг комплектного обладнання.

16. У класичній лізинговій угоді беруть участь:

а) два суб'єкти;

б) три суб'єкти;

в) чотири суб'єкти.

17. “Ноу-хау” – це:

а) прикладні знання, досвід та “секрети” технологій, що не патентуються, але мають практичну цінність;

б) довгострокова оренда устаткування з метою його прибуткового використання за мінімальних стартових витрат;

в) використання для збуту товарів торгової марки їх виробника зі збереженням за останнім права власності на технологію їх виготовлення.

18. Відтворенню підлягають:

а) послуги інжинірингу;

б) франчайзинг;

в) ноу-хау.

19. Принципова відмінність експорту ліцензій від експорту товарів полягає в тому, що:

- а) товар остаточно відчужується від свого виробника, а в ліцензійних операціях повного відчуження, як правило, не відбувається;*
- б) передача ліцензій здійснюється на безвалютній основі;*
- в) експорт ліцензій можуть здійснювати лише державні підприємства.*

20. Франчайз (франшиза) – це:

- а) підприємство, створене на основі франчайзингу;*
- б) фірма, що одержує право на використання товарного знаку;*
- в) фірма, що надає право на використання товарного знаку.*

21. Лізинг – це:

- а) різновид підприємницької діяльності, яка спрямована на інвестування коштів у рухоме та нерухоме майно, що спеціально передається за договором фізичним та юридичним особам на відповідний період для використання в підприємницьких цілях;*
- б) форма співробітництва, коли виробничий цикл здійснюється всіма співпрацюючими партнерами, а кожен з них виконує лише свою частку робіт щодо виробництва певних конструктивних елементів і складання готових виробів;*
- в) надання права на виробництво та/або збут продукції під товарним знаком відомої компанії;*
- г) прикладні знання, досвід та “секрети” технологій, що не патентуються, але мають практичну цінність;*
- д) консультативна діяльність щодо широкого кола питань і проблем розвитку та підвищення ефективності підприємництва.*

22. Об'єктами лізингу можуть виступати:

- а) виробнича сировина;*
- б) ноу-хау;*
- в) елементи активної частини основних фондів.*

23. Різновид міжнародного лізингу, що базується на комбінації податкових пільг у двох і більше країнах, називається:

- а) угода типу “кост плас”;*
- б) операція “своп”;*
- в) угода типу “дабл дін”;*
- г) транзитний лізинг.*

24. Принцип конвенціонального пріоритету, закріплений у Паризькій конвенції з охорони промислової власності, передбачає:

- а) надання громадянам і підприємствам будь-якої країни-учасниці такої ж охорони промислової власності, яка надається або буде надаватися в майбутньому громадянам і підприємствам цієї держави;*
- б) заявка, подана в країні-учасниці Конвенції, має пріоритет протягом року з моменту подачі заявки в першій країні;*
- в) у випадку, коли патентовласник, отримавши патент на винахід у певній країні і володіючи виключним правом, сам не використовує і не дозволяє іншим застосовувати цей винахід, Конвенція передбачає видачу примусових ліцензій.*

25. У тих випадках, коли лізингодавець однієї країни купує необхідне майно в іншій країні та постачає його лізингоодержувачу, що знаходиться в третій країні, має місце:

- а) експортний лізинг;*
- б) імпортований лізинг;*
- в) транзитний лізинг.*

26. Основним недоліком спільних підприємств, заснованих на паритетних засадах участі у капіталі, є:

- а) труднощі з розподілом прибутку;*
- б) "технологічні" конфлікти;*
- в) проблеми у взаємовідносинах з місцевими органами влади;*
- г) відсутність лідера у конфліктній ситуації.*

27. Баланс інтересів учасників спільного підприємства – це:

- а) повне співпадання первинних мотивів участі в СП;*
- б) отримання однакових доходів від участі в СП;*
- в) отримання усіма партнерами в межах СП доходів, вищих, ніж при відособленому функціонуванні кожного з них;*
- г) отримання фактичних прибутків, вищих, ніж очікувані.*

28. Принцип валютної самоокупності означає:

- а) домінування експорту СП над його імпортом;*
- б) зобов'язання щодо погашення кредитів в іноземній валюті;*
- в) покриття валютних витрат підприємства за рахунок його валютних надходжень.*

29. Функціонування спільного підприємства в межах "господарського анклаву" означає:

- а) поширення на СП національного режиму господарювання приймаючої країни;*

- б) поширення на СП національного режиму господарювання країни базування;*
- в) діяльність СП на основі спеціального режиму господарювання (в межах вільних економічних зон і т. ін.);*
- г) створення мережі спільних підприємств за участю одних і тих самих засновників;*
- д) застосування до СП засобів протекціоністської політики.*

30. Вертикальні спільні підприємства – це:

- а) СП, створені фірмами, що функціонують в одній або споріднених сферах;*
- б) СП, створені фірмами, що функціонують в різних галузях;*
- в) СП, що відзначаються централізованим підходом до побудови організаційної структури;*
- г) СП, на яких засновники практикують “контроль поведінки” (ієрархічне підпорядкування).*

31. Введення особливого режиму, який надає певні переваги визначеним фірмам, що розташовані в будь-якій місцевості країни, якщо вони відповідають певним критеріям, – це:

- а) територіальний підхід до організації ВЕЗ;*
- б) адміністративний підхід до організації ВЕЗ;*
- в) ринковий підхід до організації ВЕЗ;*
- г) режимний (функціональний) підхід до організації ВЕЗ.*

32. Згідно з територіальним підходом, вільна економічна зона визначається як:

- а) виділення конкретно означеної території, на яку поширюється особливий режим;*
- б) надання певних переваг визначеним фірмам, що розташовані в будь-якій місцевості країни, якщо вони відповідають певним критеріям;*
- в) надання особливого режиму зовнішньої торгівлі прикордонним територіям країни.*

33. “Податкова гавань” – це:

- а) територія, що проводить політику залучення іноземних кредитних капіталів шляхом надання податкових та інших пільг;*
- б) територія, на якій діють податкові та інші пільги лише для фінансово-кредитних операцій з іноземними резидентами в іноземній валюті;*
- в) територія, на якій діють податкові та інші пільги лише для суб'єктів господарювання, що беруть участь у міжнародній виробничій діяльності.*

34. Основною рисою офшорних компаній є:

- а) відсутність іноземного капіталу;*
- б) відсутність органів управління;*
- в) відсутність банківських рахунків;*
- г) відсутність оподаткування і звітності.*

35. Реінвойсинг – це:

- а) процес руху товарів від постачальника до покупця, в якому офшорна компанія використовується лише для оформлення контрактів і рахунків;*
- б) угода купівлі-продажу товарів, в якій офшорна компанія є постачальником;*
- в) угода купівлі-продажу товарів, в якій офшорна компанія є покупцем.*

36. Довірительний керуючий – це:

- а) підставна особа, що вводить до складу власників офшорної компанії та обіймає посаду директора;*
- б) реальний власник офшорної компанії;*
- в) представник секретарської фірми, що здійснює оформлення звітності офшорної компанії.*

37. “Joint ventures”, на відміну від “mixed companies”:

- а) об'єднують різні види спільної діяльності, зокрема, міжфірмові контракти зв'язки;*
- б) передбачають спільне володіння капіталом;*
- в) не передбачають участі іноземного інвестора;*
- г) не передбачають участі вітчизняного інвестора.*

38. Діяльність спільних підприємств в Україні регулюється:

- а) Законом України “Про іноземні інвестиції”;*
- б) Декретом Кабінету Міністрів України “Про режим іноземного інвестування”;*
- в) Законом України “Про режим іноземного інвестування”;*
- г) Законом України “Про спільні підприємства”;*
- д) Законом України “Про підприємства з іноземними інвестиціями”.*

39. На спільні підприємства в Україні поширюються:

- а) пільги в оподаткуванні прибутку;*
- б) пільги в оподаткуванні ПДВ;*
- в) пільги в оподаткуванні акцизним збором;*
- г) пільги щодо переказу прибутку за кордон;*
- д) національний режим господарської діяльності.*

40. Згідно з Законом України “Про режим іноземного інвестування”, підприємство з іноземними інвестиціями – це підприємство, іноземна інвестиція в статутному фонді якого становить:

- а) не менше 10%;*
- б) не менше 20%;*
- в) не менше 10 і не більше 50%;*
- г) більше 50%;*
- д) 100%.*

41. СП-“тандеми” – це:

- а) два СП, що розташовані на територіях обох країн партнерів;*
- б) спільні підприємства, розташовані на територіях третіх країн;*
- в) декілька спільних підприємств, що функціонують на засадах міжнародного виробничого кооперування.*

42. Офшорні компанії типу “роялті” в основному призначені для:

- а) проведення транзитних торгових операцій;*
- б) перестрахування ризиків або страхування “дружніх” компаній;*
- в) управління грошовими активами клієнтів;*
- г) збору ліцензійних виплат за патенти, авторські гонорари тощо;*
- д) жодна з відповідей а) – г) не є вірною.*

II. Вкажіть кілька правильних відповідей.

43. До основних видів діяльності Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) належать:

- а) реєстраційна діяльність;*
- б) сприяння міжнародному співробітництву в управлінні інтелектуальною власністю;*
- в) сприяння більш широкому прийняттю державами існуючих договорів, їх оновленню та укладанню нових договорів;*
- г) застосування методів “технологічного протекціонізму”.*

44. До некомерційних форм трансферу технологій належать:

- а) укладання ліцензійних угод;*
- б) інжиніринг;*
- в) лізинг;*
- г) франчайзинг;*
- д) обмін науково-технічною інформацією, що не містить секретів виробництва;*

е) участь у міжнародних науково-практичних конференціях, семінарах, симпозіумах.

45. Причинами обмеження міжнародного руху технологій виступають:

- а) прагнення утримати технологічне лідерство;*
- б) вимоги національної безпеки;*
- в) необхідність збереження вітчизняних робочих місць;*
- г) необхідність дотримання вимог міжнародних угод.*

46. Лізингова угода:

- а) тотожна договору оренди;*
- б) має спільні риси з інвестиційною угодою;*
- в) має спільні риси з кредитною угодою;*
- г) належить до некомерційних форм міжнародної передачі технологій;*
- д) являє собою договір купівлі-продажу високотехнологічного обладнання.*

47. Розрізняють такі види реінжинірингу:

- а) кризовий;*
- б) детальний;*
- в) базисний;*
- г) розвитку;*
- д) інноваційний.*

48. Відмінними ознаками франчайзингової угоди виступають:

- а) єдині вимоги до якості продукції;*
- б) надання автономії франчайзинговим підприємствам у питанні встановлення цін на продукцію на певному ринку;*
- в) взаємна фінансова і рекламна підтримка учасників;*
- г) некомерційний характер угоди;*
- д) надання послуг наукоємного характеру, що підлягають відтворенню і мають велике число продавців.*

49. Міжнародна торгівля ліцензіями має такі особливості:

- а) затягуються терміни освоєння нового ринку;*
- б) зростає небезпека експропріації власності ліцензіара;*
- в) об'єкт ліцензійної угоди, як правило, не відчужується від ліцензіара;*
- г) об'єкт ліцензійної угоди звичайно з'являється без прямої орієнтації на ринок;*
- д) за допомогою ліцензування ліцензіар має змогу перенести за кордон виробництво, що перестало бути рентабельним у власній країні.*

50. Ставки роялті можуть встановлюватись у ліцензійному договорі у вигляді:

- а) відсотків від ціни продукції, виготовленої за ліцензією;*
- б) відсотків від суми продажу продукції, виготовленої за ліцензією;*
- в) єдиного платіжжя;*
- г) грошового збору з одиниці продукції, виготовленої за ліцензією;*
- д) відсотків від собівартості продукції, виготовленої за ліцензією.*

51. Паушальний платіж за ліцензію доцільно стягувати у випадку:

- а) коли немає реальної можливості здійснити ефективний контроль за діяльністю ліцензіата з використання ліцензії;*
- б) коли у країні ліцензіата існують труднощі щодо переказу прибутків;*
- в) коли наявний ризик невдалого використання об'єкта ліцензії ліцензіатом.*

52. До основних зобов'язань франчайзі належать:

- а) сплатити початковий внесок для одержання права на навчання, використання імені, девізу, торгової марки тощо;*
- б) сплачувати постійні внески за поточне керівництво і навчання;*
- в) сплачувати внески на цілі маркетингу і збуту;*
- г) контролювати діяльність франчайзера і надавати йому допомогу у виробництві та збуті продукції.*

53. Розрізняють такі види франчайзингу:

- а) товарний;*
- б) виробничий;*
- в) фінансовий;*
- г) маркетинговий;*
- д) базисний;*
- е) кризовий.*

54. До складу лізингових платежів входять:

- а) амортизаційні відрахування;*
- б) демпінгова маржа;*
- в) виручка від реалізації продукції;*
- г) комісійна винагорода лізингодавця;*
- д) плата за кредит і відшкодування страхових платежів.*

55. Імпорт лізингових послуг має такі особливості:

- а) порівняно низькі ставки митного оподаткування;*
- б) включення заборгованості з лізингу до загальної суми зовнішнього боргу держави;*

- в) обов'язковість викупу об'єкта лізингу;*
- г) можливість вільного розподілу лізингових платежів у часі.*

56. Особливостями бізнес-плану спільного підприємства виступають:

- а) довгостроковість і водночас обмеженість терміну дії угоди про СП;*
- б) обов'язковість розрахунку рентабельності не тільки СП в цілому, але й витрат кожного з учасників;*
- в) необхідність врахування гарантованого повернення внесків учасників до статутного фонду після закінчення терміну дії угоди, а також розподілу при цьому накопиченого підприємством капіталу та невикористаних фондів;*
- г) врахування можливості подвійного оподаткування доходів від діяльності СП.*

57. Проблему валютного дефіциту на СП можна подолати такими способами:

- а) імпортозаміщення;*
- б) введення державою заборони на реінвестиції;*
- в) здійснення прямого продажу продукції національним підприємствам за валюту;*
- г) відмова від використання вітчизняної сировини, орієнтація на імпортну сировину.*

58. До стратегічних мотивів організації СП належать:

- а) фінансування для поповнення дебіторських можливостей;*
- б) економія на масштабах виробництва;*
- в) трансфер технологій;*
- г) пристосування до вимог місцевого уряду;*
- д) диверсифікація виробництва.*

59. Маркетингова мотивація партнерів по СП розкривається у таких моментах:

- а) зменшення капітальних витрат і ризиків при створенні нових потужностей;*
- б) придбання нових каналів торгівлі;*
- в) проникнення на конкретний географічний ринок;*
- г) реалізація переваг нижчої вартості чинників виробництва;*
- д) вихід з-під дії митних тарифів.*

60. Спільні підприємства можуть виконувати такі функціональні ролі:

- а) стратегії прямого іноземного інвестування;*
- б) стратегії виходу на зарубіжний ринок;*

- в) комерційного каналу передачі технології;*
- г) інструмента конкурентної боротьби;*
- д) системоутворюючого елемента в межах транснаціональної корпорації.*

61. Вільна економічна зона функціонує за такими принципами:

- а) рівноправного партнерства;*
- б) рефлексивної поведінки;*
- в) довіантної поведінки;*
- г) досягнення конкурентних переваг;*
- д) автаркії.*

62. Режим вільної економічної зони характеризується такими ознаками:

- а) наявність пільг;*
- б) суттєва організаційна та управлінська самостійність;*
- в) переважання адміністративних методів управління;*
- г) впровадження системи контингентування і ліцензування експортних та імпорتنих операцій;*
- д) широке використання у розрахунках вільно конвертованої валюти.*

63. Аргументами на користь територіального режиму створення вільних економічних зон виступають такі моменти:

- а) створення і розвиток високоякісної виробничої та соціальної інфраструктури;*
- б) постачання дефіцитних ресурсів;*
- в) забезпечення тісного зв'язку з місцевою економікою;*
- г) надання іноземним фірмам права вибору місця розташування своєї діяльності.*

64. Офшорні операції охоплюють:

- а) консультаційні послуги з мінімізації оподаткування;*
- б) послуги зі створення та реєстрації офшорних підприємств;*
- в) послуги з управління офшорною компанією;*
- г) спекулятивні операції з управління капіталом;*
- д) консалтингові послуги з податкового планування.*

65. Ознакою офшорної компанії є те, що вона:

- а) здійснює комерційну діяльність на території, де вона зареєстрована;*
- б) як правило, звільнена від сплати податків;*
- в) має статус резидента;*
- г) має посередника (секретарську компанію) в країні реєстрації.*

66. До особливостей “податкових гаваней” належать такі основні моменти:

- а) реальні податкові пільги;*
- б) обов'язкова регламентація розміру статутного фонду компаній, що реєструються у “податковій гавані”;*
- в) конфіденційність;*
- г) введення заборони на вивезення валюти;*
- д) обов'язковість щорічної аудиторської перевірки компаній, що зареєстровані у “податковій гавані”.*

67. Відмінності між вільними економічними зонами (ВЕЗ) та офшорними зонами (ОЗ) зводяться до таких моментів:

- а) ВЕЗ, на відміну від ОЗ, передбачають надання преференційного режиму оподаткування;*
- б) ОЗ у більшості випадків охоплюють території цілих держав, тоді як ВЕЗ організуються на обмежених частинах території держави;*
- в) на території ОЗ, на відміну від ВЕЗ, заборонено ведення хоча б якої внутрішньої діяльності;*
- г) ОЗ створюються тимчасово, тоді як запровадження режиму ВЕЗ ніяк законодавчо не обмежується в часі.*

III. Визначте і вкажіть цифрами:

68. Відповідність видів інжинірингу їх характеристикам:

Види інжинірингу: *Характеристики:*

- | | |
|------------------------------|---|
| I) проектно-консультаційний; | 1) надання замовникові технологій для будівництва та експлуатації об'єктів; |
| II) будівельний; | 2) послуги, пов'язані з організацією виробничої структури і системи управління підприємством; |
| III) технологічний; | 3) послуги, пов'язані з підготовкою техніко-економічного обґрунтування проекту; |
| IV) управлінський. | 4) послуги, пов'язані зі спорудженням об'єкта. |

69. Відповідність форм ліцензійних платежів їх характеристикам:

<i>Форми ліцензійних платежів:</i>	<i>Характеристики:</i>
I) паушальний платіж;	1) періодичні відрахування ліцензіарові у вигляді фіксованих ставок від суми продажів ліцензіата;
II) роялті;	2) здійснення розрахунків шляхом передачі ліцензіарові частини акцій підприємства ліцензіата;
III) участь у власності.	3) єдинокасний платіж ліцензіарові у зазначеному в договорі розмірі без подальших зобов'язань ліцензіата.

70. Відповідність видів франчайзингу їх характеристикам:

<i>Види франчайзингу:</i>	<i>Характеристики:</i>
I) корпоративний;	1) надання прав отримувачу генеральної франшизи на продаж субфраншиз компанії-франчайзера;
II) конверсійний;	2) надання прав франчайзі здійснювати операції не на одному підприємстві, а в мережі підприємств, що працюють під однією торговою маркою;
III) субфранчайзинг.	3) розширення франчайзингової мережі за рахунок приєднання до неї нових підприємств, що раніше діяли самостійно.

71. Відповідність видів ВЕЗ їх характеристикам:

<i>Види зон:</i>	<i>Характеристики:</i>
I) технополіси (технопарки);	1) діють за принципом тісної взаємодії з суб'єктами господарської діяльності поза зоною;
II) інтеграційні;	2) зосереджуються на невеликій території за незначного спілкування з суб'єктами національної економіки;
III) анклавні;	3) створені на основі територій окремих підприємств;
IV) локальні;	4) зони, режим яких орієнтований на розвиток наукового і виробничого потенціалу, стимулювання фундаментальних і прикладних досліджень з подальшим впровадженням результатів наукових розробок у виробництво;
V) зони "франко" ("порто-франко").	5) частина території держави, де товари іноземного походження можуть зберігатися, купуватися та продаватися без сплати мита і митних зборів або з їх відстроченням.

72. Відповідність наведених категорій їх характеристикам:

<i>Категорії:</i>	<i>Характеристики:</i>
I) "податкова гавань";	1) невелика держава або територія, що проводить політику залучення іноземних кредитних капіталів шляхом надання податкових та інших пільг;
II) "центр офшор";	2) відкрита реєстрація морських суден з метою отримання додаткових прибутків від пільг в оподаткуванні, одержуваних судновласниками-нерезидентами в країнах цієї реєстрації;
III) "зручний прапор".	3) невелика держава або територія, що проводить політику залучення іноземних кредитних капіталів і надає податкові та інші пільги лише для фінансово-кредитних операцій з іноземними резидентами в іноземній валюті.

73. Належність наведених прикладів пільг, що діють у ВЕЗ, до відповідних груп:

<i>Групи пільг:</i>	<i>Приклади пільг:</i>
I) зовнішньоторгові (митні);	1) спрощення режиму в'їзду і виїзду іноземних громадян; 2) спрощення процедур реєстрації підприємств;
II) фінансові;	3) встановлення низьких цін на комунальні послуги; 4) зниження ставок імпортного мита;
III) фіскальні;	5) зниження орендної плати за користування землею і виробничими приміщеннями;
IV) адміністративні.	6) постійне або тимчасове звільнення від оподаткування.

74. Відповідність наведених специфічних ознак ВЕЗ певному варіанту взаємодії з національною економікою приймаючої країни:

<i>Варіант взаємодії ВЕЗ з національною економікою:</i>	<i>Специфіка ВЕЗ:</i>
I) "анклавна" взаємодія;	1) використання ВЕЗ місцевими підприємцями для переміщення капіталу за кордон;
II) розвиток субпідрядних відносин;	2) слабкі зворотні зв'язки з підприємствами приймаючої країни внаслідок орієнтації іноземних інвесторів на своїх попередніх постачальників;
III) "відплив капіталу";	3) поступове заміщення імпортних компонентів місцевими поставками;
IV) перехід до обробки імпорту.	4) зацікавленість іноземних інвесторів у залученні до виконання замовлень місцевих товаровиробників.

75. Відповідність наведених категорій їх характеристикам:

<i>Категорії:</i>	<i>Характеристики:</i>
I) прикордонна торгівля;	1) вся або частина території держави, на якій встановлено особливий пільговий режим діяльності компаній з офшорним статусом та здійснення операцій з коштами і майном нерезидентів;
II) податкове планування;	2) вибір оптимального поєднання і побудови правових форм відносин і можливих варіантів їх інтерпретації у межах чинного податкового законодавства;
III) офшорна зона.	3) спеціальний правовий режим міжнародного товарообігу між підприємствами та організаціями, що розташовані в прикордонних районах сусідніх держав, які мають спільні морські та/або сухопутні кордони.

IV. Дайте відповідь “так” або “ні”.

76. До функцій секретарської фірми належать:

- реєстрація офшорної компанії;
- юридична підтримка;
- надання інформації про поточні зміни законодавства;
- нагляд за діяльністю офшорної компанії та дотриманням законності.

77. Вірними є такі твердження:

- офшорна компанія може являти собою банківський рахунок;
- наприкінці XX ст. виникла тенденція часткового згортання пільг в офшорних юрисдикціях;
- до факторів, які сприяють створенню офшорів, належать незначні розміри території країн, відсутність або незначні запаси корисних копалин, переважання в структурі національної економіки невиробничих галузей;
- до факторів, які сприяють створенню офшорів, належать економічна та політична нестабільність, віддаленість від центрів міжнародної ділової активності;
- за реєстром “зручний прапор” забороняється наймання іноземних працівників на судна;

е) за реєстром “зручний прапор” держава дозволяє реєстрацію суден, власниками яких є нерезиденти.

78. Можливість міжнародного маневрування фінансами та мінімізації податкових платежів зумовлена такими чинниками:

- а) різними системами оподаткування в різних країнах щодо переліку податків та їхніх ставок;*
- б) однаковими організаційно-правовими формами бізнесових структур;*
- в) однаковими формами вилучення доходу з бізнесу;*
- г) наявністю між багатьма країнами угод про уникнення подвійного оподаткування.*

79. Явище податкової конкуренції пов’язане з такими моментами:

- а) офшорні компанії можуть відкривати депозити у будь-якій валюті у будь-яких зарубіжних банках, здійснювати й отримувати платежі у будь-якій валюті без жодних обмежень;*
- б) внутрішній ринок кредитних капіталів у центрах “офшор” ізолюється від міжнародного шляхом відокремлення рахунків резидентів від рахунків нерезидентів;*
- в) пересічний громадянин бажає мати соціальні гарантії та відповідну державну підтримку, але той самий громадянин як підприємець воліє протилежного – низьких податків або їх повної відсутності, дерегламентації підприємництва з боку держави;*
- г) дія законів конкуренції може призвести до виштовхування з “податкового ринку” країн з неефективними системами оподаткування.*

80. У світовій офшорній практиці найчастіше реєструють такі типи офшорних компаній:

- а) фірми-“роялті”;*
- б) фірми-перевізники;*
- в) інвестиційні і трастові компанії;*
- г) фірми-“скарбнички”;*
- д) промислові підприємства.*

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 4

УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

I. Вкажіть одну правильну відповідь.

1. Стратегічні рішення у ЗЕД повинні відповідати таким критеріям:
 - а) бути безпосередньо пов'язаними з глобальними цілями організації;*
 - б) бути орієнтованими на майбутнє;*
 - в) зазнавати впливу багаточисельних неконтрольованих зовнішніх факторів;*
 - г) усім перерахованим у пунктах а) – в).*
2. Стратегічне планування ЗЕД охоплює:
 - а) формування, оцінювання і прийняття стратегій розвитку бізнесу;*
 - б) контроль реалізації планів у ЗЕД;*
 - в) коригування планів ЗЕД;*
 - г) усе перераховане у пунктах а) – в).*
3. Варіантна розробка стратегії розвитку підприємства включає:
 - а) вибір та аналіз стратегічних альтернатив;*
 - б) визначення базової стратегії;*
 - в) формування функціональних стратегій;*
 - г) усе перераховане у пунктах а) – в).*
4. Етноцентричні підприємства у своїй діяльності орієнтуються на культуру:
 - а) країни господаря;*
 - б) глобальну культуру;*
 - в) регіональну культуру;*
 - г) країни походження.*
5. Серійне виробництво – це типова технологія:
 - а) етноцентричних підприємств;*
 - б) поліцентричних підприємств;*
 - в) регіоцентричних підприємств;*
 - г) геоцентричних підприємств.*
6. Експатріанти зазвичай призначаються на ключові управлінські посади:

- а) етноцентричних підприємств;*
- б) поліцентричних підприємств;*
- в) регіоцентричних підприємств;*
- г) геоцентричних підприємств.*

7. Централізація маркетингових рішень притаманна:

- а) етноцентричним підприємствам;*
- б) поліцентричним підприємствам;*
- в) регіоцентричним підприємствам;*
- г) геоцентричним підприємствам.*

8. Світ трактується як єдиний ринок:

- а) етноцентричними підприємствами;*
- б) поліцентричними підприємствами;*
- в) регіоцентричними підприємствами;*
- г) геоцентричними підприємствами.*

9. Коефіцієнт кредитного впливу застосовується для оцінки:

- а) доцільності укладання кредитної угоди з банком;*
- б) доцільності експорту продукції з готівковим платежем;*
- в) доцільності експорту продукції з авансовим платежем;*
- г) доцільності експорту продукції на умовах кредиту.*

10. Коефіцієнт валютної ефективності експорту визначається як:

- а) відношення суми валютної виручки до гривневого еквівалента витрат;*
- б) відношення гривневого еквівалента виручки до гривневого еквівалента витрат;*
- в) добуток виручки і витрат, виражених в одній валюті;*
- г) відношення гривневого еквівалента витрат до суми валютної виручки;*
- д) відношення гривневого еквівалента витрат до гривневого еквівалента виручки.*

11. Експортна операція вважається ефективною, якщо:

- а) коефіцієнт валютної ефективності експорту більший одиниці;*
- б) коефіцієнт валютної ефективності експорту менший одиниці;*
- в) коефіцієнт валютної ефективності експорту більший, ніж курс відповідної валюти;*
- г) коефіцієнт валютної ефективності експорту менший, ніж курс відповідної валюти.*

12. Для оцінки наявності балансу (дисбалансу) інтересів учасників

спільного підприємства необхідно порівняти:

- а) величину валютних надходжень з величиною валютних витрат;
- б) величину фактичного прибутку з очікуваним показником;
- в) значення фактичних прибутків усіх учасників;
- г) значення фактичного прибутку кожного учасника з величиною прибутку даного учасника, одержаного до моменту створення СП.

13. Ступінь реалізації інтересу учасника СП – це:

- а) відношення величини фактичного прибутку кожного учасника до його очікуваного значення;
- б) відношення величини фактичного прибутку кожного учасника до величини прибутку даного учасника, одержаного до моменту створення СП;
- в) відношення величини фактичного прибутку кожного учасника до понесених ним витрат;
- г) відношення величини фактичного прибутку кожного учасника до сумарного прибутку спільного підприємства.

14. Ідеальний баланс інтересів учасників СП має місце, коли:

- а) кожен учасник отримав прибуток, не менший, ніж понесені ним витрати;
- б) ступені реалізації інтересів усіх учасників абсолютно однакові;
- в) кожен учасник отримав фактичний прибуток, не менший, ніж його очікуване значення.

15. Інтегральний ефект від діяльності спільного підприємства визначається за формулою:

$$а) E_{СП} = \sum (П_t + A_t) \times \alpha_t - C\Phi \times \alpha_1 + L_T \times \alpha_T ;$$

$$б) E_{СП} = \sum (П_t + A_t) \times \alpha_t + C\Phi - L_T \times \alpha_T ;$$

$$в) E_{СП} = \sum (П_t + A_t) \times \alpha_t - C\Phi + L_T \times \alpha_T ;$$

$$г) E_{СП} = \sum (П_t + A_t) \div \alpha_t - C\Phi + L_T \div \alpha_T ;$$

$$д) E_{СП} = \sum (П_t - A_t) \times \alpha_t - C\Phi + L_T \times \alpha_T .$$

16. Ставка ефективного мита визначається за формулою:

$$а) T_{ef.} = \frac{(T_{ном.} - A \times T_{имт.})}{1 - A} ;$$

$$б) T_{\text{эф.}} = \frac{(T_{\text{ном.}} + A \times T_{\text{имп.}})}{1 - A};$$

$$в) T_{\text{эф.}} = \frac{(T_{\text{ном.}} - A \times T_{\text{имп.}})}{1 + A};$$

$$г) T_{\text{эф.}} = \frac{(T_{\text{ном.}} + A \times T_{\text{имп.}})}{1 + A}.$$

17. Демпінгова маржа визначається за формулою:

$$а) ДМ = \frac{(Ц_{\text{ном.}} + Ц_{\text{експ.}})}{Ц} \times 100;$$

$$б) ДМ = \frac{Ц_{\text{ном.}}}{Ц_{\text{експ.}}} \times 100;$$

$$в) ДМ = \frac{Ц_{\text{експ.}}}{Ц_{\text{ном.}}} \times 100;$$

$$г) ДМ = \frac{(Ц_{\text{ном.}} - Ц_{\text{експ.}})}{Ц} \times 100.$$

18. Синергізм умовно можна відобразити такою формулою:

$$а) 1+1=1;$$

$$б) 1+1=2;$$

$$в) 1+1=3;$$

$$г) 1+1=0.$$

19. Альтернативою синергічній моделі управління виступає:

а) інституціональна модель;

б) коопераційна модель;

в) конгломератна модель.

20. “Ефект подвійного синергізму” означає:

а) збільшення доходів з одночасним скороченням витрат;

б) скорочення витрат при заданому рівні доходу;

в) збільшення доходів при заданому рівні витрат;

г) зменшення доходів з одночасним збільшенням витрат.

21. Фазами саморозвитку, згідно з синергетичним підходом, виступають:

- а) адаптація та відбір;*
- б) відчуження та адаптація;*
- в) ентропія і дисипація;*
- г) біфуркація і флуктуація.*

22. Емерджентність – це:

- а) процес накопичення кількісних змін;*
- б) стрибкоподібний процес виникнення нової вищої якості;*
- в) узгодження темпів життя структур через дифузійні, дисипативні процеси;*
- г) випадкове відхилення системи від її закономірного стану.*

23. Гібридна стратегія міжнародного стратегічного альянсу – це:

- а) поєднання стратегії диверсифікації та концентрації;*
- б) поєднання конвергентного та дивергентного розвитку;*
- в) поєднання конкурентної стратегії і стратегії співробітництва;*
- г) поєднання глобальної та багатонаціональної стратегії;*
- д) поєднання стандартизованого та індивідуалізованого підходів маркетингу.*

24. Комплементарність – це принцип синергізму, згідно з яким передбачається:

- а) взаємне забезпечення партнерами рівних можливостей щодо реалізації своїх потенціалів у спільному проекті;*
- б) врахування інтересів різних сегментів ринку;*
- в) виключення можливості дублювання інших подібних проектів та/або виконуваних партнерами функцій.*

25. Розвиток та функціонування процесів у складних системах визначають:

- а) атрактори;*
- б) флуктуації;*
- в) зв'язки;*
- г) точки біфуркації.*

26. Когерентність – це:

- а) постійна взаємодія з зовнішнім середовищем шляхом обміну речовиною, енергією, інформацією;*

- б) можливість спонтанного виникнення нових типів структур, переходу від хаосу до порядку, появи "параметрів порядку";*
- в) узгодження темпів життя структур через дифузійні, дисипативні процеси, що є макроскопічним проявом хаосу.*

27. Флуктуація – це:

- а) бажана ціль системи, до якої остання прагне внаслідок "розгортання своєї сутності", але яка може бути не досягнута через відсутність необхідних і достатніх умов;*
- б) процес якісного переходу системи від стану рівноваги до хаосу або до порядку, більш високого ступеня організації і розвитку через послідовні зміни;*
- в) узгодження темпів життя структур через дифузійні, дисипативні процеси;*
- г) випадкове відхилення системи від її закономірного стану.*

28. Біфуркація – це:

- а) та остання зміна параметра, яка супроводжує настання непередбачуваної ситуації;*
- б) природничо-наукове вираження процесу саморуху матерії;*
- в) випадкове відхилення системи від її закономірного стану.*

29. Закріплення досягнутих властивостей системи, пов'язування їх у цілісну систему і забезпечення максимальної надійності їхнього відтворення, – у цьому полягає призначення:

- а) перетворюючого відбору;*
- б) хаосу;*
- в) порядку;*
- г) стабілізаційного відбору.*

30. У процесах диференціації та інтеграції проявляється:

- а) адаптація;*
- б) перетворюючий відбір;*
- в) стабілізаційний відбір.*

31. Принцип, згідно з яким кожна із стратегічних зон господарювання одночасно передає іншим певний ресурс та отримує у відповідь інший ресурс, називається:

- а) симетрія синергізму;*
- б) раціональність синергізму;*

- в) кореляція синергізму;
- г) множинність синергізму;
- д) багатовекторність синергізму.

II. Вкажіть кілька правильних відповідей.

32. “Клановий контроль” над діяльністю СП з боку засновників:
- а) є найбільш жорстким;
 - б) доречний у випадку, коли цінності та інтереси всіх учасників повністю збігаються;
 - в) означає можливість для СП контролювати діяльність своїх засновників;
 - г) означає здійснення контролю виключно шляхом проведення аудиторських перевірок;
 - д) допускає значний ступінь автономії СП.
33. Сфера менеджменту ЗЕД підприємства охоплює:
- а) розробку зовнішньоекономічної стратегії;
 - б) підготовку, укладання і виконання зовнішньоекономічних контрактів;
 - в) розробку митного тарифу;
 - г) введення контингентів;
 - д) введення ембарго;
 - е) організацію транспортного, страхового, матеріально-технічного, інформаційного, фінансового забезпечення зовнішньоекономічних операцій.
34. Предметний підхід у менеджменті ЗЕД:
- а) оцінює внутрішні і зовнішні можливості реалізації операції;
 - б) відповідає на запитання “що?”;
 - в) відповідає на запитання “як?”;
 - г) визначає ідею і технологію реалізації зовнішньоекономічної операції;
 - д) стосується сфери міжнародного маркетингу.
35. Високий рівень синергізму властивий таким формам ЗЕД:
- а) організація франчайзингового бізнесу;
 - б) організація спільних підприємств;
 - в) лізинг;
 - г) експортно-імпортна діяльність.

36. Розрізняють такі види синергізму:

- а) позитивний і негативний;
- б) потенційний і реальний;
- в) операційний, збутовий, інвестиційний, управлінський;
- г) співробітництва і диверсифікації.

37. Складна система характеризується такими ознаками:

- а) закритість;
- б) відкритість;
- в) лінійність;
- г) нелінійність;
- д) дисипативність;
- е) стабільність.

38. Відмінними рисами синергетики виступають:

- а) взаємодія;
- б) незворотність часу;
- в) причинно-наслідкова залежність;
- г) лінійність мислення;
- д) рівноваженість систем.

III. Визначте і вкажіть цифрами:

39. Відповідність наведених моделей управління СП їх характеристикам:

Моделі управління СП: Характеристики:

- | | |
|---------------------------------|--|
| I) модель автономії; | 1) загальностратегічні питання розв'язуються обома партнерами по СП, а оперативне управління переходить до рук одного з них; |
| II) модель розподілу функцій; | 2) принципові питання розв'язуються обома сторонами, а в сфері оперативного управління функції розподіляються між партнерами; |
| III) модель повного консенсусу; | 3) обидві материнські компанії розв'язують загальностратегічні питання спільно, а рішення на рівні оперативного управління приймаються менеджерами СП; |
| IV) партнерська модель. | 4) загальностратегічні і поточні питання розв'язуються за участю всіх партнерів. |

40. Відповідність наведених підходів до побудови організаційної структури управління ЗЕД їх характеристикам:

Підходи до побудови оргструктури управління ЗЕД:

Характеристики:

I) за видами (функціями) ЗЕД;

1) сповільнює інноваційні процеси;
2) дозволяє координувати і диференціювати ринкову стратегію фірми;
3) дозволяє досягати чіткого реагування на зміну середовища і характеру попиту на зарубіжних ринках;

II) за товарно-галузевою ознакою;

4) розрахований на задоволення вимог індивідуалізованих груп кінцевих споживачів;
5) прийнятний для невеликих фірм, які працюють з вузьким товарним асортиментом на невеликій кількості зарубіжних ринків, що відрізняються певною однорідністю, стабільністю і незначною місткістю;

III) за географічною ознакою;

6) прийнятний для фірм, які експортують продукцію широкого асортименту з різною технологією виготовлення, коротким життєвим циклом, зі значним ступенем інновації і спеціалізуються на невеликій кількості зарубіжних ринків однорідного характеру, що динамічно розвиваються;

IV) за групами споживачів.

7) привносить децентралізацію і дублювання ряду функцій в управлінні.

41. Відповідність наведених стратегічних профілів їх характеристикам:

Стратегічні профілі:

Характеристики:

I) регіоцентризм;

1) оргструктура компанії – це ієрархія продуктових підрозділів;
2) оргструктура компанії – це ієрархія географічних підрозділів;
3) здійснюється масове виробництво;

- | | |
|--------------------|--|
| II) геоцентризм; | 4) здійснюється серійне виробництво; |
| | 5) орієнтується на створення універсальних продуктів; |
| | 6) трактує світ як сукупність ринків, які мають деякі спільні риси; |
| III) поліцентризм; | 7) розглядає зовнішній ринок як вторинний по відношенню до внутрішнього; |
| | 8) маркетингові рішення приймаються на централізованій основі; |
| IV) етноцентризм. | 9) відзначається регіональною ротацією фінансів і кадрів; |
| | 10) трактує світ як єдиний ринок. |

42. Відповідність наведених рівнів формування зовнішньоекономічної стратегії їх характеристикам:

<i>Рівні:</i>	<i>Характеристики:</i>
I) глобальний;	1) передбачає здійснення планування на рівні керівництва підприємства і дає уявлення про довго- і середньострокові варіанти розвитку;
II) тактичний;	2) охоплює довгострокові аспекти діяльності на основі визначення найбільш важливих цілей, сукупність яких розглядається як єдине ціле;
III) стратегічний.	3) концентрується на визначенні конкретних цілей, досягнення яких є умовою ефективного використання наявних ресурсів для реалізації глобальних цілей на існуючих ринках збуту.

43. Відповідність наведених форм організації діяльності за кордоном їх характеристикам:

Організаційні форми: *Характеристики:*

- | | |
|---------------------------|--|
| I) зарубіжне відділення; | 1) підприємство у приймаючій країні, в якому головна компанія має право вирішального голосу через володіння більш ніж половиною акцій і призначає керівників цього підприємства; |
| II) зарубіжний філіал; | 2) підприємство, що не є самостійним відносно головної компанії, а отже, може функціонувати, тільки будучи 100%-ною власністю головної компанії; |
| III) дочірня компанія; | 3) підприємство у приймаючій країні, в якому головна компанія володіє не менш ніж 10, але не більше 50% акцій; головна компанія не контролює повністю, але бере участь у контролі над цим підприємством; |
| IV) асоційована компанія. | 4) підприємство, яке являє собою індивідуальну компанію навіть у тому випадку, коли головна фірма володіє усіма акціями з правом голосу. |

44. Відповідність наведених категорій їх характеристикам:

Категорії: *Характеристики:*

- | | |
|--------------------------------|---|
| I) синергійний резерв; | 1) ефект, який виникає внаслідок виходу підприємства у нові стратегічні зони господарювання, що передбачає залучення попереднього досвіду; |
| II) синергізм співробітництва; | 2) кількісне та якісне вираження накопиченого на підприємстві досвіду у сфері інновацій з метою його доповнення у майбутньому новаторськими ідеями та отримання на цій основі додаткового ефекту від поєднання загальновідомих і новітніх підходів до ведення господарської діяльності; |
| III) синергізм диверсифікації; | 3) ефект, що виникає внаслідок поєднання зусиль з партнерами шляхом укладання відповідних коопераційних угод; |

IV) глобальний синергізм.

4) підвищення ефективності бізнесу за рахунок використання концепції, наукових розробок і ресурсів з усього світу.

45. Відповідність наведених рівнів інтернаціонального синергізму їх характеристикам:

Рівні:

Характеристики:

I) мікрорівень;

1) ефект, що виникає в процесі функціонування ТНК;

II) мезорівень;

2) ефект утворення спільних ринків;

III) макрорівень.

3) ефект залучення фірми до таких операцій, як ліцензування, франчайзинг, спільне виробництво тощо.

IV. Дайте відповідь “так” або “ні”.

46. Вірними є такі твердження:

а) об'єктами дослідження у синергетиці є відкриті системи у неврівноваженому стані, що характеризуються інтенсивним обміном речовиною та енергією між підсистемами і між системою та її оточенням;

б) результатом самоорганізації стає виникнення, взаємодія, кооперація і регенерація динамічних об'єктів (підсистем), більш складних в інформаційному значенні, ніж елементи (об'єкти) середовища, з яких вони виникають;

в) поведінка елементів (підсистем) та системи загалом характеризується спонтанністю – акти поведінки не є суворо детермінованими.

47. Вірними є такі твердження:

а) основним завданням синергетики є опис процесів самоорганізації у складних системах;

б) синергетика вивчає процеси саморозвитку виключно у замкнутих системах;

- в) синергетика пододала бар'єр диференціації і зробила об'єктом дослідження синтез;*
- г) організація, на відміну від самоорганізації, може характеризуватися утворенням стабільних статичних структур.*

48. Вірними є такі твердження:

- а) з точки зору синергетики світ характеризується як сукупність нелінійних процесів, головна увага зосереджується на дослідженні його неупорядкованості, нестійкості;*
- б) процеси самоорганізації відбуваються в середовищі поряд з іншими процесами, зокрема протилежної спрямованості, і можуть в окремі фази існування системи як домінувати над останніми (прогрес), так і поступатися їм (регрес);*
- в) у процесі ускладнення системи продуктивних сил, появи в ній нових елементів синергічний ефект від їх взаємодії зростає.*

49. Вірними є такі твердження:

- а) синергетика розкриває еволюцію систем на основі принципів самоорганізації, що означає утворення трансформаційного потенціалу всередині самої системи;*
- б) синергетику можна розглядати як теорію, що розкриває закономірності проходження лавиноподібних процесів нелінійного саморегульованого росту складних систем;*
- в) у відкритих системах перебіг процесів веде до встановлення рівноважного стану, який за певних умов може розвиватися в сторону посилення неупорядкованості і навіть хаосу;*
- г) синергетика базується на ідеї про незначний вплив випадковостей у розробці наукових теорій.*

50. Вірними є такі твердження:

- а) у замкнених системах проходження процесів за певних обставин приводить до посилення самоорганізації;*
- б) фактор "розсіювання" означає вплив процесів, які відбуваються на мікрорівні, на еволюцію структур на макрорівні;*
- в) якщо фактор нелінійного самовпливу сильніший за аналог дисипації, встановлюється HS-режим зниження інтенсивності процесів.*

51. Вірними є такі твердження:

- а) якщо аналог дисипації сильніший, ніж фактор самовпливу, встановлюється HS-режим зниження інтенсивності процесів;*
- б) економічний синергізм означає зростання ефективності економічної системи, більшої, ніж сума ефектів дії основних її підсистем;*
- в) в рамках різних типів економіки незворотний час може бути "розтягнутий" або сконцентрований.*

52. Вірними є такі твердження:

- а) якщо система потрапляє до зони притягання певного атрактора, вона з об'єктивною необхідністю еволюціонує до відносно стійкого стану або структури;*
- б) хаос, що панує у врівноважених системах, носить динамічний характер;*
- в) економіка з масовим приватним власником у більшій мірі "прониклива" для інформації і в цьому розумінні більш рухлива, ніж економіка з низьким рівнем суб'єктивності.*

53. Вірними є такі твердження:

- а) згідно із синергетичним підходом, надмірно стабільні форми – це форми безвиході, еволюція яких припиняється;*
- б) синергізм можна розглядати як прояв певної стратегічної відповідності, що досягається у процесі диверсифікації компанії у споріднені галузі;*
- в) згідно з результатами проведених досліджень, в моменти спаду кон'юнктури синергічні фірми виявляються менш стійкими, ніж конгломерати.*

54. Вірними є такі твердження:

- а) функціональний підхід у менеджменті ЗЕД визначається ідеєю і технологією зовнішньоекономічних операцій;*
- б) диференціація структурних підрозділів за товарно-галузевою ознакою прийнятна для фірм, які продають однорідні товари з однорідними вимогами з боку споживачів на різних ринках;*
- в) глобальна інтеграція – це стратегія поліцентричного підприємства;*
- г) ієрархія географічних підрозділів – основна ознака організаційної структури етноцентричного підприємства.*

55. Вірними є такі твердження:

- а) глобальний рівень розробки стратегії ЗЕД охоплює довгострокові аспекти діяльності на основі визначення найбільш важливих цілей, сукупність яких розглядається як єдине ціле;*
- б) дисконтний множник – це коефіцієнт, який дозволяє враховувати фактор часу в економічних розрахунках і застосовується для приведення майбутньої вартості грошових потоків, що належать до різних часових періодів, до теперішнього моменту часу;*
- в) демпінгова маржа – це різниця між митною та фактурною вартістю імпортованого товару;*
- г) дисбаланс інтересів учасників СП може бути конструктивним або деструктивним.*

ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 1 ПІДТВЕРДЖЕННЯ ДОСТОВІРНОСТІ ТЕОРІЙ АБСОЛЮТНИХ І ВІДНОСНИХ ПЕРЕВАГ

Приклад 1

Розглянемо положення теорії А. Сміта на умовному прикладі взаємної торгівлі двох країн – України та Індії – та двох видів товарів – цукру та чаю.

Припущення

Україна:	Індія:
1. Має 100 одиниць ресурсів.	1. Має 100 одиниць ресурсів.
2. 20 одиниць ресурсів витрачає на виробництво 1 т чаю.	2. 4 одиниці ресурсів витрачає на виробництво 1 т чаю.
3. 5 одиниць ресурсів витрачає на 1 т цукру.	3. 10 одиниць ресурсів витрачає на 1 т цукру.
4. За відсутності зовнішньої торгівлі на виробництво кожного виду продукції використовується половина наявних ресурсів.	4. За відсутності зовнішньої торгівлі на виробництво кожного виду продукції використовується половина наявних ресурсів.

Виробничі можливості України та Індії

Країна	Обсяг виробництва до спеціалізації, т		Обсяг виробництва після спеціалізації, т	
	Чай	Цукор	Чай	Цукор
Індія	$50 : 4 = 12,5$	$50 : 10 = 5$	$100 : 4 = 25$	0
Україна	$50 : 20 = 2,5$	$50 : 5 = 10$	0	$100 : 5 = 20$
Разом	$12,5 + 2,5 = 15$	$5 + 10 = 15$	$25 + 0 = 25$	$0 + 20 = 20$

Розглянемо ситуацію, коли обидві країни не торгують одна з одною. За умовами і Україна, і Індія виділяють по 50 одиниць ресурсів на виробництво кожного продукту. Оптимальною структурою виробництва для України є 2,5 т чаю та 10 т цукру, а для Індії – 12,5 т чаю та 5 т цукру. Оскільки кожна з країн має тільки 100 одиниць ресурсів, жодна з них не може збільшити виробництво чаю без зниження виробництва цукру, і навпаки. Без зовнішньої торгівлі сукупний обсяг виробництва України та Індії становитиме 15 т чаю та 15 т цукру.

В іншій ситуації припустимо, що кожна країна буде спеціалізуватися на виробництві товару, щодо якого вона має абсолютні переваги. Україна зможе виробити 20 т цукру, відмовившись повністю від виробництва чаю, а Індія – 25 т чаю, скоротивши повністю виробництво цукру. Отже, внаслідок спеціалізації сукупне виробництво обох товарів може зрости: чаю – з 15 т до 25 т, цукру – з 15 т до 20 т, і внаслідок торгового обміну обидві країни зможуть мати більше і цукру, і чаю.

Приклад 2

Розглянемо положення теорії Д. Рікардо на умовному прикладі.

Припущення

Японія:	Україна:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Має 150 одиниць ресурсів. 2. 5 одиниць ресурсів витрачає на виробництво 1 т цукру. 3. 5 одиниць ресурсів витрачає на виробництво 1 телевізора. 4. За відсутності зовнішньої торгівлі на виробництво кожного виду продукції використовується: 30 одиниць ресурсів – на цукор; 120 одиниць ресурсів – на телевізори. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Має 120 одиниць ресурсів. 2. 6 одиниць ресурсів витрачає на виробництво 1 т цукру. 3. 24 одиниці ресурсів витрачає на виробництво 1 телевізора. 4. За відсутності зовнішньої торгівлі на виробництво кожного виду продукції використовується: 24 одиниці ресурсів – на цукор; 96 одиниць ресурсів – на телевізори.

Виробничі можливості Японії та України

Країна	Обсяг виробництва до спеціалізації		Обсяг виробництва після спеціалізації	
	Цукор, т	Телевізори, шт.	Цукор, т	Телевізори, шт.
Японія	$30 : 5 = 6$	$120 : 5 = 24$	0	$150 : 5 = 30$
Україна	$24 : 6 = 4$	$96 : 24 = 4$	$120 : 6 = 20$	0
Разом	$6 + 4 = 10$	$24 + 4 = 28$	$0 + 20 = 20$	$30 + 0 = 30$

Розглянемо ситуацію, коли країни не торгують між собою. Оскільки за умовами Україна виділяє для виробництва цукру 24 одиниці ресурсів, а на виготовлення телевізора – 96 одиниць ресурсів, оптимальною структурою для України є 4 т цукру та 4 телевізори. Японія витрачає 30 одиниць ресурсів для виробництва цукру, а для виробництва телевізорів – 120 одиниць ресурсів, тому оптимальна структура виробництва для Японії – 6 т цукру та 24 телевізори. За відсутності торгівлі жодна з країн не зможе збільшити виробництво одного продукту без скорочення виробництва іншого.

З прикладу зрозуміло, що Японія має абсолютну перевагу у виробництві і телевізорів, і цукру. Порівняльну перевагу Японія має у виробництві телевізорів, оскільки вона повинна відмовитись від 1 т цукру, щоб виготовити 1 телевізор, тоді як Україна, щоб виготовити 1 телевізор, повинна відмовитись від 4 т цукру. Альтернативні витрати виробництва цукру нижчі в Україні, тому що вона повинна відмовитись від 1/4 телевізора для виробництва 1 т цукру, тоді як Японія має відмовитись від 1 телевізора, щоб виробити 1 т цукру. Отже, Україна має порівняльну перевагу у виробництві цукру. Раціональне ведення господарства вимагає, щоб будь-який конкретний товар продукувався країною, в якій менші альтернативні витрати. У прикладі Японія має продукувати телевізори, а Україна – цукор.

Прим.: основні положення теорій ЗЕД розглянуті у навчальному посібнику "Основи зовнішньоекономічної діяльності" (тема 2).

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 2 РОЗРАХУНОК МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ І СТАВКИ ЕФЕКТИВНОГО МИТА

Приклад 1

До України з США надійшов товар – “тканина”. Згідно з договором купівлі-продажу товар поставляється за умовами **EXW Бостон**, вартість його – 5 дол. США за 1 м², загальна кількість – 5000 м².

Вартість навантаження на судно у Бостоні – 200 дол. США, транспортування вантажу до Одеси (як кордону України) на теплоході – 3000 дол. США.

Визначити митну вартість.

Відповідь

Фактурна вартість:

$$ФВ = 5 \times 5000 = 25000 \text{ (дол. США).}$$

Митна вартість:

$$МВ = 25000 + 200 + 3000 = 28200 \text{ (дол. США).}$$

Приклад 2

До України з Німеччини надійшов товар – “обладнання для перукарні”. Згідно з договором купівлі-продажу товар поставляється за умовами **DDU Харків**, вартість його за контрактом (фактурна) – 50000 дол. США. До рахунку-фактури продавець включив усі витрати на доставку вантажу до Харкова, у тому числі й зроблені після перетину митного кордону України. Вартість транспортування після перетину митного кордону – 100 дол. США.

Визначити митну вартість.

Відповідь

$$\text{Митна вартість: } МВ = 50000 - 100 = 49900 \text{ (дол. США).}$$

Задача 1

На митну територію України імпортується підакцизний товар з Росії, митна вартість якого склала 8000 дол. США. Ставка мита, сплаченого при ввезенні товару, – 2%. Розмір плати за митне оформлення – 50 дол. США. Ставка акцизного збору становить 30%, ПДВ – 20%. Курс НБУ – 5,33 грн. / дол. США.

Розрахувати митні платежі.

Розв'язування

Вид платежу	Основа нарахування	Ставка	Сума
1	2	3	4
Плата за митне оформлення			$50 \times 5,33 = 266,5$ (грн.)
Мито	$8000 \times 5,33 = 42640$ (грн.)	2%	$42640 \times \frac{2}{100} =$ $= 852,8$ (грн.)
Акцизний збір*	$42640 + 852,8 = 43492,8$ (грн.)	30%	$43492,8 \times \frac{30}{100} =$ $= 13047,84$ (грн.)
ПДВ**	$42640 + 852,8 + 13047,84 =$ $= 56540,64$ (грн.)	20%	$56540,64 \times \frac{20}{100} =$ $= 11308,13$ (грн.)

* – основою нарахування акцизного збору є сума митної вартості і мита;

** – основою нарахування ПДВ є сума митної вартості, мита і акцизного збору.

Прим.: серед умов успішної інтеграції країни до системи світогосподарських зв'язків зазначається вимога скасування порядку обчислення акцизу і ПДВ, який передбачає сплату “податків з податків”; податки мають нараховуватись безпосередньо на вартість товару без податків, а стосовно акцизу – на фізичну одиницю виміру товару. Однак в ряді випадків потреба забезпечення надходжень до бюджету змушує порушувати цю умову, що, безперечно, знижує ефективність імпортних операцій.

Задача 2

На митну територію України імпортується підакцизний товар в кількості 500 кг. Загальна митна вартість товару – 10000 грн. В ході митного оформлення сплачені: плата за митне оформлення (розмір – 60 дол. США); мито (ставка – 5%); акцизний збір (ставка – 20 дол. США за 1000 кг); ПДВ (ставка – 20%). Курс НБУ – 5,33 грн. / дол. США.

Розрахувати митні платежі.

Розв'язування

Вид платежу	Основа нарахування	Ставка	Сума
1	2	3	4
Плата за митне оформлення			$60 \times 5,33 = 319,8$ (грн.)
Мито	10000 грн.	5%	$10000 \times \frac{5}{100} =$ $= 500(\text{грн.})$
Акцизний збір	500 кг	20 дол. США / 1000 кг	$500 \times \frac{20}{1000} \times$ $\times 5,33 = 53,3(\text{грн.})$
ПДВ	$10000 + 500 + 53,3 = 10553,3$ (грн.)	20%	$10553,3 \times \frac{20}{100} =$ $= 2110,66(\text{грн.})$

Задача 3

Країна-імпортер оподатковує ровери, вартість яких становить 200 дол. США, адвалорним митом у 10% (номінальний тариф) і окремо оподатковує 5%-ним адвалорним митом сталь, гуму тощо, з яких складається ровер. Розрахувати ефективне мито, якщо вартість складових ровера становить 140 дол. США.

Розв'язування

$$T_{\text{еф.}} = \frac{(10 - 140 \div 200 \times 5)}{1 - 140 \div 200} = 21,7 (\%).$$

Задачу можна розв'язати й іншим способом:

- 1) додана вартість кінцевого продукту: $200 - 140 = 60$ (дол. США);
- 2) додана вартість кінцевого продукту з урахуванням різниці в ставках митного оподаткування: $200 \times 1,1 - 140 \times 1,05 = 73$ (дол. США);
- 3) приріст доданої вартості за рахунок різниці в ставках митного

оподаткування: $\frac{73}{60} \times 100 - 100 = 21,7$ (%).

Прим.: інформація про митну вартість і митні платежі, номінальні та ефективні ставки мита наведена у навчальному посібнику "Основи зовнішньоекономічної діяльності" (теми 3, 19).

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 3 РОЗРАХУНОК ДЕМПІНГОВОЇ МАРЖИ І ШКОДИ ВІД ДЕМПІНГУ

Задача

Розрахувати демпінгову маржу, шкоду від демпінгу і ставку мита, що перешкоджатиме появі шкоди від демпінгу, за такими вихідними даними:

Назва показника	Ум. познач.	Значення
1	2	3
Товар, який є об'єктом демпінгового імпорту		Палас бавовняний
Середня ціна продажу в країні експорту	C'	30 грн. за 1 м^2
Середні витрати на доставку товару на території країни експорту	$V_{\text{дост}}$	1 грн. за 1 м^2
Середня ціна, що декларується при імпорті товару в Україну	C	30 грн. за 1 м^2
Середні витрати на доставку товару в Україну	$V_{\text{дост}}$	3 грн. за 1 м^2
Мінімальна ціна продажу товару на ринку України без заподіяння шкоди	$C_{\text{мін}}$	40 грн. за 1 м^2
Ставка ввізного мита	$C_{\text{м}}$	30%

Розв'язування

Назва показника	Результат
1	2
Величина нормальної вартості	$C_{\text{норм}} = 30 - 1 = 29$ (грн.)
Величина експортної ціни	$C_{\text{експ}} = 30 - 3 = 27$ (грн.)
Демпінгова маржа	$DM = \frac{(29 - 27)}{30} \times 100\% = 6,67\%$
Шкода від демпінгу	$ШД = \frac{40 - (30 + 30 \times 30 \div 100)}{30} \times 100\% = 3,33\%$
Ставка мита, що перешкоджає появі шкоди від демпінгу	$C'_m = \frac{40}{30} \times 100\% - 100\% = 33,33\%$, або $C'_m = 30 + 3,33 = 33,33\%$

Прим.: інформація про економічну природу і види демпінгу, а також інструменти антидемпінгової політики наведена у навчальному посібнику "Основи зовнішньоекономічної діяльності" (теми 3, 19).

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 4 РОЗРАХУНОК ЦІНИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВОГО КОНТРАКТУ

1. Визначення ціни за методом "поточні витрати + прибуток".

Задача 1

Поточні витрати, пов'язані з виробництвом та експортом товару, становлять 5000 грн. / шт.; рентабельність продукції – 25%; курс валюти – 5,3 грн. / дол. США.

Визначити зовнішньоторгову ціну у гривнях і доларах США.

Розв'язування

1. Ціна у гривнях:

$$5000 \times \left(1 + \frac{25}{100}\right) = 6250.$$

2. Ціна у доларах США:

$$6250 \div 5,3 = 1179,25.$$

2. Визначення ціни за методом цільового прибутку.

Задача 2

Змінні поточні витрати, пов'язані з виробництвом та експортом продукції, становлять 120 тис. грн. / шт.; постійні поточні витрати – 100000 тис. грн. / рік; інвестиції в основний капітал – 200000 тис. грн. / рік; інвестиції в оборотний капітал – 120000 тис. грн. / рік; ставка податку на прибуток – 30%; ПДВ не сплачується.

Ціна на даний товар може бути встановлена у діапазоні від 30 тис. дол. США до 45 тис. дол. США (курс валюти – 5 грн. / дол. США). Період окупності інвестицій – 4 роки.

Визначити найбільш прийнятний рівень зовнішньоторгової ціни з урахуванням ймовірності збуту беззбиткової програми.

Розв'язування

1. Визначаємо цільовий прибуток:

$$PP_{ц\ddot{u}л} = \frac{1}{4} \times (200 + 120) = 80 \text{ (млн. грн.)}$$

2. Діапазон цін у тис. грн.: [150 – 225].

3. Розбиваємо діапазон на точки з інтервалом у 25 тис. грн.: 150; 175; 200; 225.

4. Визначаємо беззбиткову програму виходячи з рівності:

$$PP = (C \times N - (S_{зм} \times N + S_{пост})) \times \left(1 - \frac{C_n}{100}\right),$$

де C – ціна;

N – обсяг реалізації;

$S_{зм}$ – змінні поточні витрати;

$S_{\text{пост}}$ – постійні поточні витрати;

C_n – ставка податку на прибуток.

$$80000 = (150 \times N_1 - (120 \times N_1 + 100000)) \times (1 - \frac{30}{100})$$

$$N_1 = 7143 \text{ (шт.)};$$

$$80000 = (175 \times N_2 - (120 \times N_2 + 100000)) \times (1 - \frac{30}{100})$$

$$N_2 = 3896 \text{ (шт.)};$$

$$80000 = (200 \times N_3 - (120 \times N_3 + 100000)) \times (1 - \frac{30}{100})$$

$$N_3 = 2679 \text{ (шт.)};$$

$$80000 = (225 \times N_4 - (120 \times N_4 + 100000)) \times (1 - \frac{30}{100})$$

$$N_4 = 2041 \text{ (шт.)}.$$

Зовнішньоторгова ціна в грн.	Зовнішньоторгова ціна в дол. США	Безбиткова програма, шт.	Ймовірність збуту
1	2	3	4
150000	30000	7143	низька
175000	35000	3896	висока
200000	40000	2679	середня
225000	45000	2041	низька

Отже, найбільш прийнятна зовнішньоторгова ціна – 175000 грн., або 35000 дол. США.

3. Визначення ціни з урахуванням попиту.

Задача 3

Змінні поточні витрати – 10 тис. грн. / шт.; постійні поточні витрати – 4000 тис. грн. / рік; інвестиції в основний капітал – 18000 тис. грн. / рік; інвестиції в оборотний капітал – 16000 тис. грн. / рік; ставка податку на прибуток – 30%; ПДВ не сплачується; курс валюти – 5 грн. / дол. США.

Залежність обсягу попиту від рівня ціни:

4 тис. дол. США / шт. – 2000 шт. / рік;

3,6 тис. дол. США / шт. – 2600 шт. / рік;

3,2 тис. дол. США / шт. – 3000 шт. / рік;

2,8 тис. дол. США / шт. – 3500 шт. / рік.

Визначити найбільш прийнятну зовнішньоторгову ціну за умови, що нормативне значення показника “норма прибутку на капітал” дорівнює 0,3.

Розв'язування

Зовнішньоторгова ціна у дол. США	Зовнішньоторгова ціна у грн.	Обсяг попиту, шт. / рік	Обсяг продажу, тис. грн. / рік	Змінні витрати, тис. грн. / рік	Постійні витрати, тис. грн. / рік	Сукупні витрати, тис. грн. / рік	Прибуток, тис. грн. / рік
1	2	3	4	5	6	7	8
4000	20000	2000	40000	20000	4000	24000	16000
3600	18000	2600	46800	26000	4000	30000	16800
3200	16000	3000	48000	30000	4000	34000	14000
2800	14000	3500	49000	35000	4000	39000	10000

Найбільш прийнятна ціна – 3,6 тис. дол. США, оскільки вона забезпечує найвищий рівень прибутку.

Фактична норма прибутку на капітал визначається за формулою:

$$E_{\text{факт}} = \frac{PP_{\text{ч}}}{(K_{\text{осн}} + K_{\text{об}})},$$

де $PP_{\text{ч}}$ – чистий прибуток;

$K_{\text{осн}}$ – інвестиції в основний капітал;

$K_{\text{об}}$ – інвестиції в оборотний капітал.

$$E_{\text{факт}} = \frac{16800 \times (1 - 30 \div 100)}{(18000 + 16000)} = 0,35.$$

Оскільки $0,35 > 0,3$, ціна дійсно є прийнятною.

4. Визначення ціни за методом середньосвітових цін.

Задача 4

Аналіз ринку США показав, що споживачі вважають ключовими для токарних верстатів такі чотири параметри:

X_1 – найбільший діаметр виробів;

X_2 – відстань між центрами;

X_3 – потужність електродвигуна;

X_4 – максимальна частота обертання.

Залежність ціни верстата від рівня ключових параметрів виражається формулою:

$$Ц = 55,2 \times X_1 + 0,984 \times X_2 - 1510 \times X_3 + 2,37 \times X_4 - 14567.$$

Встановити ціну на верстат з такими параметрами:

$X_1 = 512$ мм;

$X_2 = 2360$ мм;

$X_3 = 6,5$ кін. сил;

$X_4 = 750$ об. / хв.

Розв'язування

$$\begin{aligned} Ц &= 55,2 \times 512 + 0,984 \times 2360 - 1510 \times 6,5 + 2,37 \times 750 - 14567 = \\ &= 7980,14 (\text{дол. США}). \end{aligned}$$

5. Визначення ціни на основі відчутної цінності товару.

Задача 5

Визначити зовнішньоторгову ціну промислового обладнання на основі величини економічного ефекту у сфері експлуатації.

Вихідні дані: продуктивність обладнання – 1000000 шт. / рік; ціна одиниці товару, що буде виготовлятися на цьому обладнанні, – 0,7 дол. США / шт.; змінні поточні витрати замовника – 0,25 дол. США / шт.; постійні поточні витрати замовника без амортизації основних фондів –

200000 дол. США / рік; норма амортизаційних відрахувань для даного типу обладнання – 10%; ставка податку на прибуток – 40%; економічна ефективність інвестицій, вкладених у придбання промислового обладнання, – 0,35.

Розв'язування

Прибуток ($ПР$) можна визначити двома способами:

$$1) ПР = E \times K,$$

де E – економічна ефективність інвестицій;

K – інвестиції в основний капітал, або ціна закупленого обладнання;

$$2) ПР = (Ц \times N - (S_{зм} \times N + S_{пост} + H_a \times K)) \times (1 - \frac{C_n}{100}),$$

де $Ц$ – ціна одиниці продукції, виготовленої на закупленому обладнанні;

N – обсяг продукції;

$S_{зм}$ – змінні витрати;

$S_{пост}$ – постійні витрати;

H_a – норма амортизаційних відрахувань;

K – вартість обладнання;

C_n – ставка податку на прибуток.

Враховуючи, що значення прибутку однакове, можна прирівняти праві частини двох наведених вище рівнянь:

$$0,35 \times K = ((0,7 \times 1000000) - (0,25 \times 1000000 + 200000 + \frac{10}{100} \times K)) \times (1 - \frac{40}{100}).$$

Звідси $K = 367647$ (дол. США), що і становитиме ціну замовленого обладнання.

б. Визначення ціни залежно від обраних базисних умов поставки продукції.

Задача 6

Вітчизняне підприємство уклало контракт на продаж іноземній фірмі 1000 м³ дубових пиломатеріалів на суму 220 тис. дол. США. Основне

перевезення здійснюється морським транспортом. Інші витрати (у перерахунку в долари США за офіційним курсом) для перевезень продукції наведені у таблиці. Визначити накладні витрати на експорт та ціну експортованої продукції за умовами EXW, FOB, CIF.

Суми витрат

Назва показника	Сума, тис. дол. США
1	2
Збори за митне оформлення і мито	1,3
Експортна ліцензія	1,0
Транспортні витрати до порту експортера	1,5
Фрахтування судна	15,6
Навантажувально-розвантажувальні роботи	2,0
Страховання перевезення	4,0

Розв'язування

Розрахунок ціни, тис. дол. США

Назва показника	Умови постачання		
	EXW	FOB	CIF
1	2	3	4
Вартість товару	220,0	220,0	220,0
Збори за митне оформлення і мито	-	1,3	1,3
Експортна ліцензія	-	1,0	1,0
Транспортні витрати до порту експортера	-	1,5	1,5
Фрахтування судна	-	-	15,6
Навантажувально-розвантажувальні роботи	-	2,0	2,0
Страховання перевезення	-	-	4,0
Ціна	220,0	225,8	245,4

Прим.: інформація про особливості ціноутворення у зовнішній торгівлі наведена у навчальному посібнику "Основи зовнішньоекономічної діяльності" (тема 6).

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 5

ЗДІЙСНЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З КРЕДИТУВАННЯ

1. Порівняльний розрахунок вартості кредиту з різними структурами використання і погашення.

Задача 1

Розглядаються два варіанти кредитування поставок обладнання в Україну:

а) сума кредиту – 100 млн. грн.; ставка – 8% річних; використання – рівномірно протягом трьох років; погашення – 10-ма рівними піврічними внесками починаючи через 6 місяців після останнього використання;

б) сума кредиту – 100 млн. грн.; ставка – 9% річних; використання – рівномірно протягом трьох років; погашення – 13-ма рівними піврічними внесками починаючи через 6 місяців після останнього використання.

Визначити середній термін і вартість кредиту по кожному варіанту. Який варіант вигідніший для української сторони?

Розв'язування

Середній термін кредиту (C_c) визначається за формулою:

$$C_c = \frac{1}{2} \times P_g + P_n + \frac{1}{2} \times P_{nog},$$

де P_g – період використання;

P_n – пільговий період;

P_{nog} – період погашення.

Вартість кредиту (BK) визначається за формулою:

$$BK = \frac{(Lim \times C_c \times C_k)}{100},$$

де Lim – сума кредиту;

C_c – середній термін кредиту;

C_k – ставка по кредиту.

Варіант "а":

$$C_c = \frac{1}{2} \times 3 + 0,5 + \frac{1}{2} \times 4,5 = 4,25 \text{ (року).}$$

$$BK = \frac{(100 \times 4,25 \times 8)}{100} = 34 \text{ (млн. грн.).}$$

Варіант "б":

$$C_c = \frac{1}{2} \times 3 + 0,5 + \frac{1}{2} \times 6 = 5 \text{ (років).}$$

$$BK = \frac{(100 \times 5 \times 9)}{100} = 45 \text{ (млн. грн.).}$$

Варіант "а" вигідніший, оскільки термін і вартість кредиту нижчі.

2. Порівняльний розрахунок вартості кредиту в різних валютах (з урахуванням елемента субсидії).

Задача 2

Розглядаються два варіанти кредитування поставок обладнання в Україну:

а) валюта кредиту – долари США; сума кредиту – 150 млн. грн.; ставка – 7% річних; середній термін – 4 роки;

б) валюта кредиту – фунти стерлінгів; сума кредиту – 150 млн. грн.; ставка – 8% річних; середній термін – 4 роки.

Визначити, який варіант вигідніший для української сторони, якщо ринкова ставка по кредитах у доларах США – 10% річних, у фунтах стерлінгів – 13% річних.

Розв'язування

Елемент субсидії (E_c) визначається за формулою:

$$E_c = \%_p - \%_ф,$$

де $\%_p$ – ринкова процентна ставка;

$\%_ф$ – фактична субсидована процентна ставка.

Варіант "а":

елемент субсидії: $E_c = 10 - 7 = 3$ (%);

економія на вартості кредиту: $\frac{(150 \times 4 \times 3)}{100} = 18$ (млн. грн.).

Варіант "б":

елемент субсидії: $E_c = 13 - 8 = 5$ (%);

економія на вартості кредиту: $\frac{(150 \times 4 \times 5)}{100} = 30$ (млн. грн.).

Варіант "б" вигідніший, оскільки досягається більша економія на вартості кредиту.

3. Порівняльний розрахунок вартості придбання при оплаті в кредит і за готівку.

Задача 3

Визначити, який з варіантів придбання обладнання вигідніший для платника:

а) закупівля вартістю 150 млн. грн. здійснюється у кредит на 100% суми поставок за ставкою 7,5% річних; середній термін кредиту – 6 років;

б) аналогічна закупівля здійснюється за готівку. При цьому фірма надає знижку з ціни контракту у розмірі 15% його вартості. Ринкова ставка по кредитах – 12% річних.

Розв'язування

Варіант "а":

вартість кредиту:

$$BK = \frac{(150 \times 6 \times 7,5)}{100} = 67,5 \text{ (млн. грн.);}$$

загальна сума: $150 + 67,5 = 217,5$ (млн. грн.).

Варіант "б":

вартість з урахуванням знижки:

$$150 \times \left(1 - \frac{15}{100}\right) = 127,5 \text{ (млн. грн.)};$$

вартість кредиту:

$$BK = \frac{(127,5 \times 6 \times 12)}{100} = 91,8 \text{ (млн. грн.)};$$

загальна сума: $127,5 + 91,8 = 219,3$ (млн. грн.).

Варіант "а" вигідніший, оскільки загальна сума є меншою.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 6

АНАЛІЗ ВИКОНАННЯ КОНТРАКТНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ТА ДИНАМІКИ ЕКСПОРТУ

Проаналізувати експортну діяльність підприємства за два роки.

Вихідні дані

Назва продукції	2003 рік			2004 рік		
	Кількість, м ³	Ціна, євро	Вартість, євро	Кількість, м ³	Ціна, євро	Вартість, євро
1	2	3	4	5	6	7
<i>Згідно з контрактами</i>						
Палетні заготовки	2000	55	110000	2200	53	116600
Пиловник бука	250	60	15000	250	58	14500
Всього	2250	x	125000	2450	x	131100
<i>Фактично</i>						
Палетні заготовки	1842	53	97626	1676	50	83800
Пиловник бука	64	61	3904	60	58	3480
Всього	1906	x	101530	1736	x	87280

Спочатку необхідно проаналізувати виконання контрактних зобов'язань. Для цього використовуються коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю і за фізичним обсягом (як для окремих товарів, так і для їх сукупності) і коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за ціною.

Коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю для підсумкового показника розраховується за формулою:

$$K_1 = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{if} * P_{if}}{\sum_{i=1}^n Q_{in} * P_{in}}$$

де P_{if} і Q_{if} – фактичні ціни і кількість товару i ;
 P_{in} і Q_{in} – планові ціни і кількість товару i ;
 n – кількість видів товарів.

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

$$K_2 = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{if} * P_{in}}{\sum_{i=1}^n Q_{in} * P_{in}}$$

де $Q_{if} * P_{in}$ – вартість експорту товару i у звітному періоді, перерахована за плановими цінами;
 $Q_{in} * P_{in}$ – планова вартість експорту товару i ;
 n – кількість видів товарів.

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

$$K_3 = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{if} * P_{if}}{\sum_{i=1}^n Q_{if} * P_{in}}$$

де $Q_{if} * P_{if}$ – фактична вартість експорту товару i ;

$Q_{if} * P_{in}$ – вартість експорту товару i у звітному періоді, перерахована за плановими цінами;

n – кількість видів товарів.

Результати розрахунку показників виконання контрактних зобов'язань підприємства з експорту

Назва коефіцієнта	2003 рік	2004 рік
1	2	3
Коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю, K_1	0,8122	0,6658
Коефіцієнт виконання зобов'язань за фізичним обсягом, K_2	0,8412	0,7041
Коефіцієнт виконання зобов'язань за ціною, K_3	0,9656	0,9455

Як показують розрахунки, контракти не були виконані у 2003 році майже на 19%, а у 2004 році майже на 34%. Недовиконання зобов'язань у 2003 році відбулось за рахунок недовиконання за фізичним обсягом на 16% та недовиконання за ціною на 3%. У 2004 році таке велике недовиконання контрактних зобов'язань відбулось за рахунок недовиконання зобов'язань за фізичним обсягом на 30% та за ціною на 5%.

Далі необхідно проаналізувати динаміку експорту підприємства.

Індекс вартості:

$$I_{\text{вартості}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} * P_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} * P_{i0}}$$

де P_{i1} і Q_{i1} – ціна і кількість товару i у звітному періоді;

P_{i0} і Q_{i0} – ціна і кількість товару i у базовому періоді;

n – кількість видів товарів.

Зміна вартості експорту може бути спричинена багатьма факторами, однак реально можна дослідити вплив зміни ціни та фізичного обсягу.

Індекс ціни:

$$I_{\text{ціни}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} * P_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1} * P_{i0}}$$

Індекс фізичного обсягу:

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

Зміна фізичного обсягу зумовлена сукупною зміною кількості і кількісної структури товарів. Звідси індекс фізичного обсягу являє собою добуток індексу кількості й індексу структури.

Індекс кількості:

$$I_{\text{кількості}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0}}$$

Індекс кількісної структури:

$$I_{\text{структури}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} * P_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1} * \overline{P_{i0}}}$$

де $\overline{P_{i0}}$ – середня ціна товару i у базовому періоді.

Середня ціна товару обчислюється за формулою:

$$\overline{P_{i0}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i0} * P_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0}}$$

Результати розрахунку показників динаміки експорту

Назва показника	Значення
1	2
Індекс вартості	0,860
Індекс фізичного обсягу	0,911
Індекс ціни	0,944
Індекс кількісної структури	1,000
Індекс кількості	0,911
Середня ціна товару	53,27 євро/м ³

Як показують результати розрахунків, у 2004 році відбулось зниження обсягів експорту на 14% внаслідок зменшення фізичного обсягу експорту на 9% та зниження ціни на 5%. Зменшення фізичного обсягу відбулось лише за рахунок зміни кількості, оскільки індекс кількісної структури дорівнює одиниці.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 7 АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Українське підприємство, яке виготовляє корпусні меблі високої якості з використанням елементів із масивної деревини порід бука або горіха, планує виходити зі своєю продукцією на ринок Польщі.

Для розрахунку застосовуватиметься метод експертних оцінок. Мета опитування полягає в оцінці меблів за наведеними нижче якісними (технічними) та економічними параметрами, а також у визначенні питомої ваги даних параметрів у загальній оцінці. Пропонувалось дати оцінку меблям різних фірм виходячи з 10-бальної шкали (0 – найгіршої якості, 10 – найкращої якості).

Відповідно ціна за метр погонний продукції вітчизняного підприємства та основних конкурентів становить – 250 дол. США, 240 дол. США (фірма А), 280 дол. США (фірма Б), 300 дол. США (фірма В).

Зведені результати експертних оцінок за технічними показниками корпусних меблів українського підприємства та його основних конкурентів на ринку Польщі

Назва показника	Питома вага, %	Оцінка показника			
		Українське підприємство	Фірма А	Фірма Б	Фірма В
1	2	3	4	5	6
Надійність	30	10	6	7	9
Довговічність	40	9	7	8	9
Технологічність	10	4	5	8	10
Ергономіка	2,5	7	4	7	10
Естетичність	2,5	8	5	7	8
Екологічність	15	8	8	9	10

Розрахунок групового показника за технічними параметрами проводиться за формулою:

$$I_{ТП} = \sum_{i=1}^n q_i * a_i,$$

де $I_{ТП}$ – груповий показник конкурентоспроможності за технічними параметрами;

q_i – одиничний показник конкурентоспроможності за i -тим технічним параметром;

a_i – вагомість i -того параметра в загальному наборі з n технічних параметрів, що характеризують попит;

n – кількість параметрів, що беруть участь в оцінці.

Якщо за базу оцінки приймається попит, розрахунок одиничного показника конкурентоспроможності здійснюється за такою формулою:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i0}} \quad (i=1, 2, 3, \dots, n),$$

де P_i – величина i -го параметра для аналізованої продукції;

P_{i0} – величина i -го параметра, за якого попит задовольняється цілком;

n – кількість параметрів.

Якщо за базу оцінки приймається зразок, розрахунок одиничного показника конкурентоспроможності проводиться за формулою:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i3}},$$

або

$$q_i' = \frac{P_{i3}}{P_i} \quad (i=1, 2, 3, \dots, n),$$

де P_i – величина i -го параметра для аналізованої продукції;
 P_{i3} – величина i -го параметра для виробу, прийнятого за зразок.

Розрахунок групового індексу технічних параметрів продукції українського підприємства порівняно з продукцією фірм-конкурентів

Назва показника	Фірма А	Фірма Б	Фірма В
1	2	3	4
Надійність	0,500	0,429	0,333
Довговічність	0,514	0,450	0,400
Технологічність	0,080	0,050	0,040
Ергономіка	0,044	0,025	0,018
Естетичність	0,040	0,029	0,025
Екологічність	0,150	0,133	0,120
Індекс технічних (якісних) параметрів	1,328	1,116	0,936

Повні витрати споживача на придбання і споживання (експлуатацію) продукції розраховуються за формулою:

$$Z = Z_c + \sum_{t=1}^T C_t * \alpha_t,$$

де Z_c – одноразові витрати на придбання продукції;

C_t – середні витрати на експлуатацію продукції, що відносяться до t -го року її служби;

T – термін служби;

t – рік;

α_t – коефіцієнт приведення експлуатаційних витрат до розрахункового року.

Розрахунок групового показника за економічними параметрами здійснюється на основі визначення повних витрат споживача на придбання і споживання (експлуатацію) продукції за такою формулою:

$$I_{ЕП} = \frac{Z_c + \sum_{t=1}^T C_t * \alpha_t}{Z_{0c} + \sum_{t=1}^T C_{0t} * \alpha_t}$$

де $I_{ЕП}$ – груповий показник за економічними параметрами;

Z_c, Z_{0c} – одноразові витрати на придбання відповідно аналізованої продукції і зразка;

C_t, C_{0t} – витрати на експлуатацію чи споживання відповідно аналізованої продукції і зразка в t -ому році.

Експертним шляхом визначено, що гарантійний термін експлуатації меблів різних фірм є різним. Припустимо, що щорічно на догляд за меблями потрібно близько 50 дол. США, додатково можливі витрати на дрібний ремонт. Саме витрати на ремонт і визначатимуть різницю в експлуатаційних витратах. Результати розрахунку ціни споживання за 10 років експлуатаційного періоду подано у таблиці.

Розрахунок ціни споживання меблів різних виробників

Роки	Коефіцієнт приведення	Українське підприємство	Фірма А	Фірма Б	Фірма В
1	2	3	4	5	6
1	1,000	50	50	50	50
2	0,893	45	45	45	45
3	0,797	40	40	40	40
4	0,712	36	36	36	36
5	0,636	32	127	32	32
6	0,567	28	113	113	28
7	0,507	101	101	101	101
8	0,452	90	90	90	90
9	0,404	81	81	81	81
10	0,361	72	72	72	72
Сума	-	575	755	660	575

Результати розрахунків групового показника економічних параметрів

Назва показника	Українське підприємство	Фірма А	Фірма Б	Фірма В
Повні витрати споживача	825	995	940	875
Індекс економічних параметрів		0,829	0,878	0,943

Визначені показники дозволяють розрахувати **інтегральний індекс конкурентоспроможності**:

$$K_{\text{int}} = I_{\text{ГП}} * \frac{I_{\text{ТП}}}{I_{\text{ЕП}}},$$

де $I_{\text{ГП}}$ – груповий показник конкурентоспроможності за нормативними параметрами, що розраховується як добуток одиничних показників конкурентоспроможності за i -тим нормативним параметром (див. q_i).

За змістом показник K_{int} відображає розбіжність між порівнюваною продукцією у споживчому ефекті, що припадає на одиницю витрат покупця при придбанні і споживанні виробу. Якщо $K_{\text{int}} < 1$, то розглянутий товар поступається зразку за конкурентоспроможністю, а якщо $K_{\text{int}} > 1$, то перевершує, за однакової конкурентоспроможності $K_{\text{int}} = 1$.

Результати розрахунку інтегрального індексу конкурентоспроможності

Назва показника	Фірма А	Фірма Б	Фірма В
Інтегральний індекс	1,602	1,271	0,993

Отже, продукція є конкурентоспроможною порівняно з аналогічними виробами фірм А та Б, однак продукція фірми В має кращі технічні характеристики, а за економічними параметрами поступається продукції українського підприємства. Це означає, що слід розглядати можливість цінової конкуренції. Українському підприємству варто, однак, зосередити увагу також і на вдосконаленні деяких якісних параметрів своєї продукції для отримання ще більших конкурентних переваг:

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 8

ВИЗНАЧЕННЯ ВАЛЮТНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Задача 1

Вітчизняне підприємство експортує товар, витрати на виробництво якого становлять 10 млн. грн. За товар отримано валютну виручку в сумі 1,95 млн. дол. США.

Визначити коефіцієнт валютної ефективності експорту. Зробити висновок про економічну доцільність даної операції, якщо курс валюти становить 0,188 дол. США / грн.

Розв'язування

$$k_{Be} = \frac{1,95}{10} = 0,195 \text{ (дол. США / грн.)}$$

Отже, кожна гривня, вкладена у виробництво та експорт товару, принесла віддачу у розмірі 0,195 дол. США.

Оскільки $0,195 > 0,188$, операцію можна вважати економічно доцільною.

Задача 2

Вітчизняне підприємство імпортує товар, ціна якого становить 1,95 млн. дол. США. Товар перепродається на внутрішньому ринку за ціною 10 млн. грн.

Визначити коефіцієнт валютної ефективності імпорту. Зробити висновок про економічну доцільність даної операції, якщо курс валюти становить 5,33 грн. / дол. США.

Розв'язування

$$k_{Bi} = \frac{10}{1,95} = 5,13 \text{ (грн. / дол. США)}$$

Отже, кожен долар, вкладений у закупівлю імпортного товару, приніс віддачу у розмірі 5,13 грн.

Оскільки $5,13 < 5,33$, операцію можна вважати економічно недоцільною.

Задача 3

Розрахувати коефіцієнт інтегральної ефективності експортно-імпоротної операції за такими даними:

- валютна виручка від експорту – 4000 євро;
- витрати на виробництво та експорт продукції – 24000 грн.;
- виручка від перепродажу товару, закупленого за кордоном на всю суму валютної виручки, на вітчизняному ринку – 26500 грн.

Розв'язування

$$1) k_{Be} = \frac{4000}{24000} = 0,167 \text{ (євро / грн.)};$$

$$2) k_{Bi} = \frac{26500}{4000} = 6,625 \text{ (грн. / євро)};$$

$$3) k_{INT} = k_{Be} \times k_{ei} = 0,167 \times 6,625 = 1,106 .$$

Оскільки $1,106 > 1$, експортно-імпорتنу операцію можна вважати економічно доцільною.

Прим.: формули для розрахунку коефіцієнтів валютної ефективності наведені у навчальному посібнику “Основи зовнішньоекономічної діяльності” (тема 19).

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 9

ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ ВІД ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ ПРОДУКЦІЇ

Задача 1

Розглядаються два варіанти експорту продукції. Розрахувати розмір ефекту і визначити більш прибутковий варіант.

Вихідні дані

Назва показника	Варіант 1	Варіант 2
1	2	3
Ціна одиниці продукції (з урахуванням сплаченого мита)	15,5 євро	20 дол. США
Виробнича собівартість одиниці продукції	75 грн.	75 грн.
Курс валюти	6,5 грн./євро	5,3 грн./дол. США
Обсяг реалізації	20000 шт.	25000 шт.
Витрати на транспортування	2500 грн.	10000 грн.
Ставка ввізного мита	18 %	25 %

Розв'язування

Назва показника	Варіант 1	Варіант 2
1	2	3
Виручка від реалізації	$15,5 \times 6,5 \times 20000 = 2015000$ (грн.)	$20 \times 5,3 \times 25000 = 2650000$ (грн.)
Витрати: виробничі	$75 \times 20000 = 1500000$ (грн.)	$75 \times 25000 = 1875000$ (грн.)
транспортні	2500 (грн.)	10000 (грн.)
МИТО	$15,5 \times 20000 \times \frac{18}{118} \times 6,5 =$ $= 307373(\text{грн.})$	$20 \times 25000 \times \frac{25}{125} \times 5,3 =$ $= 530000(\text{грн.})$
сумарні	$1500000 + 2500 + 307373 =$ $= 1809873(\text{грн.})$	$1875000 + 10000 + 530000 =$ $= 2415000(\text{грн.})$
Ефект	$2015000 - 1809873 =$ $= 205127(\text{грн.})$	$2650000 - 2415000 =$ $= 235000(\text{грн.})$
Ефективність	$2015000:1809873=1,113$	$2650000:2415000=1,097$

Оскільки 235000 грн. > 205127 грн., можна зробити висновок, що варіант 2 більш прибутковий. Однак, якщо здійснювати порівняння за коефіцієнтом ефективності (відносним показником), можна зробити висновок, що варіант 1 характеризується кращим співвідношенням результатів і витрат (1,113 > 1,097).

Задача 2

З 2003 року з України експортується товар, витрати на виробництво якого становлять 25 млн. грн. Валютна вартість контракту – 6 млн. дол. США. Покупцю надано кредит на 5 років з умовою погашення рівними частинами починаючи з першого після поставки товару року. Плата за кредит – 5% річних. Курс валюти – 5,33 грн. / дол. США.

Визначити ефект експортної операції, якщо ставка дисконтування дорівнює 10%. Яким міг бути розмір ефекту у випадку оплати готівкою?

Розв'язування

1. Розрахуємо суми валютних надходжень від імпортера до експортера по роках (млн. дол.):

Валютні надходження	РОКИ				
	2004	2005	2006	2007	2008
1	2	3	4	5	6
1. Погашення кредиту	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
2. Заборгованість станом на кінець року	6,000	4,800	3,600	2,400	1,200
3. Відсотки за кредит	0,300	0,240	0,180	0,120	0,060
4. Всього надходжень валюти (майбутня вартість)	1,500	1,440	1,380	1,320	1,260
5. Дисконтні множники	0,9091	0,8264	0,7513	0,6830	0,6209
6. Продисконтовані грошові потоки (теперішня вартість)	1,3637	1,1900	1,0368	0,9016	0,7823

2. Визначимо коефіцієнт кредитного впливу:

$$K_{кр.} = \frac{(1,3637 + 1,1900 + 1,0368 + 0,9016 + 0,7823)}{6} = 0,879$$

3. Розраховуємо суму ефекту:

➤ при оплаті готівкою:

$$6 \times 5,33 - 25 = 6,98 \text{ (млн. грн.)};$$

➤ при оплаті в кредит:

$$6 \times 5,33 \times 0,879 - 25 = 3,11 \text{ (млн. грн.)}.$$

Таким чином, у разі готівкового платежу ефект від експорту є вищим, що вказує на стрімке знецінення грошей впродовж терміну повернення кредиту імпортером.

Прим.: інформація про коефіцієнт кредитного впливу і дисконтні множники наведена у навчальному посібнику "Основи зовнішньоекономічної діяльності" (тема 19).

Задача 3

Розрахувати показники ефекту та ефективності імпорту товару народного споживання.

Вихідні дані:

1. Кількість товару – 1000000 шт.
2. Контрактна ціна – 0,3 євро / шт.
3. Транспортні витрати – 0,2 євро / шт.
4. Інші витрати, пов'язані з доставкою і реалізацією товару на внутрішньому ринку, – 500000 грн.
5. Курс валюти – 6 грн. / євро.
6. Ціна реалізації на внутрішньому ринку – 4 грн. / шт.

Розв'язування

1. Сукупні витрати:

$$B = 1000000 \times (0,3 + 0,2) \times 6 + 500000 = 3500000 \text{ (грн.)}.$$

2. Результат від операції:

$$P = 1000000 \times 4 = 4000000 \text{ (грн.)}.$$

3. Розмір ефекту від імпорту:

$$E_{\text{имп.}} = 4000000 - 3500000 = 500000 \text{ (грн.)}.$$

4. Ефективність імпорту:

$$K_{ef.} = \frac{4000000}{3500000} = 1,14.$$

Отже, операція імпорту товару народного споживання є вигідною, оскільки кожна гривня витрат приносить 14 копійок прибутку. Загальний розмір ефекту становить 500000 грн.

Задача 4

Підприємству необхідно прийняти рішення про придбання обладнання для виробничих потреб. Розглядаються два варіанти придбання обладнання: всередині країни і за кордоном. Визначити, який варіант вигідніший.

Вихідні дані

ПОКАЗНИКИ	Імпортне обладнання	Вітчизняне обладнання
1	2	3
Ціна обладнання (за контрактом)	20000 дол. США	100000 грн.
Витрати, пов'язані з придбанням, доставкою, наладкою обладнання	10000 дол. США	10000 грн.
Термін служби обладнання	5 років	5 років
Річні витрати, пов'язані з експлуатацією обладнання	100000 грн.	120000 грн.
Курс валюти	5 грн./дол. США	

Розв'язування

1. Ціна придбання:

а) імпортного обладнання:

$$(20000 + 10000) \times 5 = 150000 \text{ (грн.)};$$

б) вітчизняного обладнання:

$$100000 + 10000 = 110000 \text{ (грн.)}.$$

2. Експлуатаційні витрати:

а) по імпортному обладнанню:

$$100000 \times 5 = 500000 \text{ (грн.)};$$

б) по вітчизняному обладнанню:

$$120000 \times 5 = 600000 \text{ (грн.)}.$$

3. “Ціна споживання”:

а) імпортного обладнання:

$$150000 + 500000 = 650000 \text{ (грн.)};$$

б) вітчизняного обладнання:

$$110000 + 600000 = 710000 \text{ (грн.)}.$$

Отже, вигідніше купувати імпортне обладнання, яке має нижчу “ціну споживання”.

Ефект від імпорту (економія) становить:

$$710000 - 650000 = 60000 \text{ (грн.)}.$$

Задача 5

Вітчизняне обладнання, яке вже кілька років продукується в Україні, коштує 10000 євро; річні експлуатаційні витрати – 30000 грн. Експлуатація нового обладнання, виготовленого у Німеччині, потребує щорічних витрат у 20000 грн. Строки служби українського та німецького обладнання збігаються і становлять 9 років. Коефіцієнт валютної ефективності експорту на українському підприємстві-імпортері дорівнює 0,08 євро / грн. Яка буде ціна байдужості німецького обладнання при значенні граничної рентабельності 0,1? 0,15?

Розв'язування

Ціна імпортного обладнання за наявності товарів-конкурентів обґрунтовується у процесі порівняння конкурентної інформації, яке

передбачає, зокрема, розрахунок ціни байдужості. Ціна байдужості – це ціна, за якої імпортеру буде байдуже, який з двох товарів купувати. Саме ця ціна байдужості відіграватиме роль верхньої межі ціни товару і становитиме, таким чином, вартісну оцінку імпортного товару.

Верхня межа ціни визначається за формулою:

$$Z_{imp} = Z_e \times \frac{P_e + E}{P_{imp} + E} + \frac{\Delta C - \Delta B - E \times \Delta K}{P_{imp} + E},$$

де Z_e – витрати на придбання вітчизняного обладнання, аналогічного імпортному;

P_e, P_{imp} – норма амортизації на повне відновлення відповідно вітчизняного та імпортного обладнання;

ΔC – приріст річного обсягу реалізації продукції при використанні імпортного обладнання порівняно з вітчизняним;

ΔB – зниження річних витрат (собівартості) виробництва в результаті використання імпортного обладнання;

ΔK – зміна середньорічної вартості виробничих фондів імпортера;

E – норма дисконту.

Ця формула справедлива за умови незмінності по роках:

- обсягу випуску продукції на імпортному обладнанні;
- рівня цін на продукцію;
- експлуатаційних витрат.

$$Z_{imp1} = 10000 + \frac{-(20000 - 30000)}{1/9 + 0,1} \times 0,08 = 13809 \text{ (євро)}.$$

$$Z_{imp2} = 10000 + \frac{-(20000 - 30000)}{1/9 + 0,15} \times 0,08 = 13077 \text{ (євро)}.$$

Зі збільшенням граничної рентабельності з 0,1 до 0,15 вартісна оцінка імпортного обладнання знизиться до 13077 євро. Отже, зі зростанням граничного значення рентабельності (посилюється врахування фактора часу) знижується ефективність більш капіталоемного варіанта. У даному прикладі знизилась вартісна оцінка дорожчого німецького обладнання.

Задача 6

Планується закупити імпортне обладнання, яке не має вітчизняних аналогів, для виробництва продукції, річний обсяг реалізації якої має дорівнювати 100000 грн. Річні витрати виробництва при використанні обладнання становлять 80000 грн., строк служби імпортного обладнання – 8 років. Норма дисконту (порогове значення рентабельності) – 0,1. Частка вартості імпортного обладнання у загальній вартості основних фондів – 50%. Коефіцієнт валютної ефективності експорту на підприємстві-імпортері – 0,08 євро / грн.

Розрахувати максимально допустиму ціну (в євро) імпортного обладнання. Як зміниться значення максимально допустимої ціни, якщо його купуватимуть в кредит (коефіцієнт кредитного впливу дорівнює 0,976)?

Розв'язування

Якщо імпортне обладнання не має аналогів, то його вартісну оцінку можна розрахувати за формулою:

$$Z_{imp} = \frac{Ц - B}{P_{imp} + E} \times d_{imp},$$

де $Ц$ – річний обсяг реалізації продукції при використанні імпортного обладнання;

B – річні витрати виробництва при використанні імпортного обладнання;

P_{imp} – норма амортизації на повне відновлення імпортного обладнання;

E – норма дисконту;

d_{imp} – частка вартості імпортного обладнання у загальній вартості основних фондів.

$$Z_{imp} = \frac{100000 - 80000}{1/8 + 0,1} \times 0,5 = 44444 \text{ (грн.)}$$

Максимально допустима валютна ціна розраховується за формулою:

$$B_{imp,max} = Z_{imp} \times \frac{K_{e_{exp}}}{K_{кр.}}$$

де $K_{\text{в,exp}}$ – валютний коефіцієнт ефективності експорту;

$K_{\text{кр.}}$ – коефіцієнт кредитного впливу.

$$B^1_{\text{imp}_{\text{max}}} = 44444 \times 0,08 = 3555,52 \text{ (євро)}.$$

$$B^2_{\text{imp}_{\text{max}}} = \frac{44444 \times 0,08}{0,976} = 3642,95 \text{ (євро)}.$$

Таким чином, у випадку придбання імпортного обладнання на умовах кредиту його максимально допустима валютна ціна зростає до 3642,95 євро, що пояснюється необхідністю врахування впливу фактора часу.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 10

ОБГРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОЦІЛЬНОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПОСЕРЕДНИКІВ У ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ

Задача 1

Визначити додатковий прибуток експортера, отриманий завдяки залученню посередника.

Вихідні дані: відпускна ціна експортера – 103 грн. / шт.; обсяг партії товару – 500 шт.; витрати на приведення якісних характеристик продукції до експортних вимог (у процентах до відпускної ціни) – 0,6%; оплата транспортування – 2900 грн.; закладена в мінімальну ціну оплата послуг посередника (у процентах до відпускної ціни) – 3%; відшкодування витрат посередника – 1000 грн.; середня ціна одиниці продукції на світовому ринку (контрактна ціна) – 20 євро / шт.; курс валюти – 6,61 грн. / євро; комісійна винагорода посередника (у процентах до контрактної ціни) – 5%.

Різниця у випадку перевищення контрактної ціни над мінімальною розподіляється між принципалом та посередником порівну.

Розв'язування

Для визначення додаткового ефекту від залучення посередника ($E_{\text{нос.}}$) необхідно порівняти ціну, за якою посередник може укласти договір, з мінімальною ціною, встановленою самим експортером:

$$E_{\text{пос.}} = \frac{Ц_{\text{к.}} - Ц_{\text{мін.}}}{2} - B - K,$$

де $Ц_{\text{к.}}$ – контрактна ціна;

$Ц_{\text{мін.}}$ – мінімальна ціна експортера (до неї зазвичай входять витрати на транспортування, приведення якісних характеристик продукції до рівня вимог світового ринку і т. ін.);

B – витрати посередника, які відшкодовує експортер;

K – розмір комісійної винагороди посередника.

1. Відпускна ціна усїєї партії товару:

$$103 \times 500 = 51500 \text{ (грн.)}$$

2. Витрати на приведення якісних характеристик продукції до експортних вимог:

$$51500 \times \frac{0,6}{100} = 309 \text{ (грн.)}$$

3. Закладена в мінімальну ціну оплата послуг посередника:

$$51500 \times \frac{3}{100} = 1545 \text{ (грн.)}$$

4. Мінімальна ціна експортера:

$$51500 + 309 + 1545 + 2900 = 56254 \text{ (грн.)}$$

5. Контрактна ціна партії товару:

$$20 \times 6,61 \times 500 = 66100 \text{ (грн.)}$$

6. Перевищення контрактної ціни над мінімальною:

$$66100 - 56254 = 9846 \text{ (грн.)}$$

7. Розмір комісійної винагороди посередника:

$$66100 \times \frac{5}{100} = 3305 \text{ (грн.)}$$

8. Додаткові витрати на оплату комісійної винагороди, пов'язані з перевищенням контрактної ціни над мінімальною:

$$3305 - 1545 = 1760 \text{ (грн.)}$$

9. Додатковий прибуток експортера:

$$E_{\text{пос}} = \frac{9846}{2} - 1000 - 1760 = 2163 \text{ (грн.)}$$

Задача 2

Між консигнантом і консигнатором укладено договір частково поворотної консигнації на таких умовах: загальний обсяг продукції, поставленої на консигнаційний склад, – 500 тис. шт.; експортна ціна одиниці продукції – 2,5 дол. США; 75% продукції підлягає обов'язковій реалізації.

Обсяг фактично реалізованої продукції склав 280 тис. шт.

Варіанти подальших дій контрагентів:

а) повернення частини нереалізованої продукції консигнанту для збуту на внутрішньому ринку. При цьому ціна одиниці продукції на внутрішньому ринку становитиме 13 грн. (курс валюти – 5 грн. / дол. США); комерційні витрати розподіляються між консигнантом та консигнатором порівну і становлять 0,8 дол. США / шт.; комерційні витрати, пов'язані з продажем продукції на внутрішньому ринку, становлять 45 тис. грн.;

б) продаж продукції на зовнішньому ринку за ціною, що на 20% нижча експортної ціни. Винагорода консигнатора за проведення цієї операції становитиме 1,5% від ціни продажу.

Обчислити обсяг продукції, яку консигнатор повинен викупити у консигнанта.

Визначити, який з варіантів дій є більш вигідним для консигнанта.

Розв'язування

1. Консигнатор повинен викупити продукцію на суму:

$$(500000 \times \frac{75}{100} - 280000) \times 2,5 = 237500 \text{ (дол. США).}$$

2. Поверненню підлягає:

$$500000 \times \frac{(100 - 75)}{100} = 125000 \text{ (шт.).}$$

3. Виручка від можливого продажу поверненої продукції на внутрішньому ринку:

$$125000 \times \frac{13}{5} = 325000 \text{ (дол. США),}$$

3.1) за мінусом комерційних витрат:

$$325000 - 125000 \times \frac{0,8}{2} - \frac{45000}{5} = 266000 \text{ (дол. США).}$$

4. Виручка від можливого продажу на зовнішньому ринку:

$$125000 \times (2,5 - 2,5 \times \frac{20}{100}) = 250000 \text{ (дол. США),}$$

4.1) за мінусом винагороди консигнатора:

$$250000 - 250000 \times \frac{1,5}{100} = 246250 \text{ (дол. США).}$$

Оскільки $266000 > 246250$, для консигнанта вигіднішим є варіант повернення продукції для збуту на внутрішньому ринку.

Прим.: інформація про діяльність посередників наведена у посібнику "Основи зовнішньоекономічної діяльності" (тема 10).

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 11

ОБГРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОЦІЛЬНОСТІ ОПЕРАЦІЙ ЗУСТРІЧНОЇ ТОРГІВЛІ

Задача 1

Вартість обладнання, наданого згідно з компенсаційною угодою, – 3000000 євро. Витрати, пов'язані з доставкою обладнання (включаючи сплату митних платежів), – 650000 євро. Вартість інжинірингових послуг, пов'язаних з монтажем обладнання і консультацією працівників, – 100000 євро. Курс валюти – 6,05 грн. / євро. Термін дії компенсаційної угоди – 8 років. Компенсація здійснюється рівними частками. Розмір комісійних – 12,5% річних. Щорічний випуск продукції на даному обладнанні становить 500000 шт.

Згідно зі складеним прогнозом, виготовлена продукція буде реалізовуватись: на внутрішньому ринку – 75% від загального обсягу виробництва, за ціною 130 грн. / шт.; на зовнішньому ринку – 25%, за ціною 20 євро / шт.

За попередніми розрахунками визначено, що максимально допустимий процент поставки продукції в рахунок компенсації за надане обладнання для збереження прийнятного рівня рентабельності становить 5,5%.

Визначити, чи є компенсаційна угода вигідною для отримувача обладнання.

Розв'язування

Умовою економічної доцільності комерційної компенсації для замовника можна вважати дотримання такої нерівності:

$$Ч_{\text{факт.}} \leq Ч_{\text{доп.}}$$

де $Ч_{\text{факт.}}$ – частка продукції, що за договором підлягає передачі постачальнику обладнання;

$Ч_{\text{доп.}}$ – максимально допустима частка продукції, що може передаватися постачальнику обладнання, визначена на основі прийнятного рівня рентабельності.

$$Ч_{\text{факт.}} = \frac{K_p}{B_p},$$

де K_p – річний розмір компенсації, визначений з урахуванням процента комісії;

B_p – загальна вартість річного обсягу продажу продукції.

1. Витрати, пов'язані з отриманням обладнання:

$$(3000000 + 650000 + 100000) \times 6,05 = 22687500 \text{ (грн.)}$$

2. Річний розмір компенсації:

$$\frac{22687500}{8} = 2835937,5 \text{ (грн.)}$$

3. Компенсація з урахуванням виплати комісійних:

$$2835937,5 + 2835937,5 \times \frac{12,5}{100} = 3190429,7 \text{ (грн.)}$$

4. Виручка від реалізації продукції:

$$(500000 \times \frac{75}{100} \times 130) + (500000 \times \frac{25}{100} \times 20 \times 6,05) = 63875000 \text{ (грн.)}$$

5. Питома вага вартості продукції, що поставляється в рахунок компенсації, у загальному розмірі виручки:

$$Ч_{\text{факт.}} = \frac{3190429,7}{63875000} \times 100 = 5 \text{ (\%)}$$

Оскільки $5\% < 5,5\%$, компенсаційну угоду можна вважати доцільною.

Задача 2

Визначити ефект від бартеру за такими вихідними даними:

Експортна частина контракту:	Імпортна частина контракту:
1. Контрактна вартість товару – 38000 дол. США.	1. Контрактна вартість товару – 38000 дол. США.
2. Курс валюти на дату відвантаження – 1,1 дол. США / євро.	2. Курс валюти на дату отримання – 1,2 дол. США / євро.
3. Витрати на доставку товару до митного кордону – 1000 євро.	3. Витрати на доставку товару до митного кордону – 1500 дол. США.
4. Ставка експортного мита – 10%.	4. Ставка імпортного мита – 20%.
5. Ставка ПДВ – 0%.	5. Ставка ПДВ – 20%.

Розв'язування

1. Визначаємо суму експортної частини контракту:

1.1. Контрактна вартість товару в євро:

$$\frac{38000}{1,1} = 34545,45 \text{ (євро)}.$$

1.2. Митна вартість:

$$34545,45 + 1000 = 35545,45 \text{ (євро)}.$$

1.3. Розмір експортного мита:

$$35545,45 \times \frac{10}{100} = 3554,55 \text{ (євро)}.$$

1.4. Загальна сума:

$$35545,45 + 3554,55 = 39100 \text{ (євро)}.$$

2. Визначаємо суму імпортної частини контракту:

2.1. Контрактна вартість товару в євро:

$$\frac{38000}{1,2} = 31666,67 \text{ (євро)}.$$

2.2. Митна вартість:

$$31666,67 + \frac{1500}{1,2} = 32916,67 \text{ (євро)}.$$

2.3. Розмір імпортного мита:

$$32916,67 \times \frac{20}{100} = 6583,33 \text{ (євро)}.$$

2.4. Розмір ПДВ:

$$(32916,67 + 6583,33) \times \frac{20}{100} = 7900 \text{ (євро)}.$$

2.5. Загальна сума:

$$32916,67 + 6583,33 + 7900 = 47400 \text{ (євро)}.$$

3. Визначаємо ефект від бартерної угоди ($E_{\text{барт.}}$) за формулою:

$$E_{\text{барт.}} = I - E,$$

де I – загальна вартість імпортної частини бартерного контракту;

E – загальна вартість експортної частини бартерного контракту.

$$E_{\text{барт.}} = 47400 - 39100 = 8300 \text{ (євро)}.$$

Оскільки $8300 > 0$, бартерну угоду можна вважати ефективною (отримана від іноземного партнера продукція має більшу зовнішньоторгову собівартість, ніж продукція, що надається партнерові за натуральним обміном).

Задача 3

Вітчизняне підприємство уклало з іноземною фірмою контракт на переробку сировини. Визначити ефект від толлінгу за таких умов:

- виробничі витрати, пов'язані з переробкою сировини:
 - електроенергія – 160000 грн.;
 - енергоносії – 120000 грн.;
 - заробітна плата з відрахуваннями – 200000 грн.;
 - інші змінні витрати – 120000 грн.;
 - постійні витрати – 100000 грн.;
- комерційні витрати – 300000 грн.;
- кількість готового продукту, що залишається як плата за переробку, – 1500 т.;
- ціна готового продукту – 200 дол. США / т.;
- курс валюти – 5 грн. / дол. США;
- витрати, пов'язані з реалізацією готового продукту, – 10000 грн.

Розв'язування

Визначити ефект від толлінгу ($E_{\text{тол.}}$) можна за формулою:

$$E_{\text{тол.}} = N \times C_p - B_{\text{в.}} - B_{\text{к.}} - B_{\text{р.}}$$

де N – кількість готового продукту, що залишається у власності переробника (наприклад, у тоннах, штуках і т. ін.);

C_p – ринкова ціна одиниці продукції;

$B_{\text{в.}}$ – виробничі витрати, пов'язані з переробкою сировини;

$B_{\text{к.}}$ – комерційні витрати, пов'язані з передачею сировини;

$B_{\text{р.}}$ – витрати, пов'язані з реалізацією готової продукції, що перейшла у власність переробника.

$$E_{\text{тол.}} = 1500 \times 200 \times 5 - (160000 + 120000 + 200000 + 120000 + 100000) - 300000 - 10000 = 490000 \text{ (грн.)}$$

Оскільки $490000 > 0$, операцію толлінгу можна вважати економічно доцільною для фірми-переробника.

Прим.: інформація про особливості здійснення операцій зустрічної торгівлі наведена у посібнику "Основи зовнішньоекономічної діяльності" (тема 11).

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 12

ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛІЦЕНЗІЙНИХ УГОД

Задача 1

Яким може бути максимальний паушальний платіж в іноземній валюті за надану ліцензію на використання закордонної технології, якщо покупець згоден залишити собі не менше $\frac{2}{3}$ чистого прибутку, який він одержить у результаті реалізації ліцензійної продукції? Обсяг реалізації планується у розмірі 10 млн. грн. на рік. Собівартість річного випуску продукції 8 млн. грн. Ставка податку на прибуток 30%. Строк ліцензійної угоди 10 років. Норма дисконту 0,15. Коефіцієнт валютної ефективності експорту для даного ліцензіата 0,19 дол. США / грн. Коефіцієнт, який враховує строк угоди (10 років) та коефіцієнт дисконтування (0,15), дорівнює 5,019.

Розв'язування

$$B_{\text{tmp}}^{\text{max}} = (10000000 - 8000000) \times \left(1 - \frac{30}{100}\right) \times \left(1 - \frac{2}{3}\right) \times 5,019 \times 0,19 =$$
$$= 445018 \text{ (дол.США).}$$

Задача 2

Українське машинобудівне підприємство планує купити ліцензію на використання закордонної технології. За ліцензією буде випускатися продукція у кількості 10 тис. виробів на рік. Прогнозована оптова ціна одиниці продукції на внутрішньому ринку становить 1000 грн. Експорт цих виробів не передбачається. Капітальні вкладення для організації ліцензійного виробництва становитимуть 4 млн. грн.; витрати на адаптацію закордонної технології 500 тис. грн. Собівартість одиниці продукції дорівнює 800 грн. Ставка податку на прибуток 30%. В угоді передбачена оплата ліцензії на умовах роялті, як база роялті зафіксований випуск продукції у натуральному виразі, ставка роялті 0,25 дол. США. Граничне значення рентабельності на підприємстві прийнято у розмірі

0,15. Строк ліцензійної угоди 10 років. Коефіцієнт, який враховує строк угоди (10 років) та коефіцієнт дисконтування (0,15), дорівнює 5,019. Коефіцієнт валютної ефективності експорту ліцензії становить 0,1905 дол. США / грн.

Визначити:

1. Річний економічний ефект.
2. Показник рентабельності придбання ліцензії.
3. Сумарну дисконтовану вартість ліцензії за 10 років.

Розв'язування

1. Визначаємо річний економічний ефект (E_{imp}^{pi4}):

$$E_{imp}^{pi4} = (1000 - 800) \times 10000 \times \left(1 - \frac{30}{100}\right) - 0,15 \times (4000000 + 500000) - \frac{0,25 \times 10000}{0,1905} = 711877 (\text{грн.}).$$

2. Визначаємо показник рентабельності придбання ліцензії (r):

$$r = \frac{(1000 - 800) \times 10000 \times \left(1 - \frac{30}{100}\right) - \frac{0,25 \times 10000}{0,1905}}{4000000 + 500000} \times 100\% = 30,82 (\%).$$

3. Сумарна дисконтована вартість ліцензії за 10 років становить:

$$0,25 \times 10000 \times 5,019 = 12547,5 (\text{дол. США}).$$

Задача 3

Передбачається придбання ліцензії на технологію та частини обладнання для організації виробництва в Україні двигунів двох типів (А та Б). Організаційний період до моменту випуску першої партії продукції становить 4 роки. Оплата ліцензії здійснюватиметься на умовах роялті від обсягу реалізації за оптовою ціною. Період дії ліцензійної угоди 10 років.

Для розрахунку прийнято граничне значення рентабельності $E = 0,15$.
Коефіцієнт, який враховує чинник часу за 10 років, $K = 6,145$.

Визначити:

1. Рентабельність.
2. Річний економічний ефект придбання ліцензії.
3. Ціну продавця ліцензії.
4. Верхню межу ціни ліцензії.

Додаткові вихідні дані наведені у таблицях.

Вихідні дані

Показники	Тип	Тип
	А	Б
1	2	3
Виробництво для внутрішнього ринку, N , тис. шт. / рік	40	50
Ціна одиниці, C , грн. / шт.	100	120
Собівартість виготовлення одиниці, C , грн. / шт.	80	100
Виробництво на експорт, N_{exp} , тис. шт. / рік	20	30
Зовнішньоторгова ціна, V_{exp} , дол. США / шт.	60	80
Коефіцієнт валютної ефективності імпорту, K_{imp} , грн. / дол. США	1,4	1,4
Собівартість виготовлення одиниці на експорт, C_{exp} , грн. / шт.	70	85

Науково-технічні витрати і витрати на будівництво та обладнання

Показники	Роки			
	1	2	3	4
1	2	3	4	5
Валютні витрати на придбання ліцензії та супутні витрати, $V_{\text{ліц.}}$, тис. дол. США	200	200	800	100

1	2	3	4	5
Витрати на адаптацію та доведення технології, $Z_{\text{НДДКР}}$, тис. грн.	100	200	400	200
Коефіцієнт валютної ефективності експорту, $K_{\text{ехр}}$, дол. США / грн.	0,5	0,5	0,5	0,5
Найвні основні фонди, які передані новому виробництву, тис. грн.	-	-	-	1000
Нове будівництво, тис. грн.	-	-	2000	3000
Вітчизняне обладнання, яке задіяне для виробництва, тис. грн.	-	-	600	700
Разом власні капітальні вкладення, тис. грн.	-	-	2600	4700
Витрати іноземної валюти для придбання обладнання, $V_{\text{обл.}}$, тис. дол. США	-	-	800	1000

Розв'язування

1. Щорічний прибуток від реалізації виробів на внутрішньому ринку ($\Pi_{\text{вн.}}$):

$$\Pi_{\text{вн.}} = (100 - 80) \times 40 + (120 - 100) \times 50 = 1800 \text{ (тис. грн.)}.$$

2. Щорічний прибуток від реалізації продукції на експорт ($\Pi_{\text{ехр}}$):

$$\Pi_{\text{ехр}} = (60 \times 1,4 - 70) \times 20 + (80 \times 1,4 - 85) \times 30 = 1090 \text{ (тис. грн.)}.$$

3. Сумарний прибуток від реалізації продукції ($\Pi_{\text{сум.}}$):

$$\Pi_{\text{сум.}} = 1800 + 1090 = 2890 \text{ (тис. грн.)}.$$

4. Сумарні науково-технічні витрати ($Z_{НДДКР}$):

$$Z_{НДДКР} = \left(\frac{200}{0,5} + 100\right) \times 1,15^3 + \left(\frac{200}{0,5} + 200\right) \times 1,15^2 + \left(\frac{800}{0,5} + 400\right) \times 1,15 + \left(\frac{100}{0,5} + 200\right) = 4254 \text{ (тис. грн.)}$$

5. Сумарні капітальні витрати на основні фонди та будівельно-монтажні роботи ($Z_{КБ}$):

$$Z_{КБ} = \left(\frac{800}{0,5} + 2600\right) \times 1,15 + \left(\frac{1000}{0,5} + 4700\right) = 11530 \text{ (тис. грн.)}$$

6. Рентабельність виробництва (r):

$$r = \frac{2890}{(4254 + 11530)} \times 100\% = 18,3 \text{ (\%)}$$

$r > 15\%$, отже, виробництво є вигідним.

7. Річний економічний ефект (E):

$$E = 2890 - 0,15 \times (4254 + 11530) = 522,4 \text{ (тис. грн.)}$$

8. Ціна продавця ліцензії (без обладнання) ($C_{прод.}$):

$$C_{прод.} = \frac{200}{0,5} \times 1,15^3 + \frac{200}{0,5} \times 1,15^2 + \frac{800}{0,5} \times 1,15 + \frac{100}{0,5} = 3177 \text{ (тис. грн.)}$$

9. Ціна обладнання ($C_{обл.}$):

$$C_{обл.} = \frac{800}{0,5} \times 1,15 + \frac{1000}{0,5} = 3840 \text{ (тис. грн.)}$$

10. Частка витрат на придбання технології та обладнання у загальній сумі капітальних вкладень (γ):

$$\gamma = \frac{(3177 + 3840)}{(4254 + 11530)} = 0,44.$$

11. Верхня межа ціни ліцензії (C_{BM}):

$$C_{BM} = \frac{2890 \times 0,44}{0,15} - 3840 = 4637 \text{ (тис. грн.)}$$

Висновок: виробництво двигунів за новою технологією рентабельне (18% більше 15%), ціна продавця (3177 тис. грн.) є нижчою за верхню межу (4637 тис. грн.).

Задача 4

При укладанні ліцензійної угоди сторони розглядають три варіанти ліцензійних платежів:

1) паушальний платіж у розмірі 130000 євро за надану ліцензію і 200000 євро за поставку супутнього обладнання;

2) роялті у вигляді щорічних відрахувань 5% від ціни продукції, виготовленої ліцензіатом на основі придбаної ліцензії. Термін дії угоди – 3 роки. Ціна одиниці продукції на ринку ліцензіата – 5 дол. США (курс валюти – 1,2 дол. США / євро); річний обсяг реалізації – 180000 шт. Ціна одиниці продукції по експортних поставках ліцензіата – 4,25 євро; річний обсяг реалізації – 100000 шт. Супутнє обладнання на суму 200000 євро поставляється на умовах кредиту, що погашатиметься в таких пропорціях: 1-ий рік – 25%, 2-ий рік – 25%, 3-ій рік – 50%; плата за кредит – 5% річних. Ставка дисконтування – 10%;

3) участь у прибутку ліцензіата у вигляді щорічних 15%-них відрахувань. Показники обсягів продажу і цін аналогічні тим, що наведені у варіанті № 2. Сума річних витрат ліцензіата – 950000 дол. США; ставка податку на прибуток – 15%. Супутнє обладнання поставляється на умовах, аналогічних тим, що наведені у варіанті № 2. Ставка дисконтування – 10%.

Розрахувати суму ефекту від експорту ліцензії та супутнього обладнання за кожним варіантом, якщо витрати ліцензіара становлять: 100000 євро на проведення НДДКР і 120000 євро на виготовлення і доставку

супутнього обладнання. Визначити, яка форма ліцензійного платежу є більш привабливою для ліцензіара.

Розв'язування

Варіант № 1:

сума ефекту:

$$(130000 + 200000) - (100000 + 120000) = 110000 \text{ (євро)}.$$

Варіант № 2:

суми платежів за ліцензію, приведені до теперішньої вартості за допомогою дисконтних множників:

1-ий рік:

$$\left(\frac{5}{1,2} \times 180000 + 4,25 \times 100000\right) \times \frac{5}{100} \times 0,9091 = 53409,62 \text{ (євро)};$$

2-ий рік:

$$\left(\frac{5}{1,2} \times 180000 + 4,25 \times 100000\right) \times \frac{5}{100} \times 0,8264 = 48551 \text{ (євро)};$$

3-ій рік:

$$\left(\frac{5}{1,2} \times 180000 + 4,25 \times 100000\right) \times \frac{5}{100} \times 0,7513 = 44138,87 \text{ (євро)}.$$

Загальна сума:

$$53409,62 + 48551 + 44138,87 = 146099,49 \text{ (євро)}.$$

Суми платежів за супутнє обладнання (включаючи проценти), приведені до теперішньої вартості:

1-ий рік:

$$\left(200000 \times \frac{25}{100} + 200000 \times \frac{5}{100}\right) \times 0,9091 = 54546 \text{ (євро)};$$

2-ий рік:

$$\left(200000 \times \frac{25}{100} + (200000 - 200000 \times \frac{25}{100}) \times \frac{5}{100}\right) \times 0,8264 = 47518 \text{ (євро)};$$

3-й рік:

$$\left(200000 \times \frac{50}{100} + \left(200000 - 200000 \times \frac{25}{100} - 200000 \times \frac{25}{100}\right) \times \frac{5}{100}\right) \times 0,7513 = 78886,5 \text{ (євро)}.$$

Загальна сума:

$$54546 + 47518 + 78886,5 = 180950,5 \text{ (євро)}.$$

Сума платежів за ліцензію і супутнє обладнання:

$$146099,49 + 180950,5 = 327049,99 \text{ (євро)}.$$

Сума ефекту:

$$327049,99 - (100000 + 120000) = 107049,99 \text{ (євро)}.$$

Варіант № 3:

суми платежів за ліцензію, приведені до теперішньої вартості:

1-ий рік:

$$\left(\left(\frac{5}{1,2} \times 180000 + 4,25 \times 100000\right) - \frac{950000}{1,2}\right) \times \left(1 - \frac{15}{100}\right) \times \frac{15}{100} \times 0,9091 = 44432,26 \text{ (євро)};$$

2-ий рік:

$$\left(\left(\frac{5}{1,2} \times 180000 + 4,25 \times 100000\right) - \frac{950000}{1,2}\right) \times \left(1 - \frac{15}{100}\right) \times \frac{15}{100} \times 0,8264 = 40390,3 \text{ (євро)};$$

3-й рік:

$$\left(\left(\frac{5}{1,2} \times 180000 + 4,25 \times 100000\right) - \frac{950000}{1,2}\right) \times \left(1 - \frac{15}{100}\right) \times \frac{15}{100} \times 0,7513 = 36719,79 \text{ (євро)}.$$

Загальна сума:

$$44432,26 + 40390,3 + 36719,79 = 121542,35 \text{ (євро)}.$$

Сума платежів за ліцензію і супутнє обладнання:

$$121542,35 + 180950,5 = 302492,85 \text{ (євро).}$$

Сума ефекту:

$$302492,85 - (100000 + 120000) = 82492,85 \text{ (євро).}$$

Оскільки максимальний розмір ефекту визначений за варіантом № 1 (110000 євро), найбільш вигідним для ліцензіара є паушальний (єдиночасний) платіж.

Задача 5

Прийняти рішення про доцільність укладання ліцензійної угоди на основі таких вихідних даних:

Варіант 1 – продаж ліцензії

- ставка роялті – 0,25 євро / шт.;
- прогнозований річний обсяг реалізації продукції ліцензіатом – 1 млн. шт.;
- витрати ліцензіара на розробку об'єкта ліцензійної угоди – 1,2 млн. грн.

Варіант 2 – експорт продукції

- прогнозований річний обсяг експорту продукції на ринок країни ліцензіата – 350 тис. шт. за ціною 2,9 євро / шт.;
- повна “національна” собівартість продукції – 4,85 млн. грн.;
- рівень транспортних витрат з урахуванням вартості повантажувальних робіт – 250 тис. грн.;
- оплата послуг посередника на зарубіжному ринку – 8% від експортної ціни;
- ставка ввізного мита на даний товар у країні ліцензіата становить 0,08 євро / шт.;
- курс валюти – 6,45 грн. / євро;
- граничне значення рентабельності прийнято у розмірі 0,15.

Розв'язування

Варіант 1 – продаж ліцензії

1.1. Доходи від продажу ліцензії:

$$B_{\text{ліц.}} = 1000000 \times 0,25 \times 6,45 = 1612500 \text{ (грн.)}$$

1.2. Прибуток від продажу ліцензії:

$$PP_{\text{ліц.}} = 1612500 - 1200000 = 412500 \text{ (грн.)}$$

1.3. Показник ефективності:

$$K_{\text{еф.}}^1 = \frac{1612500}{1200000} = 1,34.$$

Варіант 2 – експорт продукції

2.1. Виручка від експорту продукції:

$$P_{\text{експ.}} = 350000 \times 2,9 \times 6,45 = 6546750 \text{ (грн.)}$$

2.2. Річні витрати, пов'язані з виробництвом та експортом продукції:

$$B_{\text{експ.}} = 4850000 + 250000 + 6546750 \times \frac{8}{100} + 350000 \times 0,08 \times 6,45 + \\ + 0,15 \times 1200000 = 5984340 \text{ (грн.)}$$

2.3. Прибуток від експорту:

$$PP_{\text{експ.}} = 6546750 - 5984340 = 562410 \text{ (грн.)}$$

2.4. Показник ефективності:

$$K_{\text{еф.}}^2 = \frac{6546750}{5984340} = 1,09.$$

Отже, більший прибуток фірма може отримати від експорту продукції (562410 грн. > 412500 грн.), однак за співвідношенням результатів і витрат більш привабливим виглядає експорт ліцензії (1,34 > 1,09).

Прим.: інформація про зміст ліцензійних угод та показники їх економічної доцільності наведені у навчальному посібнику "Основи зовнішньоекономічної діяльності" (теми 13, 19).

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 13

ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФРАНЧАЙЗИНГУ

Задача 1

Між компанією “МакДональдс” (далі – франчайзер) та українським господарюючим суб’єктом (далі – франчайзі) укладено франчайзинговий договір, згідно з яким франчайзі надано право здійснювати продаж гамбургерів, виготовлених за технологією франчайзера.

Річний обсяг реалізації гамбургерів – 90000 шт. Ціна 1 шт. – 2,50 грн. при собівартості 1,95 грн. Співвідношення між базовим і додатковим прибутком оцінюється як 2:1. Частка франчайзера у додатковому прибутку становить 75%.

Визначити:

- 1) величину загального, базового і додаткового прибутку;
- 2) рівень загальної, базової і додаткової рентабельності;
- 3) ставку роялті;
- 4) прибуток франчайзера.

Розв’язування

1.1. Розмір загального прибутку:

$$PP_{\text{заг.}} = (2,50 - 1,95) \times 90000 = 49500 \text{ (грн.)}$$

1.2. Розмір базового прибутку:

$$PP_{\text{баз.}} = \frac{49500}{3} \times 2 = 33000 \text{ (грн.)}$$

1.3. Розмір додаткового прибутку:

$$PP_{\text{дод.}} = \frac{49500}{3} \times 1 = 16500 \text{ (грн.)}$$

2.1. Рівень загальної рентабельності:

$$Rent_{заг.} = \frac{49500}{(1,95 \times 90000)} \times 100\% = 28,2 \text{ (\%)}$$

2.2. Рівень базової рентабельності:

$$Rent_{баз.} = \frac{33000}{(1,95 \times 90000)} \times 100\% = 18,8 \text{ (\%)}$$

2.3. Рівень додаткової рентабельності:

$$Rent_{дод.} = \frac{16500}{(1,95 \times 90000)} \times 100\% = 9,4 \text{ (\%)}$$

3. Ставка роялті:

$$R = \frac{\left(\frac{9,4}{100} \times 75\right)}{\left(1 + \frac{28,2}{100}\right)} = 5,5 \text{ (\%)}$$

4. Прибуток франчайзера:

$$PP_{\phi} = (2,50 \times 90000) \times \frac{5,5}{100} = 12375 \text{ (грн.)}$$

або:

$$PP_{\phi} = 16500 \times \frac{75}{100} = 12375 \text{ (грн.)}$$

Прим.: інформація про зміст франчайзингових угод та формула для розрахунку ставки роялті наведені у навчальному посібнику "Основи зовнішньоекономічної діяльності" (теми 13, 19).

Задача 2

Розрахувати суму інтегрального ефекту франчайзера, якщо франчайзингова угода укладена на таких умовах:

– єдиночасний внесок франчайзі за право користування торговою маркою – 50000 євро;

– єдиночасний внесок франчайзера у розбудову спільного з франчайзі бізнесу – 25000 євро;

– термін дії договору – 5 років;

– додаткові капіталовкладення франчайзера: 1-ий рік – 5000 євро; 2-ий рік – 5000 євро; 3-ій рік – 10000 євро; 4-ий рік – 10000 євро; 5-ий рік – 8000 євро;

– франчайзі зобов'язується виплачувати на користь франчайзера щорічно 20% чистої суми продажу;

– обсяги продажів франчайзі: 1-ий рік – 90000 євро; 2-ий рік – 120000 євро; 3-ій рік – 150000 євро; 4-ий рік – 150000 євро; 5-ий рік – 150000 євро.

Ставка ПДВ – 20%, ставка дисконтування – 10%.

Розв'язування

1. Суми доходів і витрат франчайзера по роках:

доходи єдиночасні: 50000 (євро);

витрати єдиночасні: 25000 (євро);

доходи 1-ого року, приведені до теперішньої вартості:

$$\left(\frac{20}{100} \times \left(90000 - \frac{90000}{6}\right)\right) \times 0,9091 = 13636,5 \text{ (євро);}$$

витрати 1-ого року, приведені до теперішньої вартості:

$$5000 \times 0,9091 = 4545,5 \text{ (євро);}$$

доходи 2-ого року, приведені до теперішньої вартості:

$$\left(\frac{20}{100} \times \left(120000 - \frac{120000}{6}\right)\right) \times 0,8264 = 16528 \text{ (євро);}$$

витрати 2-ого року, приведені до теперішньої вартості:

$$5000 \times 0,8264 = 4132 \text{ (євро);}$$

доходи 3-ого року, приведені до теперішньої вартості:

$$\left(\frac{20}{100} \times \left(150000 - \frac{150000}{6}\right)\right) \times 0,7513 = 18782,5 \text{ (євро);}$$

витрати 3-ого року, приведені до теперішньої вартості:

$$10000 \times 0,7513 = 7513 \text{ (євро);}$$

доходи 4-ого року, приведені до теперішньої вартості:

$$\left(\frac{20}{100} \times \left(150000 - \frac{150000}{6}\right)\right) \times 0,683 = 17075 \text{ (євро);}$$

витрати 4-ого року, приведені до теперішньої вартості:

$$10000 \times 0,683 = 6830 \text{ (євро);}$$

доходи 5-ого року, приведені до теперішньої вартості:

$$\left(\frac{20}{100} \times \left(150000 - \frac{150000}{6}\right)\right) \times 0,6209 = 15522,5 \text{ (євро);}$$

витрати 5-ого року, приведені до теперішньої вартості:

$$8000 \times 0,6209 = 4967,2 \text{ (євро).}$$

2. Сума інтегрального ефекту франчайзера за весь період дії угоди:

$$(50000 - 25000) + (13636,5 - 4545,5) + (16528 - 4132) + (18782,5 - 7513) + \\ + (17075 - 6830) + (15522,5 - 4967,2) = 78556,8 \text{ (євро).}$$

Прим.: розрахунок чистої суми продажу передбачає “очищення” виручки від суми ПДВ. Слід виходити з того, що виручка разом з 20%-

ним ПДВ становить 120%. Звідси: $\text{ПДВ} = \frac{\text{Виручка} \times 20\%}{120\%} = \frac{\text{Виручка}}{6}$.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 14 РОЗРАХУНОК ЛІЗИНГОВИХ ПЛАТЕЖІВ

Задача 1

Розрахувати щоквартальну суму орендної плати, яка вноситься в орендну угоду, за оренду обладнання, вартість якого становить 37 тис. грн., строком на 5 років. Відсоткова ставка 9%, оплата здійснюється раз на квартал. Орендарем запропонована залишкова вартість у розмірі 5% від початкової вартості обладнання.

1. Сума орендної плати (P) дорівнює:

$$P = 37000 \times \frac{0,09 \div 4}{1 - \frac{1}{(1 + 0,09 \div 4)^{5 \times 4}}} = 37000 \times 0,06375 = 2358,75 \text{ (грн.)}$$

2. Коефіцієнт коригування на залишкову вартість (K_{ze}) дорівнює:

$$K_{ze} = \frac{1}{1 + 0,05 \times \frac{1}{(1 + 0,09 \div 4)^{5 \times 4}}} = 0,9689$$

3. Коефіцієнт коригування на авансовий платіж на початку розрахункового періоду (K_o) дорівнює:

$$K_o = \frac{1}{1 + 0,09 \div 4} = 0,9779$$

4. Щоквартальна сума орендної плати, яка вноситься до орендної угоди (P'), дорівнює:

$$P' = 2358,75 \times 0,9689 \times 0,9779 = 2234,9 \text{ (грн.)}$$

Задача 2

Підприємство-резидент уклало договір фінансового лізингу з нерезидентом. Об'єкт лізингу – промислове обладнання. За умовами договору право власності на об'єкт лізингу переходить до лізингоодержувача.

Справедлива вартість об'єкта лізингу – 450000 євро.

Термін договору – 4 роки, з 2 січня 2004 року.

Річна ставка лізингу – 12%.

Лізингові платежі нараховуються та сплачуються 1 раз на квартал.

Курс НБУ на дату митного оформлення, нарахування та сплати лізингового платежу – 6,5 грн. / євро.

При митному оформленні сплаті підлягають:

- митний збір – 0,2% митної вартості обладнання;
- ввізне мито – 10% митної вартості обладнання.

Визначити суму мінімальних лізингових платежів за весь термін дії договору, розмір фінансових витрат лізингоодержувача; здійснити поквартальний розподіл лізингових платежів.

Розв'язування

1. Розраховуємо суму мінімального лізингового платежу, що сплачується регулярно (ануїтет) (A):

$$A = \frac{450000 \times 0,03}{1 - \frac{1}{(1+0,03)^{16}}} = 35820 \text{ (євро)}.$$

(Ставка лізингу за квартал становить 3%; кількість періодів – 16 кварталів)

2. Сума мінімальних лізингових платежів за весь термін дії договору фінансового лізингу становить:

$$35820 \times 16 = 573120 \text{ (євро)}.$$

3. Фінансові витрати лізингоодержувача визначаються як різниця між сумою мінімальних лізингових платежів та справедливою вартістю обладнання, яке є об'єктом лізингу:

$$573120 - 450000 = 123120 \text{ (євро)}.$$

4. Розподіл лізингових платежів наведемо в таблиці (с. 138).

Задача 3

За договором фінансового лізингу лізингодавець-резидент надав нерезиденту промислове обладнання. Обладнання було попередньо придбане за 127200 грн., у тому числі ПДВ – 21200 грн.

Справедлива вартість об'єкта лізингу – 106000 грн.

Термін дії договору – 2 роки, з 2 січня 2004 р. до 31.12 2005 р.

Ставка лізингу – 8% річних. Строк плати – щоквартально.

Дата	Лізингові платежі			Залишок заборгованості на кінець звітного періоду за об'єкт лізингу
	Мінімальна сума лізингових платежів	Фінансові витрати	Плата за об'єкт лізингу	
1	2	3	4	5
02.01.2004				450000
31.03.2004	35820	13500*	22320**	427680***
30.06.2004	35820	12830	22990	404690
30.09.2004	35820	12141	23679	381011
31.12.2004	35820	11430	24390	356621
Разом за перший рік	143280	49901	93379	
31.03.2005	35820	10699	25121	331500
30.06.2005	35820	9945	25875	305625
30.09.2005	35820	9169	26651	278974
31.12.2005	35820	8369	27451	251523
Разом за другий рік	143280	38182	105098	
31.03.2006	35820	7546	28274	223249
30.06.2006	35820	6697	29123	194126
30.09.2006	35820	5824	29996	164130
31.12.2006	35820	4924	30896	133234
Разом за третій рік	143280	24991	118289	
31.03.2007	35820	3997	31823	101411
30.06.2007	35820	3042	32778	68633
30.09.2007	35820	2059	33761	34872
31.12.2007	35820	948****	34872	-
Разом за четвертий рік	143280	10046	133234	
ВСЬОГО	573120	123120	450000	

* – визначається як добуток залишку заборгованості за лізинговими платежами за об'єкт лізингу на початок періоду та ставки відсотка на період: $13500 = 450000 \times 3\%$;

** – визначається як різниця між сумою мінімальних лізингових платежів та фінансовими витратами: $22320 = 35820 - 13500$;

*** – визначається як різниця між заборгованістю на початок періоду та платою за об'єкт лізингу звітного періоду: $427680 = 450000 - 22320$;

**** – визначається з урахуванням залишку заборгованості за об'єкт лізингу (тільки в останньому періоді): $948 = 35820 - 34872$.

При митному оформленні підлягають сплаті:

- вивізне мито у розмірі 5% від митної вартості обладнання;
- митні збори у розмірі 0,2% митної вартості обладнання.

Курс НБУ на дату митного оформлення, нарахування та сплати лізингового платежу – 5,3 грн. / дол. США.

Визначити суму мінімальних лізингових платежів за весь термін дії договору, розмір фінансових доходів лізингодавця; здійснити поквартальний розподіл лізингових платежів.

Розв'язування

1. Розраховуємо вартість обладнання в іноземній валюті:

$$A = \frac{127200 - 21200}{5,3} = 20000 \text{ (дол. США).}$$

2. Розраховуємо суму мінімального лізингового платежу, що сплачується регулярно (ануїтет) (A):

$$A = \frac{20000 \times 0,02}{1 - \frac{1}{(1+0,02)^8}} = 2730 \text{ (дол. США).}$$

(Ставка лізингу за квартал становить 2%; кількість періодів – 8 кварталів)

3. Сума мінімальних лізингових платежів за весь термін дії договору фінансового лізингу становить:

$$2730 \times 8 = 21840 \text{ (дол. США).}$$

4. Фінансові доходи лізингоодержувача визначаються як різниця між сумою мінімальних лізингових платежів та справедливою вартістю обладнання, яке є об'єктом лізингу:

$$21840 - 20000 = 1840 \text{ (дол. США).}$$

5. Розподіл лізингових платежів наведемо в таблиці:

Дата	Лізингові платежі			Залишок заборгованості на кінець звітного періоду за об'єкт лізингу
	Мінімальна сума лізингових платежів	Фінансові доходи	Плата за об'єкт лізингу	
1	2	3	4	5
02.01.2004				20000
31.03.2004	2730	400	2330	17670
30.06.2004	2730	353	2377	15293
30.09.2004	2730	306	2424	12869
31.12.2004	2730	257	2473	10396
Разом за перший рік	10920	1316	9604	
31.03.2005	2730	208	2522	7874
30.06.2005	2730	157	2573	5301
30.09.2005	2730	106	2624	2677
31.12.2005	2730	53	2677	
Разом за другий рік	10920	524	10396	
ВСЬОГО	21840	1840	20000	

Прим.: інформація про зміст лізингових угод і порядок розрахунку лізингових платежів наведені у навчальному посібнику "Основи зовнішньоекономічної діяльності" (теми 13, 19).

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 15

ОЦІНКА СТУПЕНЯ ЗБАЛАНСОВАНОСТІ ІНТЕРЕСІВ УЧАСНИКІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ УГОДИ

Задача

Прибуток СП у t -ому році склав 500 тис. грн. Ставка податку на прибуток – 30%. Відрахування у фонди розвитку СП – 25%.

Визначити вид балансу або дисбалансу інтересів учасників СП, якщо:
– прибуток розподіляється між засновниками у пропорціях 75:25 на користь вітчизняного учасника;

– очікуваний прибуток вітчизняного учасника (A_0) – 180 тис. грн., іноземного учасника (B_0) – 10 тис. дол. США;

- прибуток вітчизняного учасника у (t-1)-ому році (A_1) становив 130 тис. грн., іноземного учасника (B_1) – 8 тис. дол. США;
- ставка податку на репатріацію прибутку іноземного учасника – 15%;
- курс валюти – 5 грн. / дол. США.

Розв'язування

1. Чистий прибуток СП:

$$PP_{\text{ч}} = 500 - 500 \times \frac{30}{100} = 350 \text{ (тис. грн.)}$$

2. Прибуток, що підлягає розподілу між засновниками:

$$PP_P = 350 - 350 \times \frac{25}{100} = 262,5 \text{ (тис. грн.)}$$

3.1. Фактичний прибуток вітчизняного учасника:

$$A_F = 262,5 \times \frac{75}{100} = 196,875 \text{ (тис. грн.)}$$

3.2. Фактичний прибуток іноземного учасника:

$$B_F = (262,5 \times \frac{25}{100}) \times (1 - \frac{15}{100}) = 55,781 \text{ (тис. грн.)}$$

або $55,781 \div 5 = 11,156 \text{ (тис. дол. США)}$.

Оскільки A_F (196,875 тис. грн.) $>$ A_1 (130 тис. грн.) і B_F (11,156 тис. дол. США) $>$ B_1 (8 тис. дол. США), маємо баланс інтересів.

4.1. Ступінь реалізації інтересу вітчизняного учасника:

$$S_A = \frac{A_F}{A_0} = \frac{196,875}{180} = 1,09375$$

4.2. Ступінь реалізації інтересу іноземного учасника:

$$S_B = \frac{B_F}{B_0} = \frac{11,156}{10} = 1,1156$$

Оскільки $S_A \neq S_B$, баланс інтересів реальний (іноземний учасник реалізував свій комерційний інтерес в межах СП у більшій мірі, ніж вітчизняний учасник).

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 16
РОЗРАХУНОК ІНТЕГРАЛЬНОГО ЕФЕКТУ ВІД
ФУНКЦІОНУВАННЯ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА
І ПЕРЕВІРКА ДОТРИМАННЯ ПРИНЦИПУ ВАЛЮТНОЇ
САМООКУПНОСТІ

Задача 1

Визначити інтегральний ефект від функціонування спільного підприємства.

Вихідні дані, тис. грн.

Показники	1-ий рік	2-ий рік	3-ий рік	4-ий рік	5-ий рік
1	2	3	4	5	6
Виручка	500	600	620	650	750
Матеріальні витрати	100	120	122	130	150
Трудові витрати	90	105	108	115	135
Операційні витрати	40	45	45	40	50
Амортизаційні відрахування	30	30	40	40	45

Розмір статутного фонду СП – 1000 тис. грн.; ліквідаційна вартість СП на кінець 5-ого року – 700 тис. грн. Ставка ПДВ – 20%; ставка податку на прибуток – 30%; ставка дисконтування – 10%.

Розв'язування

1. Розраховуємо чистий прибуток по роках:

$$PP_1 = \left(500 - \frac{500}{6} - 100 - 90 - 40 - 30\right) \times \left(1 - \frac{30}{100}\right) = 109,669 \text{ (тис. грн.)};$$

$$PP_2 = \left(600 - \frac{600}{6} - 120 - 105 - 45 - 30\right) \times \left(1 - \frac{30}{100}\right) = 140 \text{ (тис. грн.)};$$

$$PP_3 = (620 - \frac{620}{6} - 122 - 108 - 45 - 40) \times (1 - \frac{30}{100}) = 141,169 \text{ (тис. грн.)};$$

$$PP_4 = (650 - \frac{650}{6} - 130 - 115 - 40 - 40) \times (1 - \frac{30}{100}) = 151,669 \text{ (тис. грн.)};$$

$$PP_5 = (750 - \frac{750}{6} - 150 - 135 - 50 - 45) \times (1 - \frac{30}{100}) = 171,5 \text{ (тис. грн.)}.$$

2. Розраховуємо грошовий потік (чистий прибуток + амортизаційні відрахування) по роках:

$$ГП_1 = 109,669 + 30 = 139,669 \text{ (тис. грн.)};$$

$$ГП_2 = 140 + 30 = 170 \text{ (тис. грн.)};$$

$$ГП_3 = 141,169 + 40 = 181,169 \text{ (тис. грн.)};$$

$$ГП_4 = 151,669 + 40 = 191,669 \text{ (тис. грн.)};$$

$$ГП_5 = 171,5 + 45 = 216,5 \text{ (тис. грн.)}.$$

3. Розраховуємо теперішню вартість грошового потоку по роках (добуток майбутньої вартості та дисконтного множника):

$$ГП'_1 = 139,669 \times 0,9091 = 126,973 \text{ (тис. грн.)};$$

$$ГП'_2 = 170 \times 0,8264 = 140,488 \text{ (тис. грн.)};$$

$$ГП'_3 = 181,169 \times 0,7513 = 136,112 \text{ (тис. грн.)};$$

$$ГП'_4 = 191,669 \times 0,683 = 130,91 \text{ (тис. грн.)};$$

$$ГП'_5 = 216,5 \times 0,6209 = 134,425 \text{ (тис. грн.)}.$$

4. Загальна сума грошових потоків:

$$126,973 + 140,488 + 136,112 + 130,91 + 134,425 = 668,908 \text{ (тис. грн.)}$$

5. Розраховуємо інтегральний ефект від функціонування СП:

$$E_{СП} = 668,908 - 1000 + 700 \times 0,6209 = 103,538 \text{ (тис. грн.)}$$

Задача 2

Перевірити дотримання принципу валютної самоокупності спільного підприємства, керуючись такими вихідними даними:

1) залишок іноземної валюти на банківському рахунку СП станом на початок року – 5200 євро;

2) виручка СП від реалізації продукції за іноземну валюту – 300000 євро;

3) валютні кошти СП на депозитному рахунку в банку – 20000 євро (річна ставка – 8%);

4) сума кредиту в іноземній валюті, отриманого 1 липня поточного року терміном на 6 місяців, – 100000 євро з річною ставкою 18%;

5) витрати валюти на придбання матеріалів, комплектуючих виробів та інших ресурсів – 65000 євро;

6) витрати валюти на модернізацію і розвиток техніко-технологічної бази виробництва – 120000 євро;

7) прибуток іноземного партнера, що переказується в іноземній валюті за кордон, – 50000 євро (ставка податку на репатріацію прибутку – 15%);

8) заробітна плата і пенсійне забезпечення в іноземній валюті – 4500 євро.

Розв'язування

1. Сума валютних надходжень СП протягом року:

$$ВН = 5200 + 300000 + 20000 \times \frac{8}{100} + 100000 = 406800 \text{ (євро)}$$

2. Сума валютних витрат СП протягом року:

$$\begin{aligned}
 BB &= (100000 + 100000 \times \frac{18 \div 12 \times 6}{100}) + 65000 + 120000 + \\
 &+ 50000 \times (1 - \frac{15}{100}) + 4500 = 341000 \text{ (євро)}.
 \end{aligned}$$

3. Резерв валютної самокупності:

$$R_{вал.} = \frac{BH}{BB} = \frac{406800}{341000} = 1,19.$$

Оскільки сума валютних надходжень перевищує суму валютних витрат у поточному році ($R_{вал.} > 1$), можна стверджувати, що на СП виконується принцип валютної самокупності.

Прим.: інформація про особливості створення і функціонування СП наведена у навчальному посібнику "Основи зовнішньоекономічної діяльності" (теми 14, 19).

ТЕМИ РЕФЕРАТІВ

1. Історичний аспект розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
2. Правове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
3. Сучасні тенденції і проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
4. Особливості державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в різних країнах.
5. Політика вільної торгівлі і протекціонізм: логіка взаємного заперечення та поєднання.
6. Сучасні тенденції ціноутворення на світовому ринку.
7. Маркетингове забезпечення зовнішньої торгівлі: напрямки розвитку та способи удосконалення.
8. Сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі товарами.
9. Сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами.
10. Формування і розвиток міжнародних логістичних систем.
11. Перспективи розвитку міжнародних транспортних коридорів.
12. Міжнародний консорціум як форма виробничо-збутової кооперації на сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.
13. Перспективи розвитку страхування зовнішньоекономічних операцій в Україні.
14. Економічна природа, причини і наслідки поширення бартерних угод.
15. Економічна природа, переваги і недоліки толлінгових операцій.
16. Аналіз і прогнози розвитку експортно-імпортних операцій в Україні.
17. Оцінка і перспективи удосконалення експортного потенціалу України.
18. Сучасні тенденції міжнародного виробничого кооперування.
19. Україна у міжнародному обміні соціальними і культурними послугами.
20. Проблеми і перспективи участі України у міжнародному трансфері технологій.
21. Сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі ліцензіями.
22. Історія розвитку і сучасні тенденції франчайзингового бізнесу.

23. Особливості укладання і виконання міжнародних лізингових угод.
24. Досвід і перспективи розвитку вільних економічних зон в Україні та світі.
25. Досвід і перспективи розвитку біржової торгівлі у міжнародному масштабі.
26. Проблеми і перспективи залучення іноземних інвестицій в економіку України.
27. Спільне підприємництво: досвід, проблеми, перспективи.
28. Офшорні зони: досвід, проблеми, шляхи трансформації.
29. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств: проблеми і способи їх розв'язання.
30. Роль економічної синергетики у дослідженні зовнішньоекономічної діяльності.

ПЛАНІ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

Заняття 1

Зовнішньоекономічна діяльність: термінологія та особливості практичного виконання операцій

1. Зміст категорій “зовнішньоекономічні зв’язки”, “зовнішньоекономічна діяльність”, “зовнішньоекономічна операція”.
2. Аналіз основних статей Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”.
3. Суб’єкти, види і форми зовнішньоекономічної діяльності.
4. Загальна оцінка зовнішньоекономічного комплексу України.
5. Особливості формування і реалізації зовнішньоекономічної стратегії держави на сучасному етапі.
6. Внутрішні і зовнішні фактори ЗЕД підприємства: зв’язок з положеннями SWOT-аналізу, приклади з практики господарювання.
7. Аналіз об’єктивної необхідності дотримання загальних принципів ЗЕД.
8. Особливості механізму реалізації специфічних принципів ЗЕД.
9. Практичні приклади реалізації національних принципів ЗЕД.
10. Загальний аналіз попереднього досвіду і перспектив розвитку зовнішньоекономічних зв’язків України.

Заняття 2

Теорії міжнародної торгівлі та управління ЗЕД

1. Меркантилізм як “гра з нульовою сумою”.
2. Особливості досягнення балансу між експортом та імпортом за моделлю “ціни – золото – потоки” Д. Х’юма.
3. Теорія абсолютних переваг А.Сміта: переваги та обмеження.
4. Теорія відносних переваг Рікардо – Торренса. Поняття “альтернативні витрати”, “альтернативна ціна”.
5. Теорія міжнародної вартості Дж. Ст. Мілля. Закон міжнародної вартості.
6. Вплив розміру країни на її участь у міжнародній торгівлі.
7. Теорія Хекшера – Оліна: переваги та обмеження. Теорема Хекшера

– Оліна – Самуельсона.

8. Парадокс В. Леонтьєва. Модель “кваліфікації робочої сили”.

9. Кейнсіанство та монетаризм: співвідношення поглядів на роль держави у зовнішній торгівлі.

10. Теорії технологічного розриву і життєвого циклу товару.

11. Теорія подібності країн, або попиту, що перетинається.

12. Детермінанти конкурентних переваг за М. Портером.

Заняття 3

Тарифні і нетарифні методи державного регулювання зовнішньої торгівлі

1. Особливості державного регулювання ЗЕД в окремих країнах та на міждержавному рівні.

2. Політика вільної торгівлі і політика протекціонізму: передумови впровадження і наслідки застосування.

3. Мито: поняття, функції, ефекти.

4. Класифікація митних ставок. Поняття тарифної квоти. Порядок розрахунку ефективної ставки мита.

5. Механізм застосування митного тарифу в Україні: класифікація товарів, кількість ставок мита для кожної товарної позиції, визначення митної вартості, встановлення країни походження товару і методика розрахунку митних платежів.

6. Особливості сучасної тарифної політики України та інших держав.

7. Сутність і класифікація нетарифних методів регулювання ЗЕД.

8. Контингентування та ліцензування, їх вплив на рівень цін.

9. “Добровільні” обмеження експорту та встановлення мінімальних імпорتنих цін.

10. Ембарго: відкрита і завуальована форми, причини і наслідки введення.

11. Методи “прихованого протекціонізму”.

12. Фінансові методи стимулювання експорту. Оцінка експортного потенціалу України.

13. Демпінг і антидемпінг. Порядок визначення показників “демпінгова маржа” і “школа від демпінгу”.

14. Торгові договори і торгові угоди. Види торгово-політичних режимів.

Заняття 4

Контрактне забезпечення ЗЕД. Базисні умови поставки товару

1. Зміст категорії “зовнішньоекономічний контракт”. Особливості застосування принципу автономії волі сторін.
2. Функції і види зовнішньоекономічних контрактів.
3. Міжнародні договори, національне законодавство України та торгові звичаї як основні джерела правового регулювання зовнішньоекономічних контрактів.
4. Особливості застосування на практиці Конвенції ООН “Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів”.
5. Характеристика основних етапів процесу підготовки, укладання і виконання зовнішньоекономічного контракту. Зміст категорій “оферта”, “акцепт”, “запит”, “трактація угоди”, “парафування контракту”, “теорія поштової скриньки”.
6. Документи, які забезпечують виконання зовнішньоекономічного контракту.
7. Обов’язкові і додаткові, індивідуальні та універсальні умови зовнішньоекономічного контракту.
8. Основні статті зовнішньоекономічного контракту. Методика аналізу виконання контрактних зобов’язань підприємства і динаміки експорту товарів.
9. Поняття “базисні умови поставки товару”, особливості застосування терміна “франко”.
10. ІНКОТЕРМС-2000: тлумачення термінів груп E, F, C, D. Відмінності між збірками “ІНКОТЕРМС” зразка 1990 і 2000 рр.

Заняття 5

Поняття світової ціни. Цінові, валютні і фінансові умови зовнішньоторгової угоди

1. Критерії надання зовнішньоторговій ціні статусу світової.
2. Множинність світових цін. Фактори, що зумовлюють розбіжності між внутрішніми і зовнішніми цінами.
3. Основні види світових цін, що застосовуються у зовнішньоторгових угодах.
4. Етапи встановлення ціни на експортний товар. Залежність рівня ціни від обраної базисної умови поставки товару.

5. Порівняльний аналіз основних стратегій і методів ціноутворення на зовнішньому ринку.

6. Способи фіксації ціни у зовнішньоторговій угоді. Відмінності між твердою, рухомою, ковзаючою ціною і ціною з наступною фіксацією.

7. Особливості визначення опублікованих та розрахункових цін.

8. Валюта ціни, валюта платежу та перерахунок валют у зовнішньоторговій угоді.

9. Технічні і комерційні поправки до ціни.

10. Умови розрахунків: платіж готівкою, авансовий платіж, платіж у кредит. Заходи проти неплатежу.

11. Форми розрахунків: акредитив, інкасо, 100%-ний авансовий платіж і відкритий рахунок.

12. Засоби розрахунків: чек, вексель, банківський переказ.

Заняття 6

Міжнародна маркетингова діяльність

1. Порівняльна характеристика категорій “традиційний експорт” і “експортний маркетинг”.

2. Порівняльна характеристика категорій “експортний маркетинг” і “міжнародний маркетинг”.

3. Особливості білатерального і мультилатерального характеру міжнародного маркетингу.

4. Специфіка цілей та інструментарію міжнародного маркетингу.

5. Специфіка маркетингового планування на різних стадіях інтернаціоналізації діяльності.

6. Диференційований і глобальний підходи до організації міжнародного маркетингу.

7. Мотиви виходу підприємства на зовнішній ринок. Порівняльна характеристика агресивної і пасивної експортної поведінки.

8. Зовнішньоекономічний потенціал: сутність, види, процедура оцінки.

9. Особливості збору інформації на основі моніторингу бізнес-середовища і в ході міжнародних маркетингових досліджень. Сутність категорії “маркетинговий аудит”.

10. Процедура розробки міжнародної маркетингової стратегії. Порівняльний аналіз багатонаціональної і глобальної стратегій у міжнародному маркетингу.

Заняття 7

Специфіка підготовки, укладання і виконання експортно-імпортних угод з різними видами товарів

1. Сутність категорій “експортна операція”, “експортний товар”. Техніка укладання експортних угод.
2. Аналіз переваг і ризиків експортних угод.
3. Сутність категорії “імпортна операція”. Призначення імпортних товарів. Техніка укладання імпортних угод.
4. Визначення валютної ефективності експортно-імпортних угод.
5. Визначення ефекту від експорту з оплатою в кредит.
6. Методика оцінки конкурентоспроможності експортного товару.
7. Специфіка торгівлі сировинними і продовольчими товарами.
8. Специфіка торгівлі машинами і обладнанням.
9. Переваги і ризики поставок продукції у розібраному вигляді.
10. Переваги і ризики поставок комплектного обладнання.
11. Реекспорт: схема виконання, причини поширення.
12. Реімпорт: схема виконання, причини поширення.
13. Міжнародні торги: сутність, форми проведення, переваги, відмінні риси.
14. Загальна характеристика операцій змагального типу у зовнішній торгівлі: діяльність бірж та процедура аукціонного торгу.

Заняття 8

Специфіка транспортних і страхових операцій, що супроводжують зовнішню торгівлю

1. Подвійна роль транспорту у зовнішній торгівлі. Фактори, що впливають на розвиток світового ринку транспортних послуг.
2. Алгоритм планування транспортних операцій при укладанні зовнішньоторгової угоди.
3. Фактори, що впливають на вибір транспорту. Конвенції, що регулюють міждержавні перевезення вантажів і пасажирів.
4. Переваги і недоліки морських перевезень вантажів. Відмінності трампового і лінійного судноплавства. Структура чартерного договору.
5. Переваги і недоліки залізничних та автомобільних перевезень.
6. Специфіка авіаперевезень у зовнішній торгівлі.

7. Функції транспортно-експедиторських підприємств.
8. Причини високого ступеня ризиків у зовнішньоекономічній діяльності. Класифікація ризиків. Основні дії щодо запобігання ризикам.
9. Основні види майнового, особистого страхування і страхування відповідальності у сфері зовнішньоекономічної діяльності.
10. Особливості страхування зовнішньоторгових вантажів. Поняття загальної аварії. Методи включення і виключення при укладанні страхових договорів.
11. Особливості страхування експортних кредитів.
12. Валютне застереження як основний спосіб захисту від валютного ризику в зовнішньоторговій угоді. Відмінності між застереженнями з одно- і двосторонньою спрямованістю. Пряме і непряме валютне застереження.
13. Багато(мульти)валютне застереження: підходи до формування “валютного кошика”, поняття опціону валюти платежу.
14. Специфіка застосування методу хеджування, форвардних операцій, валютних опціонів, валютних ф’ючерсів, угод “лідс енд легс” та операцій “своп” для мінімізації валютних втрат.

Заняття 9

Посередницькі операції на зовнішніх ринках

1. Зміст категорій “посередницька фірма”, “посередницька операція”.
2. Переваги і недоліки непрямого експорту. Методика розрахунку додаткового прибутку експортера від залучення посередника.
3. Класифікація посередників за обсягом повноважень і місцем на ринку.
4. Повноваження агентів-представників і брокерів.
5. Повноваження комісіонерів. Різновиди договору комісії.
6. Повноваження консигнаторів. Різновиди договору консигнації.
7. Повноваження повірених агентів.
8. Повноваження дистриб’юторів.
9. Способи винагороди посередників: переваги і недоліки.
10. Порівняльний аналіз різних варіантів організації збуту посередниками.

Заняття 10

Способи оформлення та виконання зустрічних зобов'язань контрагентів у зовнішній торгівлі

1. Зустрічна торгівля: сутність, причини і наслідки поширення.
2. Бартер і комерційна компенсація: подібні та відмінні риси.
3. Методика розрахунку ефекту від бартерної операції.
4. Зустрічні та авансові закупівлі, їх вплив на рівень цін.
5. Сутність угод типу “offset” і “switch”.
6. Сутність угод типу “by-back”, їх відмінність від комерційної компенсації. Методика обґрунтування економічної доцільності укладання компенсаційної угоди.
7. Сутність експлуатаційної компенсації, договору цесії, угод “про розподіл продукції” та “розвиток-імпорт”.
8. Різновиди угод з виробничого кооперування.
9. Толлінг: сутність, механізм здійснення, розрахунок ефективності. Переваги і недоліки толлінгових угод.
10. Порівняльний аналіз різних форм інтеграції компаній. Відмінні риси міжнародних концернів, конгломератів і консорціумів. Причини організації і механізм функціонування міжнародних стратегічних альянсів.

Заняття 11

Міжнародний трансфер технологій

1. Сутність, носії, комерційні і некомерційні форми міжнародного трансферу технологій.
2. Зміст послуг типу “інжиніринг”. Алгоритм укладання й виконання інжинірингових угод.
3. Основні методи спорудження об'єктів та відповідних інжинірингових контрактів. Способи виплати винагороди інжиніринговим фірмам.
4. Зміст категорії “реінжиніринг”. Відмінності між кризовим реінжинірингом та реінжинірингом розвитку.
5. Ліцензійні угоди: поняття і класифікація.
6. Ціна ліцензії. Порівняльний аналіз форм ліцензійних платежів.
7. Відмінності торгівлі ліцензіями від торгівлі товарами. Переваги і недоліки ліцензування на зовнішніх ринках.

8. Методика визначення ефективності купівлі-продажу ліцензій.
9. Специфіка франчайзингового бізнесу. Основні зобов'язання франчайзера і франчайзі.
10. Основні види, переваги і недоліки франчайзингу.
11. Методика розрахунку основних показників франчайзингової угоди.
12. Характеристика операцій міжнародного лізингу. Порівняння з орендною, кредитною та інвестиційною угодами.
13. Суб'єкти і об'єкти лізингу. Схема здійснення лізингової угоди.
14. Алгоритм виконання операцій експортного, імпортного та транзитного лізингу. Специфіка угод типу “вендщорліз”, “дабл діп”.
15. Переваги і недоліки міжнародного лізингу.
16. Порядок розрахунку лізингових платежів.
17. Особливості регулювання руху технологій на міждержавному рівні. Діяльність Всесвітньої організації інтелектуальної власності. Основні принципи Паризької конвенції з охорони промислової власності.
18. Аналіз причин “технологічного протекціонізму” як способу обмеження передачі технологій.

Заняття 12

Спільні підприємства як форма поєднання зусиль іноземних та вітчизняних інвесторів

1. Порівняння різних підходів до тлумачення категорії “спільне підприємство”.
2. Особливості правового статусу СП.
3. Відмінні риси СП.
4. Класифікація СП.
5. Функціональні ролі СП.
6. Мотиви участі в СП.
7. Основні вимоги до обрання сфери діяльності СП.
8. Особливості пошуку й оцінки партнерів для створення СП.
9. Визначення категорії “баланс інтересів”. Алгоритм визначення виду балансу (дисбалансу) інтересів учасників СП.
10. Технологія розробки бізнес-плану СП.
11. Процедура реєстрації СП.
12. Порядок формування статутного фонду СП.

13. Порядок розподілу прибутку СП. Призначення податку на репатріацію.
14. Характеристика моделей управління СП.
15. Основні підходи до організації контролю над СП з боку засновників.
16. Перевірка дотримання принципу валютної самокупності СП.
17. Порівняльний аналіз різних способів подолання валютного дефіциту на СП.
18. Методика розрахунку показника інтегрального ефекту від діяльності СП.

Заняття 13

Специфіка режиму вільних економічних зон та офшорів

1. Сутність категорії “вільна економічна зона”: територіальний та режимний підходи.
2. Принципи утворення вільних економічних зон.
3. Цілі утворення вільних економічних зон.
4. Класифікація вільних економічних зон.
5. Пільги, що діють в межах вільних економічних зон.
6. Варіанти взаємодії вільної економічної зони і національної економіки.
7. Сутність категорій “податкове планування”, “подвійне оподаткування”, “податкова конкуренція”.
8. Зміст категорій “офшорна зона”, “офшорна компанія”, “офшорна операція”.
9. Порівняння ознак вільної економічної та офшорної зон.
10. Специфіка режимів “податкова гавань” і центр “офшор”.
11. Основний і додаткові критерії реєстру “зручний прапор”.
12. Ознаки офшорних компаній і напрямки їх діяльності.
13. Основні схеми офшорного бізнесу. Поняття торгового реінвойсингу.
14. Аналіз передумов, необхідних для створення вільних економічних та офшорних зон.
15. Причини впровадження обмежувальної практики стосовно офшорів на сучасному етапі.
16. Напрямки коригування режимів вільних економічних та офшорних зон відповідно до вимог сучасної економіки.

Заняття 14
Теоретико-методологічні засади
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

1. Зміст категорії “менеджмент ЗЕД”, порівняння з управлінськими діями на внутрішньому ринку.
2. Функції менеджменту ЗЕД.
3. Взаємодоповнення предметного і функціонального підходів у менеджменті ЗЕД.
4. Порівняльна характеристика різних підходів до побудови організаційних структур управління ЗЕД.
5. Визначення категорій “етноцентризм”, “поліцентризм”, “регіоцентризм”, “геоцентризм”.
6. Порівняльна характеристика різних способів загального керівництва міжнародною компанією.
7. Вимоги до формування стратегічних рішень у зовнішньоекономічній діяльності: пріоритети внутрішньої та зовнішньої несуперечливості.
8. Алгоритм розробки стратегічних планів у зовнішньоекономічній діяльності.
9. Стратегія ЗЕД підприємства: етапи і рівні розробки, особливості впровадження.
10. Порядок оцінювання результатів реалізації стратегії ЗЕД на практиці.

Заняття 15
Синергетична концепція: термінологія і специфіка
застосування у сфері зовнішньоекономічних досліджень

1. Основні терміни і методологічні засади синергетичної концепції. Складна система як об’єкт дослідження у синергетиці: відкритість, нелінійність, дисипативність.
2. Класифікація синергічних ефектів в економіці. Форми прояву інтернаціонального синергізму на мікро-, мезо- і макрорівнях.
3. Синергізм як джерело конкурентних переваг на світовому ринку. Поняття глобального синергізму.
4. Синергізм диверсифікації і синергізм співробітництва. Специфіка синергічних зв’язків в межах спільного підприємства.

5. Синергічний характер режиму вільних економічних зон.

6. Синергізм у міжнародній маркетинговій та інноваційній діяльності.

Поняття синергічного резерву.

7. Оцінка синергічного потенціалу в основних формах міжнародного трансферу технологій.

8. Порівняння синергічного і конгломератного стилів управління у сфері ЗЕД.

9. Управління синергізмом як складова загальної системи менеджменту. Проблема асиметрії синергічного ефекту.

10. Методологія оцінки синергізму.

ОРІЄНТОВНИЙ РОБОЧИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛІНИ

Вид навчальної роботи	Годин в семестрі	Розподіл годин по тижнях																Вид підсумкового контролю	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16		17
Лекційні заняття	34	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	КЗ* Тести
Практичні (семінарські) заняття	34	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	Задачі
Самостійна робота	67	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	Реферат, КР**
Всього годин	135	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	7	Іспит / залік

КЗ* – контрольні запитання наведені у посібнику “Основи зовнішньоекономічної діяльності” після кожного змістового модуля

КР** – контрольні роботи призначені передусім для студентів заочної і дистанційної форм навчання

ЗАГАЛЬНІ КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАТЬ СТУДЕНТІВ

Вид роботи	Од. виміру	Кількість	РОЗПОДІЛ БАЛІВ				Макс. к-сть балів	Достатня кількість балів
			4	5	6	7		
1. Підготовка рефератів	Реферат	1-2	Даний вид роботи орієнтований на подальше самонавчання і не є обов'язковим; за кожен підготовлений реферат студенту рекомендується присвоювати 2 БАЛИ				4	-
2. Відповіді на контрольні запитання	Змістовий модуль	4	Вірні відповіді, з належним обґрунтуванням, на 80-100% запитань – 8 БАЛІВ	Вірні відповіді на 60-80% запитань – 5 БАЛІВ	Вірні відповіді на 40-60% запитань – 4 БАЛИ	Вірні відповіді менш ніж на 40% запитань – 2 БАЛИ	8*4=32	5*4=20

1	2	3	4	5	6	7	8	9
3. Розв'язування задач	Практичне заняття	16	Вірне розв'язування без користування методичними посібниками – 2 БАЛИ	Переважно вірне розв'язування, однак допускаються окремі неточності у відтворенні методики – 1 БАЛ	Переважно вірне розв'язування основних типів задач з незначними помилками – 0,5 БАЛІВ	Загальне розуміння методики, однак розв'язування задач можливе лише під керівництвом викладача – 0,2 БАЛІВ	2*16=32	1*16=16
4. Виконання тестів	Змістовий модуль	4	Вірні відповіді на 80-100% запитань – 8 БАЛІВ	Вірні відповіді на 60-80% запитань – 6 БАЛІВ	Вірні відповіді на 40-60% запитань – 3 БАЛИ	Вірні відповіді менш ніж на 40% запитань – 1 БАЛ	8*4=32	6*4=24
ВСЬОГО							100	60

ЗАВДАННЯ ДО ІНДИВІДУАЛЬНОЇ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

Контрольна робота складається з трьох завдань.

Перше завдання орієнтоване на перевірку навичок студента працювати з літературними джерелами – підручниками, навчальними посібниками, монографіями, періодикою, статистичними даними, а також законодавчою базою. Завдання носить дослідницький характер, а тому потребує творчого підходу. Студент повинен самостійно підібрати необхідну літературу, скласти план висвітлення проблеми та оформити відповідь.

Друге завдання – три задачі, в ході розв’язування яких формуються навички обґрунтування управлінських рішень в галузі ЗЕД. При оформленні розрахункової частини роботи студент повинен наводити необхідні формули та короткі пояснення до них.

Третє завдання – аналіз виконання контрактних зобов’язань та динаміки експорту. Після обчислення відповідних коефіцієнтів та індексів необхідно дати оцінку отриманому результату та зробити висновок.

Варіант № 1.

I. Теоретичне питання:

1. Скориставшись відповідними статистичними даними, проведіть аналіз іноземного інвестування в Україні за останні 3 роки у розрізі обсягів, галузей, країн партнерів. Сформулюйте і поясніть основні тенденції іноземного інвестування.

II. Задачі.

II.1. Розрахуйте демпінгову маржу за такими вихідними даними:

Назва показника	Значення
Середня ціна продажу товару в країні-експортері	60 грн. за 1 шт.
Середні витрати на доставку товару в країні-експортері	2 грн. за 1 шт.
Середні витрати на доставку товару в Україну	4 грн. за 1 шт.
Середня ціна, що декларується при імпорті товару в Україну	60 грн. за 1 шт.

II.2. Розрахуйте додатковий прибуток експортера, отриманий завдяки залученню посередника. Вихідні дані наведені у таблиці.

Назва показника	Значення
Відпускна ціна експортера	150 грн./шт.
Обсяг партії товару	1000 шт.
Витрати на приведення якісних характеристик продукції до експортних вимог (у процентах до відпускної ціни)	1,5 %
Оплата транспортування	500 грн.
Закладена в мінімальну ціну оплата послуг посередника (у процентах до відпускної ціни)	3,5 %
Відшкодування витрат посередника	3000 грн.
Контрактна ціна (різниця у випадку перевищення контрактної ціни над мінімальною розподіляється між принципалом та посередником порівну)	180 грн./шт.
Комісійна винагорода посередника (у процентах до контрактної ціни)	5 %

II.3. Виконайте перевірку дотримання принципу валютної самокупності спільного підприємства, керуючись такими вихідними даними: залишок іноземної валюти на банківському рахунку СП станом на початок року – 2300 дол. США; виручка СП від реалізації продукції за іноземну валюту – 25000 дол. США; валютні кошти СП на депозитному рахунку в банку – 15000 дол. США (річна ставка – 8 %); сума кредиту в іноземній валюті, отриманого 1 квітня поточного року терміном на 9 місяців, – 5000 дол. США з річною ставкою 10 %; витрати валюти на придбання матеріалів, комплектуючих виробів та інших ресурсів – 8500 дол. США; витрати валюти на модернізацію і розвиток техніко-технологічної бази виробництва – 12000 дол. США; прибуток іноземного партнера, що переказується в іноземній валюті за кордон, – 3500 дол. США (ставка податку на репатріацію прибутку – 15 %); заробітна плата і пенсійне забезпечення в іноземній валюті – 4300 дол. США.

III. Проаналізуйте експортну діяльність підприємства у розрізі виконання контрактних зобов'язань та динаміки експорту за два роки.

Продукція	2004 рік		2005 рік	
	Кількість, шт.	Ціна, євро	Кількість, шт.	Ціна, євро
<i>Згідно з контрактами</i>				
Товар А	3500	68	3500	66
Товар Б	1050	90	1100	94
<i>Фактично</i>				
Товар А	3520	66	3220	64
Товар Б	968	90	1120	90

Варіант № 2.

I. Теоретичне питання:

Скориставшись відповідними статистичними даними, проведіть аналіз експортно-імпоротної діяльності України за останні 3 роки у розрізі обсягів поставок, груп товарів і країн партнерів. Сформулюйте основні тенденції означеної діяльності.

II. Задачі.

II.1. Згідно з договором купівлі-продажу товар поставляється з Чехії до України за умовами EXW. Вартість товару – 15000 євро. Вартість навантаження на транспортний засіб – 600 євро, транспортування до кордону України коштує 1700 євро.

Обчисліть митну вартість товару і розмір митних платежів, якщо в ході митного оформлення були сплачені: плата за митне оформлення – 250 грн., мито – за ставкою 15 %, акцизний збір – за ставкою 25 %, податок на додану вартість – за ставкою 20 %. Курс валюти – 6,2 грн. / євро.

II.2. Українське підприємство експортує товар, витрати на виробництво якого становлять 31,5 млн. грн. За товар отримано валютну виручку в сумі 8,0 млн. дол. США. На всю валютну виручку підприємство закупило товар, ціна якого на внутрішньому ринку 44,6 млн. грн. Розрахуйте показник інтегральної ефективності експортно-імпоротної операції. Зробіть висновок.

II.3. Розрахуйте суму інтегрального ефекту від діяльності спільного підприємства, якщо: розмір статутного фонду СП – 2500 тис. грн.; ліквідаційна вартість СП на кінець 5-ого року – 1200 тис. грн.; ставка

ПДВ – 20 %; ставка податку на прибуток – 30 %; ставка дисконтування – 10 %. Додаткові вихідні дані (тис. грн.) наведені у таблиці.

Показники	1-ий рік	2-ий рік	3-ій рік	4-ий рік	5-ий рік
1. Виручка від реалізації	2000	2000	2500	2800	3500
2. Матеріальні витрати	800	800	1100	1200	1600
3. Трудові витрати	120	120	150	180	250
4. Операційні витрати	100	80	90	120	140
5. Амортизаційні відрахування	100	100	120	140	160

III. Проаналізуйте експортну діяльність підприємства у розрізі виконання контрактних зобов'язань та динаміки експорту за два роки.

Продукція	2004 рік		2005 рік	
	Кількість, шт.	Ціна, євро	Кількість, шт.	Ціна, євро
<i>Згідно з контрактами</i>				
Товар А	4500	45	4600	50
Товар Б	1200	35	1000	35
<i>Фактично</i>				
Товар А	4380	48	4440	49
Товар Б	885	32	925	34

Варіант № 3.

I. Теоретичне питання:

Комерційні і некомерційні форми міжнародного трансферу технологій: специфіка реалізації, переваги і недоліки.

II. Задачі.

П.1. Вітчизняне підприємство придбало на зовнішньому ринку ліцензію, на основі якої організувало випуск деякої продукції. Ціна одиниці цієї продукції на внутрішньому ринку – 90 грн. при собівартості 82 грн.; річний

обсяг продукції – 90000 шт. Контрактна ціна одиниці цієї ж продукції, що випускається для експорту, становить 20 дол. США при собівартості 82 грн.; річний обсяг експортної продукції – 10000 шт. Сума сплачених підприємством податків – 385000 грн. Капіталовкладення для організації ліцензійного виробництва склали 400000 грн., витрати на адаптацію зарубіжної технології до місцевих умов – 150000 грн., витрати на оплату ліцензії – 250000 дол. США. Обчисліть показник ефективності імпорту ліцензії, якщо валютні коефіцієнти становлять: $k_{\text{Ві}} = 5,00$ грн. / дол. США; $k_{\text{Вс}} = 0,20$ дол. США / грн.

П.2. З 2004 року з України експортується товар, витрати на виробництво якого становлять 10 тис. грн. Валютна вартість контракту – 2 тис. євро. Покупцеві надано кредит на 4 роки з умовою погашення рівними частинами починаючи з 2005 року. Плата за кредит – 6 % річних. Курс валюти – 6 грн. / євро. Розрахуйте ефект від експорту, якщо ставка дисконтування – 10 %. Яким міг бути розмір ефекту в разі готівкового платежу?

П.3. Розрахуйте щоквартальну суму орендної плати, яка вноситься в орендну угоду, за оренду обладнання, вартість якого становить 100 тис. грн., строком на 5 років. Відсоткова ставка 10 %, оплата здійснюється раз на квартал. Орендарем запропонована залишкова вартість у розмірі 15 % від початкової вартості обладнання.

III. Проаналізуйте експортну діяльність підприємства у розрізі виконання контрактних зобов'язань та динаміки експорту за два роки.

Продукція	2004 рік		2005 рік	
	Кількість, шт.	Ціна, євро	Кількість, шт.	Ціна, євро
<i>Згідно з контрактами</i>				
Товар А	500	115	550	118
Товар Б	140	180	160	185
<i>Фактично</i>				
Товар А	490	110	560	114
Товар Б	128	175	145	175

Варіант № 4.

I. Теоретичне питання:

Аналіз переваг і недоліків франчайзингового бізнесу.

II. Задачі.

II.1. Витрати праці (у годинах) на виробництво печива та цукерок в Україні та Польщі становлять:

	Печиво	Цукерки
Україна	12	4
Польща	2	8

Дайте відповіді на питання:

1. У виробництві якого товару Україна має відносну перевагу і чому?
2. Розрахуйте альтернативну ціну цукерок, виражену через ціну печива, для України та для Польщі.
3. В якому інтервалі буде знаходитись ціна рівноваги на цукерки у випадку розвитку торгівлі між двома країнами?
4. Якщо відносна ціна рівноваги на цукерки внаслідок торгівлі буде дорівнювати 4, на якому з товарів буде спеціалізуватися кожна з країн і чому?
5. Підрахуйте виграш Польщі від торгівлі, якщо вона буде спеціалізуватися на виробництві печива.

II.2. На суму 2 млн. євро підприємство закупило товар в Італії. Ціна перепродажу на внутрішньому ринку – 12,5 млн. грн. Розрахуйте коефіцієнт валютної ефективності імпорту та поясніть його економічний зміст.

II.3. Українське машинобудівне підприємство планує купити ліцензію на використання закордонної технології. За ліцензією буде випускатися продукція у кількості 50 тис. виробів на рік. Прогнозована оптова ціна одиниці продукції на внутрішньому ринку становить 1500 грн. Експорт цих виробів не передбачається. Капітальні вкладення для організації ліцензійного виробництва становитимуть 10 млн. грн.; витрати на адаптацію закордонної технології – 2,5 млн. грн. Собівартість одиниці продукції дорівнює 1300 грн. Ставка податку на прибуток 30 %. В угоді

передбачена оплата ліцензії на умовах роялті, як база роялті зафіксований випуск продукції у натуральному виразі, ставка роялті 0,5 дол. США. Граничне значення рентабельності на підприємстві прийнято у розмірі 0,15. Коефіцієнт валютної ефективності експорту для даного ліцензіата становить 0,185 дол. США / грн. Строк ліцензійної угоди 10 років. Коефіцієнт, який враховує строк угоди (10 років) та коефіцієнт дисконтування (0,15), дорівнює 5,019. Розрахуйте: річний економічний ефект; ефективність придбання ліцензії; сумарну дисконтовану вартість ліцензії за 10 років.

III. Проаналізуйте експортну діяльність підприємства у розрізі виконання контрактних зобов'язань та динаміки експорту за два роки.

Продукція	2004 рік		2005 рік	
	Кількість, шт.	Ціна, євро	Кількість, шт.	Ціна, євро
<i>Згідно з контрактами</i>				
Товар А	5000	200	6000	200
Товар Б	2200	140	2250	150
<i>Фактично</i>				
Товар А	4900	180	5600	185
Товар Б	2230	135	2280	145

Варіант № 5.

I. Теоретичне питання:

Економічна природа, різновиди, тенденції розвитку, переваги і недоліки міжнародного лізингу.

II. Задачі.

II.1. Вітчизняне підприємство уклало контракт на продаж іноземній фірмі продукції на суму 180 тис. дол. США. Основне перевезення здійснюється морським транспортом. Інші витрати (у перерахунку в долари США за офіційним курсом) для перевезень продукції наведені у таблиці. Розрахуйте накладні витрати на експорт та ціну експортованої продукції на умовах EXW, FOB, CIF.

Назва показника	Сума, тис. дол. США
1. Збори за митне оформлення і мито	1,5
2. Експортна ліцензія	2,0
3. Транспортні витрати до порту експортера	2,5
4. Фрахтування судна	18,6
5. Навантажувально-розвантажувальні роботи	2,8
6. Страхування перевезення	4,5

П.2. Вартість обладнання, наданого згідно з компенсаційною угодою, – 1000000 євро. Витрати, пов'язані з доставкою обладнання (включаючи сплату митних платежів), – 200000 євро. Вартість інжинірингових послуг, пов'язаних з монтажем обладнання і консультацією працівників, – 50000 євро. Курс валюти – 6,1 грн. / євро. Термін дії компенсаційної угоди – 5 років. Компенсація здійснюється рівними частками. Розмір комісійних – 15 % річних. Щорічний випуск продукції на даному обладнанні становить 300000 штук. Згідно зі складеним прогнозом, виготовлена продукція буде реалізовуватись: на внутрішньому ринку – 75 % від загального обсягу виробництва, за ціною 200 грн. / шт.; на зовнішньому ринку – 25 %, за ціною 30 євро / шт. За попередніми розрахунками визначено, що максимально допустимий процент поставки продукції в рахунок компенсації за надане обладнання для збереження прийнятного рівня рентабельності становить 3 %. На основі відповідних розрахунків зробіть висновок, чи є компенсаційна угода вигідною для отримувача обладнання.

П.3. Розрахуйте максимальний паушальний платіж в іноземній валюті за надану ліцензію на використання закордонної технології, якщо покупець згоден залишити собі не менше 3/4 чистого прибутку, який він одержить у результаті реалізації ліцензійної продукції. Обсяг реалізації планується у розмірі 20 млн. грн. на рік. Собівартість річного випуску продукції 14 млн. грн. Ставка податку на прибуток 30 %. Строк ліцензійної угоди 10 років. Норма дисконту 0,15. Коефіцієнт валютної ефективності експорту для даного ліцензіата 0,19 дол. США / грн. Коефіцієнт, який враховує строк угоди (10 років) та коефіцієнт дисконтування (0,15), дорівнює 5,019.

III. Проаналізуйте експортну діяльність підприємства у розрізі виконання контрактних зобов'язань та динаміки експорту за два роки.

Продукція	2004 рік		2005 рік	
	Кількість, шт.	Ціна, євро	Кількість, шт.	Ціна, євро
<i>Згідно з контрактами</i>				
Товар А	10000	20	10000	20
Товар Б	6000	40	6500	45
<i>Фактично</i>				
Товар А	8500	18	9100	18
Товар Б	5950	42	6375	43

Варіант № 6.

I. Теоретичне питання:

Специфіка виконання функцій міжнародної логістики на сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

II. Задачі.

II.1. Обчисліть ефект від бартеру за такими вихідними даними:

Експортна частина контракту	Імпортна частина контракту
1. Контрактна вартість товару – 50000 дол. США.	1. Контрактна вартість товару – 50000 дол. США.
2. Курс валюти на дату відвантаження – 1,1 дол. США/євро.	2. Курс валюти на дату отримання – 1,2 дол. США/євро.
3. Витрати на доставку товару до митного кордону – 2500 євро.	3. Витрати на доставку товару до митного кордону – 4000 дол. США.
4. Ставка акцизного збору – 12%.	4. Ставка акцизного збору – 15%.
5. Ставка експортного мита – 5%.	5. Ставка імпортного мита – 18%.
6. Ставка ПДВ – 0%.	6. Ставка ПДВ – 20%.

П.2. Ставка українського імпортного тарифу на закордонний одяг становить 10 %, на тканини – 1 %. Вартість тканин становить 15 % вартості одягу.

Розрахуйте ефективний рівень тарифу: 1) за умов, вказаних вище; 2) якщо імпортне мито на готовий одяг зросте до 30 %; 3) якщо мито на тканини збільшиться до 10 %; 4) якщо мито на одяг зменшиться до 5 %; 5) якщо мито на тканини зменшиться до 0,3 %.

П.3. Між компанією “МакДональдс” (далі – франчайзер) та українським господарюючим суб’єктом (далі – франчайзі) укладено франчайзинговий договір, згідно з яким франчайзі надано право здійснювати продаж гамбургерів, виготовлених за технологією франчайзера. Річний обсяг реалізації гамбургерів – 100000 штук. Ціна 1 шт. – 3,50 грн. при собівартості 2,85 грн. Співвідношення між базовим і додатковим прибутком оцінюється як 2:1. Частка франчайзера у додатковому прибутку становить 80 %. Розрахуйте: величину загального, базового і додаткового прибутку; рівень загальної, базової і додаткової рентабельності; ставку роялті; прибуток франчайзера.

III. Проаналізуйте експортну діяльність підприємства у розрізі виконання контрактних зобов’язань та динаміки експорту за два роки.

Продукція	2004 рік		2005 рік	
	Кількість, шт.	Ціна, євро	Кількість, шт.	Ціна, євро
<i>Згідно з контрактами</i>				
Товар А	12000	15	15000	16
Товар Б	8000	40	7500	42
<i>Фактично</i>				
Товар А	12600	15	14500	18
Товар Б	5000	35	6800	40

Варіант № 7.

I. Теоретичне питання:

Еволюція форм спільного підприємництва в Україні та світі.

II. Задачі.

II.1. Розглядаються два варіанти виходу на зовнішній ринок – продаж ліцензії та експорт товарів. Який варіант є більш доцільним з економічної точки зору?

Вихідні дані для розрахунків:

1) з продажу ліцензії:

– ставка роялті – 0,2 євро / шт.;

– прогнозований річний обсяг реалізації продукції ліцензіатом – 1,2 млн. шт.;

– витрати ліцензіара на розробку об'єкта ліцензійної угоди – 850 тис. грн.

2) з експорту товарів:

– прогнозований річний обсяг експорту продукції на ринок країни ліцензіата – 225000 шт. за ціною 2 євро / шт.;

– повна “національна” собівартість продукції – 1,8 млн. грн.;

– рівень транспортних витрат з урахуванням вартості повантажувальних робіт – 220 тис. грн.;

– оплата послуг посередника на зарубіжному ринку – 5 % від експортної ціни;

– ставка ввізного мита на даний товар у країні ліцензіата становить 0,1 євро / шт.;

– курс валюти – 6,12 грн. / євро;

– граничне значення рентабельності прийнято у розмірі 0,15.

II.2. Розрахуйте розмір шкоди від демпінгу за такими вихідними даними:

Назва показника	Значення
Середня ціна, що декларується при імпорті товару в Україну	45 грн. за 1 шт.
Мінімальна ціна продажу без заподіяння шкоди	60 грн. за 1 шт.
Ставка ввізного мита	20 %

Яка ставка ввізного мита перешкоджатиме появі шкоди від демпінгу?

II.3. Витрати робочого часу в Україні та Німеччині на виробництво товарів А, Б, В, Г становлять:

	Німеччина	Україна
Товар А	3	36
Товар Б	6	54
Товар В	12	72
Товар Г	45	90

Дайте відповіді на питання:

1. За якими товарами Німеччина має найбільшу та найменшу абсолютну перевагу перед Україною?
2. Якщо німецька заробітна плата у 7 разів вища української, які товари будуть продукуватися у Німеччині, а які – в Україні?
3. Як зміниться торгівля, якщо різниця у рівнях заробітної плати скоротиться до 6 разів?

III. Проаналізуйте експортну діяльність підприємства у розрізі виконання контрактних зобов'язань та динаміки експорту за два роки.

Продукція	2004 рік		2005 рік	
	Кількість, шт.	Ціна, євро	Кількість, шт.	Ціна, євро
<i>Згідно з контрактами</i>				
Товар А	16000	12	17000	14
Товар Б	12000	20	12500	22
<i>Фактично</i>				
Товар А	15800	10	16600	14
Товар Б	11020	17	12445	20

Варіант № 8.

I. Теоретичне питання:

Проблеми і перспективи розвитку прикордонної торгівлі України з державами-сусідами.

II. Задачі.

II.1. Згідно з договором купівлі-продажу товар поставляється до України з Німеччини за умовами FOB Франкфурт-на-Майні. Вартість товару за контрактом – 20000 євро. До рахунку-фактури продавець вклю-

чив витрати на доставку вантажу до порту (60 євро) і вартість повантаження на судно (80 євро). Вартість транспортування до перетину митного кордону – 180 євро.

Обчисліть митну вартість товару і розмір митних платежів, якщо в ході митного оформлення були сплачені: плата за митне оформлення – 260 грн.; мито – за ставкою 10 %, акцизний збір – за ставкою 18 %, податок на додану вартість – за ставкою 20 %. Курс валюти – 6,15 грн. / євро.

II.2. Між консигнантом і консигнатором укладено договір частково поворотної консигнації на таких умовах: загальний обсяг продукції, поставленої на консигнаційний склад, – 600 тис. шт.; експортна ціна одиниці продукції – 5 дол. США; 75 % продукції підлягає обов'язковій реалізації протягом терміну дії договору консигнації. Обсяг фактично реалізованої продукції склав 400 тис. шт.

Варіанти подальших дій контрагентів: 1) повернення частини нереалізованої продукції консигнанту для збуту на внутрішньому ринку. При цьому ціна одиниці продукції на внутрішньому ринку становитиме 22 грн. (курс валюти – 5,33 грн. / дол. США); комерційні витрати, пов'язані з поверненням продукції, розподіляються між сторонами порівну і становлять 0,6 дол. США / шт.; комерційні витрати, пов'язані з продажем продукції на внутрішньому ринку, становлять 40 тис. грн.; 2) продаж продукції на зовнішньому ринку за ціною, що на 25 % нижча експортної ціни. При цьому винагорода консигнатора становитиме 3 % від ціни продажу.

Який обсяг продукції консигнатор повинен викупити? Який з варіантів дій є більш вигідним для консигнанта?

II.3. Вітчизняне підприємство уклало з іноземною фірмою контракт на переробку сировини. Розрахуйте розмір ефекту та показник ефективності цієї угоди за таких умов: виробничі витрати на переробку сировини – 850000 грн.; комерційні витрати – 540000 грн.; кількість готового продукту, що залишається як плата за переробку, – 1800 т; ціна готового продукту – 230 дол. США / т; курс валюти – 5,33 грн. / дол. США; витрати, пов'язані з реалізацією готового продукту, – 20000 грн.

III. Проаналізуйте експортну діяльність підприємства у розрізі виконання контрактних зобов'язань та динаміки експорту за два роки.

Продукція	2004 рік		2005 рік	
	Кількість, шт.	Ціна, євро	Кількість, шт.	Ціна, євро
<i>Згідно з контрактами</i>				
Товар А	20000	10	25000	12
Товар Б	15000	15	15500	18
<i>Фактично</i>				
Товар А	18000	9	22563	11
Товар Б	13878	16	14890	16

Варіант № 9.

I. Теоретичне питання:

Офшорні схеми: досвід застосування, сучасні реалії і перспективи трансформації.

II. Задачі.

II.1. Розглядаються два варіанти придбання обладнання (див. таблицю). На основі відповідних розрахунків оберіть більш привабливий варіант.

Показники	Імпортне обладнання	Вітчизняне обладнання
1. Ціна обладнання (за контрактом)	70000 євро	400000 грн.
2. Витрати, пов'язані з придбанням, доставкою, налагодкою обладнання	8000 євро	40000 грн.
3. Термін служби обладнання	5 років	5 років
4. Річні експлуатаційні витрати	60000 грн.	55000 грн.
5. Курс валюти	6 грн./євро	

II.2. При укладанні ліцензійної угоди порівнюються дві форми ліцензійних платежів:

1) паушальний платіж у розмірі 150000 євро за надану ліцензію і 180000 євро за поставку супутнього обладнання;

2) роялті у вигляді щорічних відрахувань 6 % від ціни продукції, виготовленої на основі ліцензії. Термін дії угоди – 5 років. Ціна одиниці продукції на ринку ліцензіата – 4 дол. США (курс валюти – 1,2 дол. США / євро); річний обсяг реалізації – 200000 шт. Ціна одиниці продукції по експортних поставках ліцензіата – 3,2 євро; річний обсяг реалізації – 90000 шт. Супутнє обладнання на суму 180000 євро поставляється на умовах кредиту, що погашатиметься в таких пропорціях: 1-ий рік – 25 %, 2-ий рік – 25 %, 3-ій рік – 50 %; плата за кредит – 5 % річних. Ставка дисконтування – 10 %.

Розрахуйте суму ефекту за кожним варіантом, якщо витрати ліцензіара становлять: 120000 євро на проведення НДДКР і 145000 євро на виготовлення та доставку супутнього обладнання. Яка форма ліцензійного платежу є більш привабливою для ліцензіара?

П.3. Фактичний балансовий прибуток СП у t-ому році склав 1000 тис. грн. Ставка податку на прибуток – 30 %. Відрахування у фонди СП – 20 %. Оцініть баланс (дисбаланс) інтересів учасників СП, якщо: прибуток розподіляється між засновниками згідно з пропорціями їх внесків до статутного фонду СП – 50:50; очікуваний чистий прибуток вітчизняного учасника – 300 тис. грн., іноземного учасника – 325 тис. грн.; прибуток вітчизняного учасника у (t-1)-ому році становив 280 тис. грн., іноземного учасника – 200 тис. грн.; ставка податку на репатріацію прибутку іноземного учасника – 15 %.

III. Проаналізуйте експортну діяльність підприємства у розрізі виконання контрактних зобов'язань та динаміки експорту за два роки.

Продукція	2004 рік		2005 рік	
	Кількість, шт.	Ціна, євро	Кількість, шт.	Ціна, євро
<i>Згідно з контрактами</i>				
Товар А	50000	10	52000	10
Товар Б	35000	20	36000	22
<i>Фактично</i>				
Товар А	48000	8	46500	8
Товар Б	33800	18	34920	20

Варіант № 10.

I. Теоретичне питання:

Порівняльний аналіз “жорстких” і “м’яких” організаційних форм інтеграції компаній.

II. Задачі.

II.1. Розглядаються два варіанти експорту продукції (див. таблицю). Розрахуйте розмір ефекту та оберіть більш прибутковий варіант.

Назва показника	Варіант 1	Варіант 2
Ціна одиниці продукції (з урахуванням сплаченого мита)	50 євро	65 дол. США
Виробнича собівартість одиниці продукції	200 грн.	200 грн.
Курс валюти	6 грн./євро	5 грн./дол. США
Обсяг реалізації	100000 шт.	80000 шт.
Витрати на транспортування	100000 грн.	200000 грн.
Ставка ввізного мита	22 %	20 %

II.2. Здійснюючи експортно-імпортні операції, підприємство експортує товар, витрати на виробництво якого становлять 10 млн. грн. За товар отримано валютну виручку в сумі 7,2 млн. дол. США. Розрахуйте коефіцієнт валютної ефективності експорту та поясніть його економічний зміст.

II.3. Планується закупити імпортне обладнання, яке не має вітчизняних аналогів, для виробництва продукції, річний обсяг реалізації якої має дорівнювати 500000 грн. Річні витрати виробництва при використанні обладнання становлять 400000 грн., строк служби імпортного обладнання – 10 років. Норма дисконту (порогове значення рентабельності) – 0,12. Частка вартості імпортного обладнання у загальній вартості основних фондів – 75 %. Коефіцієнт валютної ефективності експорту на підприємстві-імпортері – 0,15 євро / грн. Обчисліть максимально допустиму ціну (в євро) імпортного обладнання. Як зміниться значення

максимально допустимої ціни, якщо його купуватимуть в кредит (коефіцієнт кредитного впливу дорівнює 0,985)?

III. Проаналізуйте експортну діяльність підприємства у розрізі виконання контрактних зобов'язань та динаміки експорту за два роки.

Продукція	2004 рік		2005 рік	
	Кількість, шт.	Ціна, євро	Кількість, шт.	Ціна, євро
<i>Згідно з контрактами</i>				
Товар А	3000	65	3200	66
Товар Б	850	80	850	85
<i>Фактично</i>				
Товар А	2713	63	3150	64
Товар Б	780	82	810	83

КОРОТКИЙ ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

1. **Абсолютна перевага** – нижчі витрати виробництва товару однієї нації порівняно з витратами виробництва того ж товару іншої нації (теорія абсолютних переваг А. Сміта).

2. **Авансовий платіж** – умова розрахунків, згідно з якою передбачається виплата покупцем обумовлених у контракті сум до передачі товаророзпорядчих документів і самого товару у розпорядження покупця.

3. **Авансові закупівлі** – різновид операцій *зустрічної торгівлі*, коли сторона, зацікавлена у продажу своїх товарів іноземному партнерові, спочатку закуповує у нього певні товари, після чого поставляє на цю ж суму свої товари.

4. **Автаркія** – стан країни, яка не підтримує економічних зв'язків з іншими державами.

5. **Агент-представник** – посередник, який тільки представляє на зовнішньому ринку інтереси принципала щодо узгодженої номенклатури товарів.

6. **Агресивна експортна поведінка** – стратегія завоювання зовнішнього ринку, при якій домінуючими мотивами *експорту* виступають: прагнення збільшити обсяги виробництва і прибутку за рахунок можливостей зарубіжного ринку, податкових пільг, наявності унікального продукту, конкурентоспроможної технології, маркетингових переваг і т. ін.

7. **Акредитив** – одностороннє, умовне грошове зобов'язання банку, видане ним за дорученням клієнта-наказодавця акредитиву (імпортера) на користь його контрагента за контрактом – бенефіціара (експортера).

8. **Акцепт** – згода адресата, дана у встановлений строк, укласти договір на умовах, запропонованих в *оферті*.

9. **Альтернативна ціна** – робочий час, потрібний для виробництва одиниці одного товару, виражений через робочий час, необхідний для виробництва одиниці іншого товару (теорія відносних переваг Рікардо – Торренса).

10. **Альтернативні витрати** – просте порівняння цін одиниць двох товарів на внутрішньому ринку, виражених через кількість робочого часу, витраченого на їх виробництво (теорія відносних переваг Рікардо – Торренса).

11. **Антидемпінг** – засіб протидії тим підприємницьким структурам, які проводять агресивну знижувальну цінову політику з метою завоювання ринку,

витіснення з нього конкурентів, а також тим закордонним продавцям (разом з відповідними державними структурами), які використовують *субсидії* та інші форми державної допомоги, що ставлять їх у більш вигідне становище порівняно з іншими виробниками (передусім виробниками країни-імпортера).

12. **Асиметричні “валютні кошики”** – набір валют для застосування *багато(мульти)валютного застереження*, в якому усі валюти мають різні частки.

13. **Асиметрія синергізму** – порушення принципу *симетрії синергізму*, що проявляється у встановленні диспропорцій в розподілі зусиль між різними операціями, ринками, проектами.

14. **Асоційована компанія** – підприємство у приймаючій країні, в якому головна компанія володіє не менш ніж 10, але не більше 50% акцій; головна компанія не контролює, а лише бере участь у контролі над цим підприємством.

15. **Атрактор** – реальні структури у відкритих *нелінійних* середовищах, на які виходять процеси еволюції в цих середовищах внаслідок затухання в них перехідних процесів.

16. **Багато(мульти)валютне застереження** – застереження, відповідно до якого сума платежу залежить від зміни курсового співвідношення між *валютою платежу* та “кошиком валют”, який визначається угодою сторін.

17. **Багатонаціональна конкуренція** – конкуренція, яка обмежується національним ринком і не залежить від того, що відбувається за його межами.

18. **Багатонаціональна стратегія** – полягає у пристосуванні стратегічного підходу до умов кожної країни, де діє фірма (це стосується НДДКР, маркетингу, фінансів, управління персоналом і т. д.).

19. **Базис ціни** – визначається залежно від того, чи включаються витрати по доставці до ціни товару.

20. **Базисні умови поставок (ІНКОТЕРМС)** – сукупність основних обов’язків контрагентів щодо транспортування і страхування товарів на шляху їх руху від експортера до імпортера.

21. **“Баланс інтересів”** – економічно доцільне співробітництво, тобто такий характер взаємодії партнерів, при якому базисний економічний результат діяльності кожного з них у рамках *спільного підприємства* вищий, ніж при відособленому функціонуванні.

22. **Банківський переказ** – розрахункова банківська операція, яка полягає у пересиланні платіжного доручення одного банку іншому.

23. **Бартер** – різновид операцій *зустрічної торгівлі*, що передбачає обмін певної кількості товарів одного або різних видів на еквівалентну за вартістю кількість іншого товару або товарів.

24. **Безпатентна ліцензія** – ліцензія на використання науково-технічної або іншої інтелектуальної продукції, що не має правового захисту.

25. **Білатеральний характер міжнародного маркетингу** – принцип, за яким підприємство, що освоїло ринок своєї країни, виходить на ринок іншої держави.

26. **Біфуркація** – процес якісного переходу системи від стану рівноваги до *хаосу* або до *порядку*, більш високого ступеня організації і розвитку через послідовні зміни.

27. **Брокер** – посередник, який діє зі збуту і придбання товарів, але сам стороною договору не виступає.

28. **Валюта платежу** – валюта, в якій здійснюється оплата товару у зовнішньоекономічній угоді.

29. **Валюта ціни** – валюта, в якій фіксується ціна у зовнішньоекономічній угоді.

30. **Валютна операція “своп”** – купівля іноземної валюти на умовах “спот” в обмін на вітчизняну валюту з подальшим викупом.

31. **Валютне застереження** – спосіб зменшення валютних ризиків за рахунок здійснення перерахунку сум платежу у разі зміни курсу *валюти платежу*.

32. **Валютне обмеження** – адміністративна заборона, лімітування і регламентація операцій резидентів і нерезидентів з валютою й іншими валютними цінностями.

33. **Валютний опціон** – угода між покупцем опціону і продавцем валют, що надає право покупцю опціону купувати або продавати валюту за визначеним курсом протягом обумовленого часу за винагороду, що сплачується продавцеві.

34. **Валютний ризик** – ймовірність збитків учасників *зовнішньоекономічної діяльності* внаслідок несприятливої зміни обмінних курсів.

35. **Валютний ф'ючерс** – термінова біржова угода, що є угодою купівлі-продажу певної валюти за курсом, зафіксованим на момент укладання угоди, з виконанням через визначений термін.

36. **Вантажна митна декларація** – документ, що містить відомості про товари, транспортні засоби та інші предмети та цілі їх переміщення через *митний кордон*, а також інформацію, необхідну для здійснення *митного контролю*, митного оформлення, митної статистики, нарахування митних платежів.

37. **Вексель** – цінний папір, що містить безумовне абстрактне грошове зобов'язання.

38. **Вендшорліз** – вид *міжнародного лізингу*, за яким зарубіжна філія збуту лізингової компанії купує обладнання у власної фірми (материнської компанії) і надає його в оренду зарубіжному споживачеві.

39. **Виключна (виняткова) ліцензія** – надання *ліцензіату* виключних прав на використання об'єкта ліцензії у межах, обумовлених в угоді.

40. **Викуп застарілої продукції** – різновид операцій *зустрічної торгівлі*, коли імпортер ставить експортереві нової машинотехнічної продукції обов'язковою умовою викупити в нього застарілу техніку.

41. **Вимоги до зовнішньоекономічного діловодства – нетарифний метод регулювання зовнішньоекономічної діяльності**, що стосується товаро-супроводжувальних, транспортних та інших документів, у яких зазначаються походження товару, цінові показники, технічні та якісні характеристики, кількість товару при перетинанні *митного кордону*.

42. **Вимоги про вміст місцевих компонентів – нетарифний метод регулювання зовнішньоекономічної діяльності**, що означає законодавчо встановлену частку кінцевого продукту, яка повинна бути виготовлена національними виробниками для продажу на внутрішньому ринку.

43. **Виробничий франчайзинг** – передбачає право *франчайзі* здійснювати виробництво і збут під *торговою маркою франчайзера* з використанням сировини, матеріалів або технологій, поставлених останнім.

44. **Відділ зовнішньоекономічних зв'язків** – підрозділ підприємства, який створюється в його внутрішньовиробничій структурі з метою ефективного управління *зовнішньоекономічною діяльністю*.

45. **Відкритий рахунок** – форма розрахунків, що здійснюється за такою схемою: експортер поставляє покупцеві товар разом із товаророзпорядчими документами і записує у своїх бухгалтерських документах у дебет відкритого покупцеві рахунку суму покупки; імпортер записує суму відвантаження в кредит рахунку постачальника; протягом обумовленого у контракті терміну імпортер повинен оплатити вартість товару шляхом *банківського переказу, чека чи векселя* строком платежу за пред'явленням; після оплати сторони роблять у своїх документах зворотні записи.

46. **Відкритість** – характеристика системи, що постійно взаємодіє з зовнішнім середовищем шляхом обміну речовиною, енергією, інформацією.

47. **Вільна економічна зона** – частина національної території країни, на якій встановлюється спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування законодавства країни, що орієнтований на посилення *зовнішньоекономічних зв'язків* шляхом активного стимулювання процесу залучення іноземного капіталу.

48. **Вільна торгівля** – політика держави, що характеризується мінімальним державним втручанням у зовнішню торгівлю, тобто торгівля розвивається на основі дії вільних ринкових сил, попиту і пропозиції.

49. **Встановлення мінімальних імпорتنих цін – нетарифний метод регулювання зовнішньоекономічної діяльності**, коли країна-експортер при укладанні контрактів з імпортерами змушена керуватися встановленими країною імпортера цінами.

50. **Геоцентризм** – стратегічний профіль міжнародної компанії, яка трактує світ як єдиний ринок.

51. **Глобалізація** – категорія, яка відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів і набуває форми постійно та неухильно зростаючої міжнародної взаємодії національних економік.

52. **Глобальна конкуренція** – має місце, коли ціни і конкурентні умови національних ринків тісно пов'язані між собою.

53. **Глобальна культура** – культура, позбавлена національної належності; базується виключно на загальноцивілізаційних цінностях.

54. **Глобальна стратегія** – стратегія, за якою конкурентні переваги фірми, завойовані на національному ринку, доповнюються перевагами, що з'являються в інших країнах (це стосується НДДКР, маркетингу, фінансів, управління персоналом і т. д.).

55. **Глобальний підхід до організації міжнародної маркетингової діяльності (стандартизація)** – маркетинг спільних потреб різних ринків.

56. **Глобальний синергізм** – розвиток міжнародного бізнесу за рахунок використання концепції, наукових розробок і ресурсів з усього світу.

57. **Декларування** – процедура, що здійснюється шляхом заявлення у встановленій формі точних даних про ціль переміщення товарів та інших предметів через *митний кордон* і відомостей безпосередньо про ці товари і предмети, а також інших відомостей, необхідних для *митного контролю*.

58. **Демпінг** – вивезення товарів за цінами, нижчими, ніж на внутрішньому та світовому ринках, за рахунок державних *субсидій* експортерам або за рахунок зацікавлених фірм.

59. **Демпінгова маржа** – відсоток, який становить різниця між нормальною вартістю та експортною ціною у задекларованій вартості імпортного товару.

60. **Державні закупівлі – нетарифний метод регулювання зовнішньоекономічної діяльності**, згідно з яким від державних органів і підприємств вимагається купувати певні товари лише у національних фірм.

61. **Дисипативність** – характеристика системи, що передбачає можливість спонтанного виникнення нових типів *структур*, переходу від *хаосу* до *порядку*, появи “параметрів порядку”.

62. **Дистриб’ютор** – посередник, який займається продажем товарів від свого імені і за свій рахунок.

63. **Диференційований підхід до організації міжнародної маркетингової діяльності (адаптація)** – маркетинг специфічних потреб різних ринків.

64. **Діловий франчайзинг (бізнес-формат)** – означає, що *франчайзі* створює і розвиває бізнес за моделлю і за участю *франчайзера* з використанням його технологій, ноу-хау, *товарного знаку* і підприємницького досвіду.

65. **Довірительний керуючий (номінальний власник) офшорної компанії** – підставна особа, що вводиться до складу власників та обіймає посаду директора, але за умовами установчого договору та статуту позбавлена практично усіх прав.

66. **Договір безповоротної консигнації** – угода між *консигнантом* і *консигнатором*, особливість якої полягає в тому, що коли частина товарів, обумовлених договором, не буде реалізована *консигнатором*, то останній зобов’язується купити їх у *консигнанта*.

67. **Договір “делькредере”** – різновид *договору комісії*, особливість якого полягає в тому, що *комісіонер* бере на себе відповідальність за платоспроможність покупців.

68. **Договір комісії** – угода, згідно з якою *комітент* доручає *комісіонерові* здійснити операцію купівлі-продажу з третім контрагентом.

69. **Договір консигнації** – різновид *договору комісії*, в якому *консигнант* поставляє товари на склад *консигнатора* для їх подальшої реалізації.

70. **Договір поворотної консигнації** – угода між *консигнантом* і *консигнатором*, особливість якої полягає в тому, що всі не реалізовані протягом обумовленого терміну товари підлягають поверненню *консигнантові*.

71. **Договір про агентство з правом першої руки** – угода, за якою принципал зобов’язаний спочатку запропонувати товар агентові і лише після його відмови

продавати товар на цьому ринку самостійно або через інших посередників.

72. **Договір про монопольне (ексклюзивне) агентство** – угода, згідно з якою тільки монопольний агент може продавати товари принципала певної номенклатури на обумовленій території протягом встановленого часу і отримувати за це винагороду, а сам принципал позбавляється права і можливості виходити на цей ринок з товарами обумовленої в угоді номенклатури.

73. **Договір про просте агентство** – угода, яка не обмежує прав принципала щодо самостійного збуту аналогічних товарів на тих самих ринках, де діє простий агент.

74. **Договір частково поворотної консигнації** – угода між *консигнантом* і *консигнатором*, особливість якої полягає в тому, що *консигнатор* зобов'язується реалізувати товари на певну частину суми, а товари на решту суми, якщо їх не вдасться реалізувати, повернути *консигнантові*.

75. **Договір цесії** – угода про перевідступлення права власності на кінцеву продукцію (використовується в ході співробітництва на компенсаційній основі в межах операцій *зустрічної торгівлі*).

76. **Дозвільне застереження** – положення *міждержавних угод*, згідно з яким держава здобуває право скасувати надану преференцію і навіть ввести додаткові обмеження на ввезення, якщо обсяг *імпорту* збільшуватиметься так істотно, що може завдати збитків національному виробництву.

77. **Дочірня компанія** – підприємство у приймаючій країні, в якому головна компанія має право вирішального голосу через володіння більш ніж половиною акцій і призначає керівників цього підприємства.

78. **Експатріанти** – працівники, відряджені на тривалий період за кордон для роботи в іноземних філіях міжнародної корпорації.

79. **Експлуатаційна компенсація** – різновид договору про співробітництво на компенсаційній основі (операції *зустрічної торгівлі*), згідно з яким структура, котра здійснювала введення промислового об'єкта, сама експлуатує його, отримуючи відповідну компенсацію, після чого об'єкт передається замовникові.

80. **Експорт** – продаж продукції (робіт, послуг) іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення продукції за межі *митних кордонів* держави з метою отримання доходів від виробничої або інших форм господарської діяльності.

81. **Експортне кредитування** – фінансовий метод *нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності*, який передбачає фінансове стимулювання державного розвитку *експорту* національними виробниками.

82. **Експортне фінансування** – залучення, забезпечення та використання фінансових коштів з метою здійснення *експорту*.

83. **Експортний лізинг** – угода, за якою лізингова компанія купує обладнання вітчизняної фірми, а потім надає його лізингоодержувачу за кордон.

84. **Експортний товар** – товар, вивезений для реалізації за межі *митного кордону* країни, незалежно від валюти, якою проводиться розрахунок.

85. **Ембарго** – метод *нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності*, що означає заборону *імпорту* та/або *експорту*.

86. **Емерджентність** – стрибкоподібний процес виникнення нової вищої якості, значною мірою не залежної від кількісних змін.

87. **Ескалація мита** – метод побудови *митного тарифу*, за якого сировина ввозиться практично без сплати *мита* або за дуже низькими ставками, напів-фабрикати – за невеликими ставками, а ввезення готових виробів обкладається високим *митом*, що зростає зі збільшенням рівня обробки.

88. **Етноцентризм** – стратегічний профіль, згідно з яким міжнародний розвиток розглядається як вторинний щодо “внутрішньої експансії”; підприємство схильне до централізації основних маркетингових рішень і має тенденцію відтворювати на зовнішніх ринках політику та процедури, що використовуються спочатку на внутрішньому ринку.

89. **Загальна аварія** – загальна небезпека, яка загрожує судну, вантажу і фрахту одночасно; збиток і витрати від загальної аварії розподіляються між власниками вантажів, судна і фрахту пропорційно їхній вартості.

90. **Закон міжнародної вартості** – положення, згідно з яким ціна обміну встановлюється за законом попиту і пропозиції на такому рівні, що сукупність *експорту* кожної країни дозволяє сплачувати сукупність її *імпорту* (теорія міжнародної вартості Дж. Ст. Мілля).

91. **Закордонний зміст економічної діяльності** – питома вага продажів товарів і послуг, капіталів, виробництва, зайнятості компанії за кордоном.

92. **Запит** – звернення імпортера до експортера з проханням надіслати *оферту*.

93. **Зарубіжне відділення** – підрозділ, який не є самостійним відносно головної компанії і може функціонувати, тільки будучи 100%-ною власністю головної компанії.

94. **Зарубіжний філіал** – підрозділ, який залишається індивідуальною компанією навіть у тому випадку, коли головна фірма володіє усіма акціями з правом голосу.

95. **Зв'язки** – те, що з'єднує в єдину системну цілісність окремі об'єкти, явища, властивості, ознаки тощо.

96. **Зовнішньоекономічна діяльність** – сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок та участю в **зовнішньоекономічних операціях**.

97. **Зовнішньоекономічна операція** – комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання і виконання торгової, науково-виробничої, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру.

98. **Зовнішньоекономічний комплекс країни** – сукупність галузей, підгалузей, об'єднань, підприємств і організацій, які здійснюють **зовнішньоекономічну діяльність**.

99. **Зовнішньоекономічний контракт** – матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів **зовнішньоекономічної діяльності** та їхніх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав і зобов'язань.

100. **Зовнішньоекономічний потенціал підприємства** – максимальна спроможність бізнес-одиниці за наявного рівня розвитку техніко-технологічної бази виробляти товари (надавати послуги, виконувати роботи), конкурентоспроможні на зарубіжних ринках.

101. **Зовнішньоекономічні зв'язки** – сукупність форм, засобів і методів зовнішньоекономічних відносин між країнами.

102. **Зовнішньоторгова фірма** – автономний підрозділ, який створюється на зарубіжних ринках з метою кращого врахування поточної ситуації в процесі прийняття управлінських рішень.

103. **Зустрічна торгівля** – зовнішньоторгові операції, при виконанні яких в документах фіксуються тверді зобов'язання експортерів та імпортерів здійснити повний або частково збалансований обмін товарами.

104. **Зустрічні закупівлі** – різновид операцій **зустрічної торгівлі**, що здійснюються в рахунок зобов'язань, прийнятих експортерами в контрактах на продаж основних товарів.

105. **Імпорт** – купівля вітчизняними суб'єктами **зовнішньоекономічної діяльності** в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів із ввезенням їх на територію країни.

106. **Імпортний лізинг** – угода, за якою відбувається купівля обладнання в іноземної фірми і надання його вітчизняному лізингоодержувачу.

107. **Інвестиційний синергізм** – проявляється внаслідок спільного використання виробничих потужностей, спільних запасів сировини, перенесення досліджень і розробок з одного продукту на інший, спільної технологічної бази, спільної обробки виробів, використання одного й того ж обладнання.

108. **Інкасо** – банківська розрахункова операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на основі розрахункових документів належні клієнтові кошти від платника (імпортера) за відвантажені на адресу імпортера товари і зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера.

109. **Інтегральний ефект від діяльності спільного підприємства** – показник, який підтверджує економічну доцільність створення *спільного підприємства* і визначається як різниця між сумарними продисконтованими результатами діяльності підприємства за весь період його функціонування та внесками засновників до статутного фонду (обов'язково враховується ліквідаційна вартість СП на кінець розрахункового періоду, що має бути повернена засновникам).

110. **Інтегральний коефіцієнт валютної ефективності експортно-імпоротної операції** – показник, який підтверджує економічну доцільність експортно-імпоротної операції і визначається як добуток *коефіцієнта валютної ефективності експорту* та *коефіцієнта валютної ефективності імпорту*.

111. **Інтеграція** – сучасна найбільш розвинута форма *інтернаціоналізації* господарського життя, що означає поступове зближення та об'єднання економічних суб'єктів у процесі їхньої взаємодії (взаємовпливу, взаємопроникнення, взаємозбагачення).

112. **Інтернаціоналізація** – процес розширення господарської діяльності за межі окремих національних економік у вигляді багатосторонніх коопераційних контактів з метою збільшення продуктивності та підвищення ефективності виробництва.

113. **Інтернаціональний синергізм** – ефект взаємодоповнення і взаємопосилення, досягнутий завдяки поєднанню зусиль партнерів з різних держав.

114. **Квотування (контингентування)** – метод *нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності*, що означає обмеження державною владою ввезення товарів певною кількістю чи сумою на встановлений період часу.

115. **Ковзаюча ціна** – застосовується у контрактах з тривалими строками поставок, протягом яких економічні умови поставок можуть суттєво змінитися.

116. **Когерентність** – узгодження темпів життя структур через дифузійні, *дисипативні* процеси, що є макроскопічним проявом *хаосу*.

117. **Коефіцієнт валютної ефективності експорту** – показник, який підтверджує економічну доцільність операції *експорту* і визначається як відношення валютної виручки від експорту продукції до гривневого еквівалента витрат, пов'язаних з виробництвом і збутом означеної продукції.

118. **Коефіцієнт валютної ефективності імпорту** – показник, який підтверджує економічну доцільність операції *імпорту* і визначається як відношення гривневої виручки від перепродажу імпортованих товарів на внутрішньому ринку до суми валютних витрат, пов'язаних із придбанням означеного товару за кордоном.

119. **Коефіцієнт кредитного впливу** – показник, що розраховується як відношення результату експортної операції з наданням комерційного кредиту (*платіж у кредит*) до результату аналогічної угоди без надання комерційного кредиту (у випадку *платежу готівкою*).

120. **Комерційна компенсація** – різновид операцій *зустрічної торгівлі*, що передбачає взаємну поставку товарів за однакової вартості; при цьому кожен партнер одночасно виступає як продавець і покупець та виставляє рахунок за свої поставки у грошовій формі.

121. **Комерційний рахунок** – основний розрахунковий документ, який містить вимогу продавця до покупця про сплату зазначеної суми платежу за поставлений товар.

122. **Комісіонер** – посередник на зовнішньому ринку, що виступає від свого імені, але за рахунок *комітента*.

123. **Комітент** – сторона *договору комісії*, що доручає *комісіонерові* здійснити операцію купівлі-продажу.

124. **Компанія, звільнена від податків**, – це *нерезидентська компанія*, для якої введено пільгове оподаткування (або повністю звільнена від сплати податків, або сплачує невелику процентну ставку податку на прибуток) і яка повинна щорічно проводити аудиторську перевірку.

125. **Компанія міжнародного бізнесу** – це, по суті, *офшорна компанія*, яка є *нерезидентською*, повністю звільнена від податків, але повинна щорічно сплачувати фіксоване мито.

126. **Комплектне обладнання** – набір машин і механізмів для певного технологічного процесу.

127. **Конверсійний франчайзинг** – спосіб розширення франчайзингової мережі, коли діюче самостійне підприємство приєднується до системи франчайзингових підприємств, які працюють під контролем одного *франчайзера*.

128. **Коносамент** – свідоцтво про укладання контракту на перевезення між судноплавною компанією і замовником; визначає право власності на товар і є товаророзпорядницьким документом.

129. **Консалтинг (управлінське консультування)** – професійна діяльність, яка полягає у наданні незалежних і об'єктивних порад та технічної допомоги кваліфікованими спеціалістами фірмам, організаціям, окремим підприємцям з метою сприяння останнім у визначенні та дослідженні управлінських проблем, пошуку варіантів їх оптимального розв'язання, методології впровадження рекомендацій.

130. **Консигнант** – сторона *договору консигнації*, що доручає *консигнатору* здійснювати продаж продукції.

131. **Консигнатор** – посередник на зовнішньому ринку, який здійснює продаж товару з консигнаційного складу від свого імені, але за рахунок *консигнанта*.

132. **Корпоративний франчайзинг** – угода, за якою *франчайзі* оперує не окремим підприємством, а мережею підприємств із залученням найманих менеджерів.

133. **Країна походження товару** – країна, де товар був виготовлений або істотно перероблений; товар вважається істотно переробленим, якщо після такої переробки він переходить з однієї товарної позиції *митного тарифу* до іншої.

134. **Критерій резидентності** – означає, що компанія є резидентом, якщо володіння нею, управління і контроль здійснюються на даній території; резидентські компанії даної країни підлягають у ній оподаткуванню відносно усіх своїх доходів, одержуваних як на території цієї країни, так і за її межами.

135. **Критерій територіальності** – означає, що оподаткуванню в даній країні підлягають доходи, одержані тільки на її території.

136. **Критичність імпорту** – питома вага імпортованих товарів, без яких не в змозі функціонувати економіка й виготовлення яких не в змозі забезпечити національне виробництво, у загальному обсязі *імпорту*.

137. **Крос-ліцензія** – взаємне надання (обмін) прав на використання об'єктів інтелектуальної власності.

138. **Лізинговий платіж** – плата, яку лізингоодержувач періодично перераховує лізингодавцеві за користування наданим майном.

139. **Лінійне судноплавство** – форма транспортних послуг, яка забезпечує регулярні перевезення між встановленими портами генеральних вантажів за задалегідь оголошеним розкладом.

140. **Ліцензіар** – власник винаходу (патенту на нього), ноу-хау, *товарного знаку*, який продає іншій особі ліцензію, що надає право використовувати їх на комерційній або іншій основі у встановлених договором межах.

141. **Ліцензіат** – особа, яка придбала у власника патентів на винаходи, ноу-хау за визначену сторонами плату право користуватися ними у межах, зафіксованих у *ліцензійній угоді*.

142. **Ліцензійна угода** – угода про надання за певну винагороду прав на комерційне і виробниче використання винаходів, технічних та інших знань (ноу-хау), *товарних знаків*.

143. **Ліцензійний платіж** – плата власнику інтелектуальних об'єктів за право використання цих об'єктів у комерційних цілях.

144. **Ліцензування** – метод *нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності*, при якому ввезення (вивезення) товарів може здійснюватися тільки за спеціальним дозволом – ліцензією.

145. **Маркетинговий аудит** – періодичне, всебічне, систематизоване, незалежне дослідження компанією маркетингового середовища, цілей, стратегій і поточної маркетингової діяльності з метою виявлення проблем та прихованого потенціалу, а також розробки плану з поліпшення самого маркетингу.

146. **Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності** – дослідження і проектування *міжнародного бізнес-середовища*, забезпечення злагодженої взаємодії усіх підрозділів і посадових осіб організації в інтересах продуктивного досягнення обраних зовнішньоекономічних цілей.

147. **Меркантилізм** – перша систематизована теорія міжнародної торгівлі, згідно з якою багатство країни вимірюється кількістю золота та срібла, якою вона володіє, і це зумовлює потребу нарощування *експорту* та обмеження *імпорту*.

148. **Митна вартість** – вартість товарів, яка заявляється під час перетинання *митного кордону*.

149. **Митна територія** – територія, на яку поширюється юрисдикція митних органів у сфері регулювання митної справи.

150. **Митний контроль** – процедура, яка здійснюється посадовими особами митниці шляхом перевірки документів, необхідних для такого контролю, митного огляду, обліку предметів, що перетинають *митний кордон*.

151. **Митний кордон** – кордон *митної території*, на якій держава має виключну юрисдикцію відносно митної справи.

152. **Митний союз** – угода двох чи кількох країн про відміну *митних кордонів* між ними та введення спільного *митного тарифу* по відношенню до третіх країн.

153. **Митний тариф** – систематизований перелік товарів, що підлягають обкладанню *митом* при ввезенні їх на *митну територію* країни або при вивезенні з неї.

154. **Мито** – непрямий податок, який стягується з товарів, що ввозяться на *митну територію* країни або вивозяться з неї.

155. **Міждержавна торгова угода** – документ, що регулює окремі сторони економічних відносин між країнами-учасниками, зокрема, обсяг і товарну номенклатуру взаємної торгівлі, порядок взаємного надання контингентів та їх розмір, умови та способи розрахунків за торговими операціями тощо.

156. **Міждержавний торговий договір** – документ, що встановлює правовий режим, який сторони надають одна одній щодо митного обкладання, торгового мореплавання, транспорту, транзиту, діяльності фізичних і юридичних осіб сторін, що домовляються, і т. ін.

157. **Міжнародна договірна спеціалізація** – різновид промислового співробітництва, що передбачає розмежування виконання окремих частин і етапів виробничих програм, здійснення перерозподілу капітальних вкладень між партнерами з різних країн.

158. **Міжнародна інформація** – інформація, яка вироблена в межах окремої країни, але поширюється в інших країнах і слугує основою для орієнтації в ході розв'язування питань та проблем світового співтовариства і окремих його членів.

159. **Міжнародна маркетингова стратегія** – сукупність принципів і базових рішень, пріоритетних цілей і напрямків діяльності, що визначають характер тактичних маркетингових рішень та дій фірми на зарубіжних ринках.

160. **Міжнародна портфельна стратегія** – стратегія зниження ризику ділових операцій за рахунок розподілу доступних ресурсів: а) між альтернативними галузями і напрямками бізнесу; б) в різних країнах і географічних регіонах.

161. **Міжнародне бізнес-середовище** – система чинників макро- та мікросередовища, що сприяє або протидіє розвитку *зовнішньоекономічної діяльності* фірми.

162. **Міжнародне маркетингове дослідження** – тимчасовий (дискретний) процес збору, обробки, аналізу інформації за визначеним колом питань стосовно стану і розвитку зарубіжних ринків, з'ясування яких необхідне для розв'язання

конкретної проблеми, обґрунтування прийняття рішення з міжнародного маркетингу.

163. Міжнародне підрядне кооперування – різновид промислового співробітництва, коли одна із сторін (замовник) доручає іншій (виконавцю) виконання певної роботи відповідно до обумовлених вимог (обсяг, термін, ціна тощо).

164. Міжнародне спільне виробництво – різновид промислового співробітництва, при якому партнери тісно взаємодіють на усіх етапах життєвого циклу продукту, починаючи з НДДКР і до збуту та сервісного обслуговування виготовленої продукції.

165. Міжнародне технологічне сприяння – некомерційна форма *міжнародного трансферу технологій*, що здійснюється через надання технологічних грантів або співфінансування масштабних проектів.

166. Міжнародний життєвий цикл продукту – сукупність послідовних фаз створення нового продукту і виведення його на внутрішні і зарубіжні ринки в поєднанні зі створенням відділень різного спрямування.

167. Міжнародний інжиніринг – комплекс послуг комерційного характеру з підготовки процесу виробництва і реалізації продукції, з обслуговування будівництва та експлуатації промислових, інфраструктурних, сільськогосподарських та інших об'єктів.

168. Міжнародний конгломерат – організаційна форма інтеграції компаній, яка об'єднує під єдиним фінансовим контролем цілу мережу різнорідних компаній, що виникає в результаті злиття незалежно від їх горизонтальної і вертикальної інтеграції, без жодної виробничої спільності.

169. Міжнародний консорціум – тимчасовий союз відособлених фірм різних країн з метою реалізації масштабних цільових проектів у різних сферах.

170. Міжнародний концерн – форма об'єднання самостійних компаній різних країн, пов'язаних системою участі у капіталі, фінансових зв'язків, угод про спільність інтересів, *ліцензійних угод*, тісного виробничого співробітництва.

171. Міжнародний кредит – рух позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості, сплати відсотків.

172. Міжнародний (зовнішній) лізинг – лізингова угода, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або в разі, якщо майно чи платежі перетинають державні кордони.

173. **Міжнародний стратегічний альянс** – міжорганізаційна угода про співробітництво, що передбачає спільне використання ресурсів та/або структур управління двох або більше самостійних організацій різних країн для спільного виконання завдань, пов'язаних з корпоративною місією кожної з них.

174. **Міжнародний транспортний коридор** – наявність автомобільного, залізничного, водного та змішаних видів транспорту, які здійснюють свою діяльність у безпосередній близькості один від одного або на відстані, але орієнтованих в одному загальному напрямі.

175. **Міжнародний трансфер (передача) технологій** – рух науково-технічних досягнень на комерційній або некомерційній основі через національні кордони з метою кращої переробки ресурсів, підвищення ефективності виробництва та максимізації прибутку.

176. **Міжнародний трест** – об'єднання, яке відзначається міжнародним "розсіюванням" акціонерного капіталу і багатонаціональним складом ядра тресту.

177. **Міжнародний туризм** – реалізація комплексу туристичних послуг на території країни, в якій їх споживач є іноземним громадянином, причому отримання означених послуг є основним цільовим призначенням перебування споживача у цільовій країні, де він не здійснює оплачувану діяльність.

178. **Міжнародний франчайзинг** – тип організації міжнародного бізнесу, що передбачає створення мережі однорідних підприємств, які мають єдину *торгову марку (товарний знак)* та дотримуються однакових умов продажу товарів (надання послуг).

179. **Міжнародні інвестиції** – вкладення вільних у даний момент коштів учасників бізнесу однієї країни в майнові цінності, цінні папери іншої країни з метою отримання доходу в майбутньому.

180. **Міжнародні перевезення (сполучення)** – перевезення вантажів, пасажирів між кількома країнами, особливістю яких є обов'язкове перетинання кордону як мінімум двох суміжних країн.

181. **Міжнародні розрахунки** – здійснення платежів за грошовими вимогами та зобов'язаннями, які виникають у зв'язку з економічними, політичними та культурними відносинами між юридичними особами та громадянами різних країн.

182. **Міжнародні торги (тендери)** – форма *зовнішньоекономічної діяльності*, коли покупець (замовник) оголошує конкурс для продавців (постачальників) на товар з певними техніко-економічними характеристиками.

183. **Множинність цін** – ситуація, коли на ринку в межах однієї стадії обігу на той самий товар може діяти не одна, а низка різних за рівнем цін.

184. **Моніторинг міжнародного бізнес-середовища** – процес постійного збору, обробки та аналізу даних про *міжнародне бізнес-середовище* з метою пошуку можливостей для розвитку діяльності фірми і виявлення загроз для вчасного реагування на них, який здійснюється персоналом фірми, що оперує на світовому ринку.

185. **Мультилатеральний характер міжнародного маркетингу** – принцип, за яким компанія, що присутня на одному або багатьох ринках, шукає можливість потрапити на один або одразу декілька інших ринків.

186. **Національний режим** – різновид *торгово-політичного режиму*, згідно з яким передбачається надання державою іноземним юридичним та фізичним особам, товарам та послугам умов, аналогічних тим, якими користуються, відповідно, вітчизняні юридичні і фізичні особи, товари, послуги тощо.

187. **“Неконвертоване сальдо”** – різниця між сумами товарів, що поставляються на умовах *зустрічної торгівлі*, яка повинна зберігатися контрагентом-боржником на спеціальному рахунку в банку країни контрагента, який поставляє товар на більшу суму; ця різниця повинна бути витрачена боржником у країні контрагента.

188. **Нелінійність** – нестійкість та неврівноваженість системи, яка є залежною від процесів, що в ній протікають.

189. **Нерезидентська компанія** – фірма, власником якої є нерезидент.

190. **Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності** – комплекс заходів обмежувально-заборонного характеру, що перешкоджають проникненню іноземних товарів на внутрішній ринок країни.

191. **Облікова вартість** – вартість імпортного (експортного) товару, що складається з *фактурної вартості*, витрат по доставці товару, сплачених митних платежів.

192. **Операційний синергізм** – результат більш ефективного використання основних засобів і персоналу, розподілу накладних витрат, спільного навчання персоналу, здійснення масштабних закупівель.

193. **Оптимальний митний тариф** – рівень *мита*, який забезпечує максимізацію рівня національного економічного добробуту.

194. **Опубліковані ціни** – ціни, які повідомляються у спеціальних джерелах, що, як правило, відображають рівень *світових цін*.

195. **Опційна угода (угода про секретність)** – попередня угода між потенційними *ліцензіаром* та *ліцензіатом*, згідно з якою останній за певну плату одержує право, ознайомившись з ноу-хау та здійснивши необхідні випробування об'єкта або технології, вибрати для себе одне з двох рішень: купувати чи не купувати ліцензію.

196. **Організація** – відносно стійкий набір внутрішніх *структур* системи, що забезпечує погоджену поведінку системи за наявності зовнішніх умов.

197. **Оферта** – письмова заява продавця про бажання укласти договір купівлі-продажу.

198. **Офшорна зона** – вся або частина території держави, на якій встановлено особливий пільговий режим діяльності компаній з офшорним статусом та здійснення операцій з коштами і майном нерезидентів.

199. **Офшорна компанія** – компанія, що є по відношенню до країни реєстрації *нерезидентською* і повністю звільненою від податків.

200. **Офшорна операція** – фінансовий інструмент, який без порушень чинного законодавства використовується для планування і мінімізації оподаткування та для захисту комерційної таємниці.

201. **Офшорне підприємництво** – будь-яка підприємницька діяльність, яка здійснюється з використанням зареєстрованих в *офшорних зонах* компаній.

202. **Офшорний холдинг** – форма організації власності великих компаній з міжнародними активами; основною функцією є управління іноземними дочірніми підприємствами в ролі проміжної ланки між ними і остаточним власником.

203. **Парадокс В. Леонт'єва** – ситуація, коли трудонасичені країни експортують капіталомістку продукцію, тоді як капіталонасичені – трудомістку (суперечить *теорії Хекшера – Оліна*).

204. **Парадокс Метцлера** – положення, згідно з яким *митний тариф* може призвести до падіння, а не до збільшення внутрішньої ціни на імпортований товар у випадку значного падіння його відносної ціни на світовому ринку в результаті введення тарифу.

205. **Парадорес** – використання старовинних замків і палаців під туристичні готелі і для екскурсійних цілей, щоб зберегти національні архітектурні надбання країни.

206. **Парафування тексту контракту** – візування остаточного тексту контракту підписами уповноважених представників сторін.

207. **Пасивна експортна поведінка** – стратегія виходу на зовнішній ринок, при якій домінуючими мотивами *експорту* виступають: диверсифікація ризику, стагнація або зменшення внутрішнього ринку, надлишок ресурсів тощо.

208. **Патентна ліцензія** – ліцензія на використання науково-технічної або іншої інтелектуальної продукції, що має правовий захист (захищені патентами винаходи, корисні моделі, промислові зразки, *товарні знаки*).

209. **Паушальний платіж** – єдиначасний платіж *ліцензіарові* за ліцензію у зафіксованих розмірах без подальших зобов'язань *ліцензіата*.

210. **Платіж готівкою** – використовується як протиставлення *авансовому платежу* та *платежу в кредит*.

211. **Платіж у кредит** – передбачає, що покупець оплачує суму, обумовлену у контракті, через якийсь час після поставки товару.

212. **Платіжний баланс країни** – співвідношення надходжень і платежів валюти за експортовані та імпортовані товари і послуги.

213. **Повірений (торговий) агент** – посередник на зовнішньому ринку, який діє від імені і за рахунок принципала.

214. **Повна ліцензія** – ліцензія, відповідно до якої в повному обсязі передаються права на винахід на весь термін дії патенту.

215. **Поворотна ліцензія** – надання *ліцензіару* права використовувати удосконалення об'єкта ліцензії, здійснені *ліцензіатом*.

216. **Податкова гавань (податкове сховище, фіскальний оазис)** – невелика держава або територія, що проводить політику залучення іноземних кредитних капіталів шляхом надання податкових та інших пільг.

217. **Податкова конкуренція** – результат індивідуалізації податкових систем різних країн, що дає можливість проживати в країні з високими соціальними гарантіями, а вести бізнес та сплачувати податки в країні з низькими податками (*вільні економічні зони та центри “офшор”*).

218. **Податкове планування** – використання різних факторів (географічних, правових, економічних) з метою зниження податкових витрат.

219. **Подвійне оподаткування** – обкладання податком прибутку іноземного учасника у разі його переказу за кордон і обкладання цього ж прибутку у країні іноземного учасника.

220. **Показник “вартість імпорту”** – показник, що визначає суму, яку має сплатити імпортер в разі випуску товару у вільний обіг на внутрішньому споживчому ринку.

221. **Поліцентризм** – стратегічний профіль, який означає, що для кожного ринку розробляється своя стратегія і маркетингові рішення приймаються на децентралізованій основі.

222. **Порядок** – характеристика, що визначає організованість системи, яка досягається впливом на параметри порядку – основні ступені свободи системи, які відображають зміст неврівноваженої системи.

223. **Посередницька операція** – операція на зовнішньому ринку, що здійснюється за дорученням експортера або імпортера незалежними фірмами-посередниками на основі окремих доручень або спеціальних угод.

224. **Послуга** – дія певної споживчої вартості, що виражається в корисному ефекті, який задовольняє, як правило, в момент свого прояву ту чи іншу людську потребу.

225. **Предметний менеджмент** – підхід, який визначає ідею і технологію реалізації *зовнішньоекономічної операції*.

226. **Преференційний режим** – різновид *торгово-політичного режиму*, згідно з яким країнам, що розвиваються, надаються переваги щодо доступу їх товарів на ринки розвинутих країн.

227. **Прикордонна торгівля** – спеціальний правовий режим міжнародного товарообігу між підприємствами та організаціями, що розташовані в прикордонних районах сусідніх держав, які мають спільні морські та/або сухопутні кордони.

228. **Примусова ліцензія** – дозвіл компетентного органа зацікавленій особі використовувати запатентований винахід без згоди патентовласника в тому випадку, якщо протягом установленого законодавством терміну патентовласник не використовує винахід.

229. **Принцип валютної самоокупності** – положення, згідно з яким валютні витрати за певний період повинні покриватися валютними надходженнями за аналогічний період.

230. **Принцип “країни споживання”** – положення, згідно з яким всі товари, які споживаються в даній країні, незалежно від походження – вітчизняні чи імпортовані, – обкладаються однаковими податками.

231. **Припущення про малу країну** – припущення, згідно з яким економічні процеси в даній країні не впливають на виробничо-економічні та фінансові умови за кордоном.

232. **Продуктивність експорту** – відношення обсягу *експорту* до витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією *експортних товарів*.

233. **Продуктивність імпорту** – відношення обсягу *імпорту* до витрат, необхідних для його придбання.

234. **Проста ліцензія** – дозвіл *ліцензіату* використовувати об'єкт ліцензії, який не захищає його від конкурентів, оскільки *ліцензіар* зберігає за собою право видавати аналогічні ліцензії третім особам, а також право самому використовувати об'єкт ліцензії на тій самій території.

235. **Протекціонізм** – захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою *тарифного* і *нетарифного регулювання*.

236. **Регіоналізація** – процес поступального формування спільного ринкового та відтворювального простору географічно, історично та культурно споріднених країн, який супроводжується уніфікацією умов торговельно-економічної діяльності, зниженням та скасуванням взаємних обмежень з метою підвищення економічної ефективності та розв'язання глобально-конкурентних завдань.

237. **Регіоцентризм** – стратегічний профіль, згідно з яким світ трактується як сукупність ринків, що мають деякі спільні риси.

238. **Регулярний (функціональний) менеджмент** – підхід, в межах якого оцінюються внутрішні і зовнішні можливості реалізації *зовнішньоекономічної операції*.

239. **Регульовані “валютні кошики”** – набір валют для застосування *багато(мульти)валютного застереження*, в якому валюта змінюється залежно від ринкових факторів.

240. **Реекспорт** – продаж з вивезенням за кордон раніше ввезеного товару, який не піддавався переробці.

241. **Ресстр “зручний прапор”** – відкрита реєстрація морських суден з метою отримання додаткових прибутків від пільг в оподаткуванні, одержуваних судновласниками-нерезидентами в країнах цієї реєстрації.

242. **Режим найбільшого сприяння** – положення про те, що кожна з держав, які домовляються, зобов'язується надати іншій державі, що бере участь у переговорах, такі ж сприятливі права, переваги, привілеї і пільги, як і ті, що їх вона надає чи надаватиме у майбутньому будь-якій третій державі.

243. **Реімпорт** – придбання із ввезенням з-за кордону раніше вивезеного товару, який не піддавався переробці.

244. **Реінвойсинг** – процес руху товарів від постачальника до покупця, в якому *офшорна компанія* використовується лише для оформлення контрактів і рахунків.

245. **Реінжиніринг** – інженерно-консультаційні послуги з перебудови систем організації та управління виробничо-торговельним та інвестиційним процесами господарюючого суб'єкта з метою підвищення його конкурентоспроможності і фінансової стійкості.

246. **Репатріація прибутку** – переказ прибутку іноземного інвестора за кордон; з метою введення перешкод для репатріації і стимулювання реінвестицій в національну економіку у законодавстві багатьох країн передбачений спеціальний податок на репатріацію.

247. **Ризик зовнішньоекономічної діяльності** – невизначеність суб'єктів *зовнішньоекономічної діяльності* у розвитку, руху, наслідках окремих *зовнішньоекономічних операцій*, напрямків, сегментів та ніш на світовому ринку.

248. **Ринок експорту** – механізм взаємодії покупців і продавців *експортних товарів*, за допомогою якого визначають їх ціну й обсяги реалізації.

249. **Ринок імпорту** – механізм взаємодії покупців і продавців імпортованих товарів, за допомогою якого визначають їх ціну й обсяги реалізації.

250. **Розрахункові ціни** – розраховуються й обґрунтовуються для кожного конкретного замовлення з урахуванням технічних і комерційних умов цього замовлення.

251. **Ротаційна компанія** – компанія, зареєстрована в *офшорній зоні*, основна функція якої полягає в “перекиданні” грошових коштів або цінних паперів з країни в країну з метою мінімізації тієї частини прибутку, яка підлягає оподаткуванню.

252. **Роялті** – періодичні відрахування *ліцензіарові* у вигляді фіксованих ставок від доходу (суми продажів, відпускнуої ціни і т. ін.) *ліцензіата*, пов'язаного з комерційним використанням ліцензії на період дії угоди.

253. **Рухома ціна** – зафіксована при укладанні контракту ціна, яка може бути у подальшому переглянута, якщо ринкова ціна даного товару на час виконання контракту зміниться.

254. **Самоорганізація** – природничо-наукове вираження процесу саморуху матерії; головна ідея самоорганізації – принципова можливість спонтанного виникнення *порядку й організації* з безпорядку і *хаосу*, тобто без керуючого параметра ззовні.

255. **Саморозвиток** – єдиний цілісний процес, який є результатом кооперативної дії елементів системи.

256. **Світова ціна** – ціна великих *зовнішньоекономічних контрактів* на загальноприйнятих умовах платежу і постачання в умовах певної кон'юнктури світового товарного ринку з нормальним *торгово-політичним режимом*.

257. **Секретарська юридична фірма** – підприємство, яке реєструє *офшорну компанію* і в подальшому вносить за неї щорічний платіж за проведення реєстрації і звільнення від податків, а також надає інші *секретарські послуги*.

258. **Секретарські послуги** – комплекс адміністративних послуг, що охоплює надання юридичної адреси та організацію формальної реєстрації офісу, зберігання статутних документів, необхідних для пред'явлення місцевій владі, прийом і відправлення кореспонденції, формування і здавання податкових декларацій і щорічного звіту, а також послуги юриста, який у випадку необхідності представляє інтереси власників *офшорної компанії* у місцевих органах влади, інформує власників про поточні зміни у законодавстві, порядку звітності тощо.

259. **Симетрія синергізму** – принцип, згідно з яким кожна із стратегічних зон господарювання одночасно передає іншим певний ресурс та отримує у відповідь інший ресурс.

260. **Симетричні “валютні кошики”** – набір валют для застосування *багато(мульти)валютного застереження*, в якому усі валюти мають однакові частки.

261. **Синергетика** – вчення про взаємодію, завдання якого – пояснити, як через взаємодію різних елементів утворюються *структури*, наділені принципово новими, *емерджентними* властивостями, яких немає у жодній з окремо взятих складових або факторах зовнішнього середовища, в якому функціонує система.

262. **Синергізм диверсифікації** – синергічний ефект, який виникає у випадку диверсифікації виробництва шляхом проникнення у нові (споріднені) сфери діяльності.

263. **Синергізм менеджменту** – ефект, який виникає при входженні у нову галузь, якщо керівництво фірми з'ясовує, що виникаючі проблеми багато в чому подібні до тих, які поставали раніше.

264. **Синергізм продажів** – ефект, який має місце, коли для кількох товарів використовуються одні й ті ж самі канали розподілу, управління процесом реалізації відбувається з єдиного центру або використовуються одні складські приміщення.

265. **Синергізм співробітництва** – ефект, який виникає у разі об'єднання зусиль незалежних компаній.

266. **Синергічний резерв** – кількісне та якісне вираження накопиченого на підприємстві досвіду у сфері інновацій з метою його доповнення у майбутньому новаторськими ідеями та отримання на цій основі додаткового ефекту від поєднання загальновідомих і новітніх підходів до ведення господарської діяльності.

267. **Система маркетингової інформації** – систематизовані за певними ознаками внутрішні дані маркетингового, фінансового, виробничого характеру та інформація про стан і тенденції розвитку зовнішнього середовища, які використовуються для подальшого аналізу та прийняття рішень з міжнародного маркетингу.

268. **Система “кост плас”** – спосіб винагороди посередника, за яким посередник надає документи, які підтверджують понесені витрати, і принципал відшкодовує ці витрати, збільшені на узгоджені проценти, які і складають прибуток посередника.

269. **Складна система** – система, що характеризується *відкритістю, нелінійністю і дисипативністю*.

270. **Спільне підприємство** – форма співробітництва з поєднанням зусиль різнонаціональних партнерів стосовно інвестування, управління, виробництва продукції (надання послуг, торгівлі тощо), розподілу підприємницьких доходів і ризиків.

271. **Стандартні “валютні кошики”** – набір валют для застосування *багато(мульти)валютного застереження*, в якому валюти зафіксовані на відповідний період застосування розрахункової одиниці як валюти застереження.

272. **Стратегія зовнішньоекономічної діяльності** – напрямок економічної стратегії, в межах якого виробляються правила і прийоми поведінки підприємства на зовнішньому ринку.

273. **Страховання зовнішньоекономічної діяльності** – міжнародні економічні відносини щодо захисту майнових інтересів суб’єктів господарювання різних форм власності протягом періоду, в якому відбуваються певні події (страхові випадки), за рахунок майнових коштів, що формуються зі сплачених ними внесків (страхових премій).

274. **Структура** – характеристика, що визначає впорядкованість елементів об’єкта.

275. **Субліцензія** – ліцензія, надана третій особі *ліцензіатом*, що володіє *повною або винятковою ліцензією*, на підставі права, наданого йому *ліцензіаром*.

276. **Субсидія** – *метод нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності*, що являє собою грошові виплати, скеровані на підтримку національних товаровиробників та побічну дискримінацію *імпорту*.

277. **Субфранчайзинг** – підхід, згідно з яким отримувач генеральної *франшизи* здійснює контроль над певним районом як субфранчайзер з правом продажу субфраншиз компанії-*франчайзера*.

278. **Супутня ліцензія** – ліцензія, що надається при укладанні договорів про постачання устаткування, виробничої або іншої продукції, без якої реалізація цієї продукції приведе до порушення права власності постачальника.

279. **Таймшер** – спільне володіння нерухомістю у туристичному бізнесі з можливістю користуватися нею протягом певного часу, пропорційно грошовому внеску.

280. **Тарифна квота** – різновид змінного *мита*, ставки якого залежать від обсягу *імпорту* товару; є своєрідним симбіозом *тарифного* і *нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності*.

281. **Тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності** – підхід, що базується на застосуванні ставок *мита*, зведених у *митному тарифі*.

282. **Тверда ціна** – узгоджується і встановлюється в момент підписання контракту і не змінюється протягом строку його дії.

283. **Теорема вирівнювання цін на фактори виробництва (теорема Хекшера – Оліна – Самуельсона)** – у випадку однорідності факторів виробництва, ідентичності техніки, досконалої конкуренції і повної мобільності товарів міжнародний обмін вирівнює ціну факторів виробництва між країнами.

284. **Теорія життєвого циклу товару** – деякі види продукції проходять цикл з чотирьох етапів (впровадження, зростання, зрілість, занепад), а виробництво цієї продукції переміщується з країни в країну залежно від етапу життєвого циклу.

285. **Теорія знижуючих витрат, або економії на масштабах виробництва** – у міру зростання чинників виробництва собівартість одиниці товару знижується внаслідок поглиблення спеціалізації виробництва, відносно більш повільного зростання обслуговуючих підрозділів, ніж масштаби самого виробництва, технологічної економії.

286. **Теорія конкурентних переваг** – визначає чотири властивості (детермінанти) національної конкурентоспроможності: факторні умови; умови попиту; споріднені і підтримуючі галузі; стратегія фірми, її структура та конкуренти.

287. **Теорія подібності країн** – чим більше країни схожі між собою, тобто подібні за рівнем розвитку, тим більше спектр *експорту* ідентичний спектру *імпорту*; обмін здійснюється між схожими країнами і близькими товарами.

288. **“Теорія поштової скриньки”** – положення у законодавстві країни, згідно з яким місцем укладання договору вважається та країна, звідки відправлено *акцент*.

289. **Теорія технологічного розриву** – міжнародна торгівля зумовлена технологічним розривом між країнами: країна-інноватор експортує товари, насичені новими технологіями, а інші країни – лише звичайні товари; технологічний відрив однієї компанії здатний додати нову перевагу країні походження товару.

290. **Теорія Хекшера – Оліна** – кожна країна експортує ті факторонасичені товари, для виробництва яких вона володіє відносно надлишковими факторами виробництва, та імпортує ті товари, для виробництва яких відчуває відносно дефіцитність факторів виробництва.

291. **Технічні бар'єри – метод нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності**, що являє собою перешкоди для *імпорту* товарів, що виникають у зв'язку з їх невідповідністю національним стандартам у системі виміру та інспекції якості, вимогам техніки безпеки, санітарно-гігієнічним нормам, правилам пакування і маркування тощо.

292. **“Технологічний протекціонізм”** – обмеження державою міждержавного руху технологій з метою утримання технологічного лідерства, дотримання вимог національної безпеки, збереження вітчизняних робочих місць та ін.

293. **Типовий контракт** – зразковий договір чи ряд уніфікованих умов, викладених у письмовій формі, сформульованих заздалегідь з урахуванням торгової практики чи *торгових звичаїв* і прийнятих договірними сторонами після того, як вони були погоджені з вимогами конкретної угоди.

294. **Товарний знак** – зареєстроване у встановленому порядку позначення, символіка, що дозволяє відрізнити товар даної фірми від товарів інших фірм.

295. **Товарний франчайзинг (франчайзинг продукту)** – франчайзинг у сфері торгівлі та продажу готового товару під *торговою маркою франчайзера*.

296. **Толлінг** – різновид операцій *зустрічної торгівлі*, коли одна сторона експортує вихідну сировину та імпортує готову продукцію, а інша сторона переробляє давальницьку сировину на своїх підприємствах, залишаючи собі як плату за переробку частину готової продукції.

297. **Торгова марка** – символ для позначення усіх товарів даної фірми.

298. **Торговий звичай (узанс)** – одноманітність, яка склалась у міжнародній торгівлі, загальновизнане правило, яке містить у собі ясне та визначене положення з питання, якого воно стосується, та яке не є нормою права і класифікується як умова договору, що мається на увазі (“ми завжди так робимо”).

299. **Торгово-політичний режим** – сукупність заходів, які застосовуються в певний момент часу в певній країні для регулювання доступу іноземних товарів на внутрішній ринок, а також для забезпечення доступу вітчизняних товарів на ринки інших країн.

300. **Трактація угоди** – переговори щодо укладання *зовнішньоекономічного контракту*.

301. **Трампове судноплавство** – здійснення нерегулярних рейсів, без чіткого розкладу; судна скеровуються судовласниками туди, де з боку фрахтувальників є попит на тоннаж.

302. **Транзитний лізинг** – має місце в тих випадках, коли лізингодавець однієї країни купує необхідне майно в іншій країні та постачає його лізингоодержувачу, що знаходиться в третій країні.

303. **Транскордонне співробітництво** – комплекс форм та інструментів взаємодії між партнерами, які здійснюють кооперацію у сферах промисловості, сільського господарства, транспорту та комунікацій, рекреації та охорони навколишнього середовища, ведуть торгівлю, виступають інвесторами та реципієнтами капіталів, а також реалізують інші форми взаємовигідного соціально-економічного партнерства на географічно близьких територіях.

304. **Транснаціональна корпорація (ТНК)** – великий диверсифікований концерн, що має міжнародну мережу філій, функціонування яких підпорядковане централізованим рішенням штаб-квартири.

305. **Трансферні ціни** – ціни, що застосовуються у взаємовідносинах підрозділів *транснаціональної корпорації*; дозволяють мінімізувати доходи, які підлягають оподаткуванню, а також фінансувати діяльність одних підрозділів за рахунок інших.

306. **Туристський експорт** – вивезення з країни туристських вражень, що супроводжується одночасним ввезенням туристом грошей до даної країни.

307. **Туристський імпорт** – ввезення до країни туристських вражень, що супроводжується одночасним вивезенням туристом грошей з даної країни.

308. **Угода “лідс енд легс”** – проведення заходів, спрямованих на прискорення чи затримку міжнародних платежів за кредитними і зовнішньоторговими

рахунками, вираженими в іноземних валютах, щоб запобігти валютним втратам й отримати вигоду від очікуваної зміни валютного курсу.

309. Угода про “добровільне” обмеження експорту – нав’язане експортеріві під загрозою санкцій з боку країни-імпортера зобов’язання щодо обмеження *експорту* певних товарів до країни-імпортера.

310. Угода “про розподіл продукції” – різновид форм співробітництва на компенсаційній основі (в межах операцій *зустрічної торгівлі*), що здійснюється шляхом укладання договорів про будівництво промислових об’єктів “під ключ”.

311. Угода “розвиток-імпорт” – різновид форм співробітництва на компенсаційній основі (в межах операцій *зустрічної торгівлі*), що передбачає будівництво підприємств обробної промисловості або поставку *комплектного обладнання* для таких підприємств на основі довгострокового кредитування.

312. Угода типу “дабл діп” – лізингова угода, що базується на комбінації податкових пільг у двох і більше країнах.

313. Угода типу “by-back” – різновид форм співробітництва на компенсаційній основі (в межах операцій *зустрічної торгівлі*), що передбачає поставку іноземним партнерам на умовах кредиту *комплектного обладнання* та послуг з наступним його погашенням за рахунок виручки від зустрічної поставки виготовленої на цьому обладнанні продукції.

314. Угода типу “offset” – різновид форм *зустрічної торгівлі*; означає, що експортуюча країна погоджується закупити в країни-імпортера товари в залік експортної поставки; угода не потребує юридичного оформлення.

315. Угода типу “switch” – передача експортером своїх зобов’язань із *зустрічної торгівлі* третій стороні; застосовується лише у поєднанні з іншими операціями *зустрічної торгівлі* (крім *бартеру*).

316. **Фактурна вартість** – вартість товарів, що фактично сплачена (підлягає сплаті) або повинна компенсуватися зустрічними поставками товарів і міститься в рахунку-фактурі згідно з умовами зовнішньоекономічної угоди.

317. **Флуктуація** – випадкове відхилення системи від її закономірного стану.

318. **Форвардна валютна операція** – купівля або продаж певних сум відповідної валюти за задалегідь обумовленим курсом на основі поточних ринкових котирувань з їх фактичною передачею у розпорядження контрагента у певний строк у майбутньому.

319. **Франко** – термін, що вживається у *базисних умовах поставок* і означає, що покупець вільний від *ризиків* і всіх витрат на доставку товару до пункту, позначеного після даного терміна.

320. **Франчайзер** – продавець *франшизи (франчайзу)*.
321. **Франчайзі(ат)** – сторона, яка купує *франшизу (франчайз)*.
322. **Франшиза (франчайз)** – об’єкти виключних прав, право на використання яких передається за франчайзинговим договором.
323. **Хаос** – характеристика системи, протилежна *порядку*.
324. **Хеджирування** – метод укладання поряд з основним контрактом контракту про купівлю в постачальників відповідного товару “на термін” за фіксованою ціною.
325. **Центр “офшор”** – невелика держава або територія, що проводить політику залучення іноземних кредитних капіталів і надає податкові та інші пільги лише для фінансово-кредитних операцій з іноземними резидентами в іноземній валюті.
326. **Ціна з наступною фіксацією** – встановлюється у визначені договорами строки на основі узгоджених джерел.
327. **Ціна ліцензії** – винагорода за надання у користування об’єктів інтелектуальної власності, яка визначається часткою *ліцензіара* у прибутку *ліцензіата*.
328. **Чек** – безумовна пропозиція чекодавця платнику здійснити платіж зазначеної на чекові грошової суми чекодержателю готівкою чи перерахуванням грошей на рахунок власника чека у банку.
329. **Чиста ліцензія** – ліцензія, предметом угоди якої є передача невітлених знань.
330. **Шкода від демпінгу** – відсоток, який становить різниця між ціною, за якою товар може реалізовуватись без заподіяння шкоди національній економіці, та ціною, яка декларується при *імпорті* товару з урахуванням *мита*, у задекларованій вартості товару.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

ОСНОВНА

1. Про використання спеціальних заходів відносно імпорту в Україну: Закон України від 22.12.1998 р.
2. Про Єдиний митний тариф: Закон України від 06.02.1996 р. (зі змінами і доповненнями).
3. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон: Закон України від 13.10.1992 р. (зі змінами і доповненнями).
4. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту: Закон України від 22.12.1998 р.
5. Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту: Закон України від 22.12.1998 р.
6. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. (зі змінами і доповненнями).
7. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р.
8. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 р.
9. Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічній діяльності: Закон України від 15.09.1995 р.
10. Про організації роботодавців: Закон України від 24.05.2001 р.
11. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України від 23.09.1994 р.
12. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності: Закон України від 23.12.1998 р.
13. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19.03.1996 р. (зі змінами і доповненнями).
14. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р.
15. Про торгово-промислові палати в Україні: Закон України від 02.12.1997 р.
16. Положення про валютний контроль: Постанова Національного банку України від 17.04.2000 р.
17. Положення про вантажну митну декларацію: Постанова Кабінету Міністрів України від 09.06.1997 р.
18. Положення про індикативні ціни у сфері зовнішньоекономічної діяльності: Указ Президента України від 10.02.1996 р.
19. Положення про порядок видачі разових (індивідуальних) ліцензій: Наказ Міністерства економіки України від 17.04.2000 р.
20. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 р.
21. Про вдосконалення механізму відшкодування бюджетної заборгованості з податку на додану вартість за операціями з експорту продукції: Постанова Кабінету Міністрів України від 01.03.2002 р.

22. Про встановлення мінімальної вартості окремих видів імпортованих товарів: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.07.1998 р.
23. Про деякі питання регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в сфері зовнішньоекономічної діяльності: Постанова Кабінету Міністрів України від 29.04.1999 р.
24. Про затвердження Положення про порядок застосування до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності спеціальних санкцій – тимчасового зупинення ЗЕД та застосування індивідуального режиму ліцензування за порушення чинного законодавства України у сфері зовнішньоекономічних відносин та валютного регулювання: Наказ МЗЕЗ і торгівлі України від 05.06.1995 р.
25. Про затвердження порядку встановлення і використання офіційного обмінного курсу гривні до іноземних валют: Постанова Національного банку України від 18.03.1999 р.
26. Про першочергові заходи щодо створення національної мережі міжнародних транспортних коридорів: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.12.1996 р.
27. Про порядок віднесення операцій резидентів при здійсненні ними зовнішньоекономічної діяльності до договорів виробничої кооперації, консигнації, комплексного будівництва, поставки складних технічних виробів і товарів спеціального призначення: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.12.1994 р.
28. Про порядок реєстрації і облік зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Наказ Міністерства економіки України від 29.06.2000 р.
29. Про сприяння зовнішньоекономічній діяльності: Постанова Кабінету Міністрів України від 14.04.1999 р. (зі змінами від 29.06.2004 р.).
30. 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 від 21.06.1995 р.
31. Інструкція про порядок контролю митними органами за справлянням під час митного оформлення товарів, ввезених (пересланих) на митну територію України, та перерахуванням до бюджету податку на додану вартість (затв. наказом ДМС України від 09.06.1999 р., № 346).
32. Інструкція про порядок справляння акцизного збору у випадку ввезення товарів суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на митну територію України (затв. наказом ДМС України від 21.01.2000 р., № 33; від 13.10.2000 р., № 568; від 12.10.2001 р., № 663).
33. Типова технологія митного контролю та митного оформлення товарів та інших предметів, затверджена Наказом Державної митної служби України від 30.12.1998 р.
34. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Внешнеэкономические связи: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.
35. Бровкова Е.Г., Продюс И.П. Внешнеэкономическая деятельность. – К.: Сирин, 2000. – 196 с.

36. Васенко В.К. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 216 с.
37. Вільні економічні зони: світовий досвід і українська практика: Навчальний посібник / За ред. І.Ю.Сіваченка. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 488 с.
38. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Навчальний посібник. – Львів: Афіша, 2004. – 140 с.
39. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие для студ. экон. спец. / Под ред. А.П.Румянцева; Киевский нац. ун-т им. Т.Шевченко, Крымский ин-т эк-ки и хоз. права. – Симф., 1999. – 222 с.
40. Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование: Учеб. пособие для студ. экон. спец. вузов / Под ред. Ю.В.Макогона; Донецкий гос. ун-т. – Донецк: Донеччина, 1999. – 496 с.
41. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Под ред. Л.Е.Стровского. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 823 с.
42. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 501 с.
43. Горбач Л.М., Плотніков О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник. – К.: Кондор, 2005. – 266 с.
44. Гофман Н.Ф., Маховикова Г.А. Основы внешнеэкономической деятельности. – СПб.: Питер, 2001. – 208 с.
45. Грачев Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций. – М.: Интел-Синтез, 2001. – 592 с.
46. Гребельник О.П., Романовський О.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – К.: Деміур, 2003. – 296 с.
47. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 462 с.
48. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2002. – 172 с.
49. Елагин В.Т. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: Конспект лекций. – К.: КМУГА, 1998. – 135 с.
50. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / За ред. д.е.н., проф. І.В.Багрової. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
51. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.
52. Кадурина Л.О. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – К.: Слово, 2004. – 288 с.
53. Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. Міжнародна економіка: Навч. посіб. – К.: АртЕк, 2002. – 436 с.
54. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні комерційні операції і контракти: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.

55. Лук'яненко Д.Г., Білошапка В.А., Пестрецова О.І. *Спільні підприємства в Україні: Організація і умови ефективного розвитку: Підручник / За ред. Д.Г.Лук'яненка.* – К.: Хвиля-Прес, 1995. – 176 с.
56. *Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / За ред. О.А.Кириченка.* – К.: Знання, 2005. – 493 с.
57. *Міжнародна економічна діяльність України: Навч. посіб. / За ред. І.В.Багрової.* – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 384 с.
58. *Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник / За ред. д.е.н., проф. Д.Г.Лук'яненка.* – К.: КНЕУ, 2003. – 387 с.
59. *Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник.* – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
60. *Оподаткування зовнішньоекономічної діяльності в Україні: Навч. посібник / За заг. ред. Азарова М.Я.; Державна податкова адміністрація України; Академія державної податкової служби України.* – К.: ДІА, 2000. – 317 с.
61. *Основи міжнародної торгівлі: Навчальний посібник / За ред. Ю.Г.Козака, Н.С.Логвінової, К.І.Ржепішевського.* – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 656 с.
62. *Руденко Л.В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства: Підручник.* – К.: Лібра, 2002. – 304 с.
63. *Рум'янцев А.П., Рум'янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посібник.* – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 377 с.
64. *Світова економіка: Підручник / А.С.Філіпенко, О.І.Рогач, О.І.Шнирков та ін.* – К.: Либідь, 2000. – 582 с.
65. *Торгова Л.В., Хитра О.В. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Навч. посібник.* – Львів: Новий Світ-2000, 2006. – 510 с.
66. *Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під заг. ред. А.І.Кредісова.* – К.: Віра-Р, 1998. – 448 с.
67. *Ушакова Н.Г., Савицька Н.Л. Міжнародне ціноутворення: Навчальний посібник.* – К.: Професіонал, 2004. – 218 с.

ДОДАТКОВА

1. *Александрова В., Гороховатська М., Щедрина Т. Спільні підприємства як форма трансферу технологій // Вісник НАН України.* – 2001. – № 12. – С. 24-30.
2. *Андрощук Г.А., Денисюк В.А. Франчайзинг: международный опыт, экономические показатели, практика регулирования // Стратегія економічного розвитку України.* – 2002. – № 5. – С. 78-92.
3. *Ансофф И. Новая корпоративная стратегия.* – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
4. *Апель А., Гунько В., Соколов И. Обналичивание и оффшорный бизнес в схемах.* – СПб.: Питер, 2002. – 192 с.
5. *Баян А.В. Концептуальні узагальнення розвитку українсько-угорських*

- прикордонних територій у контексті європейської інтеграції // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 11. – С. 74-84.
6. Барчан Г. Мировой опыт создания и функционирования свободных экономических зон // Персонал. – 2004. – № 4. – С. 23-25.
 7. Барчан Г. Проблемы создания свободных экономических зон // Персонал. – 2004. – № 5. – С. 11-15.
 8. Басенко А.М. Свободные экономические зоны – инструмент привлечения инвестиционных ресурсов для развития регионального хозяйства // Общественные науки. – 2001. – № 4. – С. 75-79.
 9. Белова И.А. Толлинг как экономическое явление // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3. – С. 129-137.
 10. Білорус О., Ярова Н., Гузенко І. Особливості міжнародного маркетингу у сфері торгівлі науково-технічними розробками та іншим інтелектуальним продуктом // Стратегія економічного розвитку України. – 2002. – № 5. – С. 205-215.
 11. Бобух І. Оцінка ефективності функціонування спеціальних економічних зон у контексті регіонального розвитку // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 42-47.
 12. Васенко В.К. Вільні економічні зони: стратегія розвитку. – Суми: Довкілля, 2004. – 347 с.
 13. Верба Ф.О. Визначення вартості товарів для митно-тарифного регулювання // Фінанси України. – 2003. – № 8. – С. 45-49.
 14. Внешнеторговые сделки / Сост. И.С.Гринько. – Сумы: Реал, 1994. – 464 с.
 15. Волошко В. Реалії та перспективи транскордонного співробітництва // Регіональна економіка. – 2005. – № 4. – С. 123-131.
 16. Гіл Чарлз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Пер. з англ. А.Олійник, Р.Ткачук. – К.: Основи, 2001. – 856 с.
 17. Гонта О.І. Регіональні орієнтири транснаціоналізації економіки // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сб. науч. трудов. – Донецк: ДонНУ, 2002. – С. 227-231.
 18. Данько Т.П., Окрут З.М. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве: Учеб. пособие / Рос. экон. академия им. Г.В.Плеханова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 168 с.
 19. Демьяненко А.Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия // Економіка. Фінанси. Право. – 2005. – № 2. – С. 22-28.
 20. Дергаусов М. Роль свободных экономических зон при интеграции Украины в мировую хозяйственную систему // Персонал. – 2003. – № 10. – С. 47-51.
 21. Дюжева О.И., Пуряев А.С. Менеджмент сквозь призму синергетики // Машиностроитель. – 2000. – № 12. – С. 24-26.
 22. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. – М.: Дело Лтд, 1994. – 784 с.
 23. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. От стандартной экономической теории к

- економічної синергетики // *Вопросы экономики*. – 2001. – № 10. – С. 24-39.
24. Ерохин С.А. Синергетическая парадигма современной экономической теории // *Актуальні проблеми економіки*. – 2001. – № 1-2. – С. 4-17.
25. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект). – К.: Світ знань, 2002. – 528 с.
26. Загородній А., Єлісєєв А. Офшорні компанії та міжнародне податкове планування // *Вісник ТАНГ*. – 2001. – № 18. Ч. 2. – С. 132-134.
27. Захарченко В.І. Толлінг як ринкова форма організації вертикальних зв'язків у промисловості України // *Економіка. Фінанси. Право*. – 2004. – № 1. – С. 13-16.
28. Каленський М.М. Роль митного оподаткування в регулюванні економічних і соціальних процесів у державі // *Фінанси України*. – 2004. – № 3. – С. 3-12.
29. Каніщенко О.Л. Міжнародний маркетинг: Теорія і господарські ситуації: Навч. посіб. – К.: Політехніка, 2004. – 152 с.
30. Кікуш О. Удосконалення економічних важелів поліпшення використання експортного потенціалу // *Вісник ТАНГ*. – 2004. – № 1. – С. 119-124.
31. Ківалов С.В., Кормич Б.А. Митна політика України: Підручник. – Одеса: Юридична література, 2002. – 256 с.
32. Князева Е.Н. Саморефлексивная синергетика // *Вопросы философии*. – 2001. – № 10. – С. 99-113.
33. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Антропный принцип в синергетике // *Вопросы философии*. – 1997. – № 3. – С. 62-79.
34. Кобушко Т.В., Пономарев С.А. Встречная торговля: прошлое или будущее? – М.: Международные отношения, 1989. – 176 с.
35. Ковалишин П. Напрямки розвитку та вдосконалення діяльності вільних економічних зон // *Економіст*. – 2001. – № 11. – С. 54-57.
36. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – 277 с.
37. Колесникова Л. Предпринимательство: от «максимизации прибыли» к синергии социально-экономических систем // *Вопросы экономики*. – 2001. – № 10. – С. 40-54.
38. Коломацька С.П. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні: правове регулювання та гарантії здійснення: Навч. посібник. – К.: Професіонал. – 2004. – 288 с.
39. Контракт с инофирмой: Энциклопедия международных контрактных отношений / Под общ. ред. М.Б.Биржакова. – СПб.: ОЛБИС, САТИС, 1998. – 607 с.
40. Котенко Н.О. Спеціальні (вільні) економічні зони та території пріоритетного розвитку в інвестиційній діяльності України // *Економіка. Фінанси. Право*. – 2004. – № 1. – С. 3-5.
41. Котигоренко Н.В., Висоцький О.Ф. "ІНКОТЕРМС"-2000: правовий статус та проблеми застосування // *Урядовий кур'єр*. – 2002. – № 63. – С. 9-12.
42. Краснікова Н.О. Формування системи протекціонізму в умовах

- лібералізації економіки на прикладі ЄС // *Фінанси України*. – 2005. – № 5. – С. 130-139.
43. Кудрявцев И.К., Лебедев С.А. Синергетика как парадигма нелинейности // *Вопросы философии*. – 2002. – № 12. – С. 55-63.
44. Кузнецова Н.В. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине (практическое пособие). – К.: СПЛАЙН, 1998. – 220 с.
45. Кузьмін О. Формування органів управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств: регіональні та стратегічно-тактичні аспекти // *Регіональна економіка*. – 1997. – № 2. – С. 46-54.
46. Кузьмін О.С., Мирончук Т.В. Методика оцінювання економічної ефективності створення і діяльності франчайзингових підприємств // *Актуальні проблеми економіки*. – 2005. – № 11. – С. 56-65.
47. Леоненко П.М., Черепніна О.І. Зовнішньоекономічна діяльність України: сучасні тенденції // *Актуальні проблеми економіки*. – 2005. – № 2. – С. 75-84.
48. Лушкін В.А. Вільні економічні зони у національній економіці та перспективи їх розвитку. – Житомир: Житомир, 2001. – 228 с.
49. Майер Дж., Олесневич Д. Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці / Пер. з англ. – К.: Либідь, 2002. – 703 с.
50. Мамутов В., Кліяненко Б., Чаленко О. Толлінгові схеми: плюси і мінуси // *Економіка України*. – 2002. – № 1. – С. 44-50.
51. Мандибуря В. Вільні економічні зони в Україні // *Політика і час*. – 1997. – № 8. – С. 29-35.
52. Митний контроль та митне оформлення: Навч. посібник / За ред. М.М.Каленського, П.В.Пашка. – К.: Знання, КОО, 2002. – 284 с.
53. Михайловська О.В. Бюджетна ефективність вільних економічних зон // *Актуальні проблеми економіки*. – 2003. – № 10. – С. 111-119.
54. Моисеева Н.К. Международный маркетинг: Учеб. пособие. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. – 320 с.
55. Мочерний С. Синергетичний підхід в економічному дослідженні // *Економіка України*. – 2001. – № 5. – С. 44-51.
56. Науменко В.П., Пашко П.В., Руссков В.А. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. – К.: Знання, 2004. – 404 с.
57. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності / За ред. проф. Ф.Ф.Бутинця. – Житомир: ПП "Рута", 2001. – 544 с.
58. Облік та аналіз зовнішньоекономічної діяльності / За ред. Ю.А.Кузьмінського. – К.: КНЕУ, 2001. – 179 с.
59. Онищук Я.В. Розвиток лізингу в Україні // *Фінанси України*. – 2005. – № 7. – С. 106-113.
60. Основи митної справи: Навч. посібник / За ред. П.В.Пашка. – К.: Знання, КОО, 2002. – 318 с.
61. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фаминского. – М.: Международные отношения, 1994. – 480 с.
62. Пула В., Чмир О., Загородній В. Про перспективи спеціальних економічних

- зон і територій пріоритетного розвитку в Україні // *Економіка України*. – 2002. – № 4. – С. 11-16.
63. Пила В.І., Чмир О.С. *Особливі територіально-господарські утворення: спеціальні економічні зони і території пріоритетного розвитку: Навч. посібник / Київ. держ. торг.-екон. ун-т, Хмельн. ін-т регіон. упр-ня і права. – Хмельницький: Поділля, 2000. – 312 с.*
64. Поплавська Ж. *Ефект взаємодії: Синергізм в економіці // Вісник НАН України. – 2001. – № 5. – С. 39-42.*
65. Приходько В., Иванова Т. *О смене управленческих парадигм // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 6. – С. 96-100.*
66. Приходько С., Трошин Н. *Варианты развития взаимосвязей свободной экономической зоны и национальной экономики // Вопросы экономики. – 1991. – № 10. – С. 87-94.*
67. Прокушев Е.Ф. *Внешиэкономическая деятельность: Учеб.-практич. пособие. – М.: ИВЦ “Маркетинг”, 1999. – 208 с.*
68. П'ятницький В., Оніщук О. *Механізми протидії демпінгу у міжнародній торгівлі: український підхід // Вісник КДТЕУ. – 2000. – № 2. – С. 3-21.*
69. Савельєв С.В. *Офшор: українська альтернатива // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2004. – № 3. Т. 1. – С. 32-35.*
70. Семенов К.А. *Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: Гардарики, 1998. – 336 с.*
71. Синецкий Б.И. *Внешиэкономические операции: организация и техника. – М.: Международные отношения, 1989. – 384 с.*
72. *Совместные предприятия Восток-Запад: Экономические, коммерческие, финансовые и правовые аспекты / ООН; Европейская Экономическая комиссия. – Нью-Йорк: ООН, 1988. – 253 с.*
73. Солошенко Л. *Зовнішньоекономічна діяльність: організація та документальне оформлення. – Х.: Фактор, 2001. – 176 с.*
74. Стадник М.Я. *Методика визначення потенціалу міжнародної діяльності підприємства на ринках високотехнологічної та інноваційної продукції // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 126-131.*
75. Тарасевич В.М. *Економічна синергетика: концептуальні аспекти // Економіка і прогнозування. – 2002. – № 4. – С. 56-69.*
76. Терєбус В. *Проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності та її регулювання // Вісник ТАНГ. – 2003. – Вип. 1. – С. 62-67.*
77. Терещенко С. *Основи митного законодавства України: Питання теорії та практики зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – К.: Август, 2001. – 422 с.*
78. Торгова Л.В., Хитра О.В. *Спільні підприємства в Україні: організаційно-економічний механізм і ефективність функціонування. – К.: ФАДА ЛТД, 2001. – 218 с.*
79. Уманців Ю.М., Швед Ю.А. *Офшорне підприємництво у сучасній економіці: Монографія. – К.: Атіка, 2004. – 144 с.*
80. Урманов И. *Синергетические связи как новая модель организации*

- производства // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2000. – № 3. – С. 22-23.
81. Хитра О.В. Синергізм у міжнародному співробітництві: Монографія. – Львів: Новий Світ-2000, 2006. – 200 с.
82. Храмов В.О., Бовтрук Ю.А. Зовнішньоекономічна політика: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2002. – 264 с.
83. Циганкова Т.М. Управління міжнародним маркетингом. – К.: КНЕУ, 2001. – 132 с.
84. Шклярчук С.Г. Лицензионное соглашение. Соглашение франчайзинга: Метод. пособие. – К.: Норапринт, 1999. – 48 с.
85. Щедрина Т.І. Перспективи міжнародного трансферу технологій в реалізації інноваційної моделі розвитку // *Стратегія економічного розвитку України*. – 2002. – № 6. – С. 281-291.
86. Яремко Л.А. Імпорт та його вплив на макроекономічні процеси // *Фінанси України*. – 2005. – № 7. – С. 75-82.
87. Bhagwati J., Srinivasan T.N. *Lectures in International Trade*. – Cambridge, 1983.
88. Charles P. Kindleberger. *International Economics*. – Illinois: Richard D. Irwin, Inc., 1963.
89. Daniels D., Radebaugh L. *International Business*. – Addison – Wesley, 1995.
90. Dennis R. Appleyard, Alfred J. Field *International Economics*. – Boston: Irwin, 1992.
91. Dixit A., Norman V. *Theory of International Trade*. – Cambridge, 1980.
92. Ethier W. *Modern International Economics*. – New York, 1988.
93. Gandolfo Giancarlo. *International Economics*. – Springer – Verlag, 1986.
94. Grosse Robert, Kujava Duane. *International Business*. – Boston: Irwin, 1992.
95. Harrigan K. *Strategies for joint venture*. N.Y., 1985.
96. Harrigan K. *Managing for joint ventures*. – Lexington (Mass.), 1986.
97. Helpman E., Krugman P.R. *Market Structure and Foreign Trade*. – Cambridge, 1980.
98. Lindert Peter H. *International Economics*. – Sydney: Richard D. Irwin, Inc., 1991.
99. Salvatore D. *International Economics*. – New Jersey: Prentice Hall, 1995.
100. Solnik Bruno. *International investments*. – Addison, 1988.

Навчальне видання

Торгова Лідія Володимирівна, Хитра Олена Володимирівна

ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ПРАКТИКУМ

Відповідальний за випуск С.В. Піча
Комп'ютерна верстка та оформлення обкладинки О.І. Гуцуляк

Підписано до друку 22.12.2006
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Гарнітура Тип Таймс.
Друк офсетний. Умовн. друк. арк. 8,5.

Видавництво «Новий Світ-2000»
а/с № 2623, м. Львів-60, 79060, Україна
E-mail: novyisvit2000@org.lviv.net

Свідоцтво про видавничу діяльність і розповсюдження видавничої продукції:
серія ДК № 59 від 25.05.2000 року, видане Державним комітетом інформаційної
політики, телебачення та радіомовлення України.

НБ ПНУС



728067

Віддруковано в поліграфічному центрі видавництва «Новий Світ-2000»
м. Львів, вул. Володимира Великого, 4.