

**ПРАТ ВНЗ МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ
ПЕРСОНАЛОМ**



МАУП

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
самостійної роботи студентів**

дисципліни

**«УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ»
(для бакалаврів)**

МАУП

Київ 2016

Підготовлено доцентом кафедри менеджменту ЗЕД М.І. Григор`євою

Затверджено на засіданні кафедри менеджменту ЗЕД (Протокол № 9 від 21 квітня 2016 р.)

Схвалено Вченою радою Українсько арабського інституту міжнародних відносин та лінгвістики ім. Аввероеса (протокол № 2 від 23 квітня 2016 р.)

Григор`єва М. І.

Методичні рекомендації щодо забезпечення самостійної роботи студентів з дисципліни «Управління експортно-імпортними операціями» (для бакалаврів). – К.: МАУП, 2016. - 33с.

Методичні рекомендації містять пояснювальну записку, тематичний план дисципліни та методичні рекомендації щодо самостійного вивчення кожної теми, запитання для самоперевірки, теми рефератів, критерії оцінювання знань студентів, список літератури.

© Міжрегіональна академія управління персоналом (МАУП), 2016

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Особливості зовнішньоекономічної діяльності зумовлюють необхідність у ґрунтовних знаннях реальних економічних процесів, що відбуваються в сучасних умовах, в тому числі і на рівні окремих підприємств. Широкий вихід підприємств на зовнішні ринки може бути ефективним, якщо фахівці зі спеціальності зовнішньоекономічної діяльності глибоко володіють теорією і практикою управління експортно-імпортними операціями з урахуванням особливостей конкретних ринків, регіонів і змін ринкової кон'юнктури.

Експортно-імпортна діяльність – основа зовнішньоекономічної діяльності, суть, якої складається у ввезі/вивезі товарів, послуг або капіталів.

Теоретико-методичним аспектом експортно-імпортної діяльності необхідно вважати теорію зовнішньої торгівлі, що формувалася від теорій Смитта і Рікардо до сучасних неокласичних теорій зовнішньої торгівлі і її регулювання. Сучасною основною теорією торгівлі є концепція свободи торгівлі, ідея якої зародилася в ХХІІ ст.

Соціально-економічний аспект експортно-імпортної діяльності, – насамперед геополітичне і соціально-економічне положення торгуючих країн-партнерів (а в деяких ситуаціях і регіону в цілому). Основними об'єктами управління, організації і планування експортно-імпортної діяльності є експорт (від лат. - вивіз) і імпорт (від лат. - ввезу).

Предмет дисципліни – теоретико-методичні, соціально-економічні аспекти, місце і роль експортно-імпортної діяльності в зовнішньоекономічній діяльності країни та процес здійснення експортно-імпорних операцій на національному і світогосподарському ринку.

Мета – формування системи теоретичних знань та практичних навичок з управління експортно-імпортними операціями.

У результаті вивчення дисципліни студент повинен:

Знати:

- теоретичні основи управління експортно-імпортними операціями;
- форми експортно-імпорних операцій;
- етапи процесу здійснення експортно-імпорних операцій на національному і світогосподарському рівнях;
- вимоги до оформлення зовнішньоекономічної документації

Вміти:

- організувати та регулювати експортно-імпорні операції;
- здійснювати міжнародні розрахунки за експортно-імпортними операціями;
- використовувати техніку підготовки, складання зовнішньоекономічних контрактів;
- оцінювати ефективність експортно-імпорних операцій.

ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН
дисципліни «Управління експортно-імпортними операціями»

№ п/п	Назва змістового модуля і теми
	Змістовий модуль I. Організаційні аспекти експортно-імпоротної діяльності
	<p>Тема 1. Предмет, мета, завдання дисципліни та визначення зовнішньої торгівлі, як теоретико-методичної основи експортно- імпоротної діяльності</p> <p>Тема 2. Основи організації експортно-імпортних операцій</p> <p>Тема 3. Торгово-посередницькі операції в експортно-імпортній діяльності</p>
	Змістовий модуль II. Основні форми експортно-імпортних операцій та оформлення зовнішньоекономічної документації
	<p>Тема 4. Міжнародний торговельний контракт</p> <p>Тема 5. Виконання міжнародних контрактів купівлі-продажу</p> <p>Тема 6. Експорт-імпорт послуг</p> <p>Тема 7. Міжнародні операції з передачі технологій та торгівля ліцензіями</p>
	Змістовий Модуль III. Організація та регулювання експортно-імпортних операцій
	<p>Тема 8. Організація і проведення міжнародних торгів (тендерів)</p> <p>Тема 9. Міжнародні розрахунки за експортно-імпортними операціями</p> <p>Тема 10. Методика аналізу і оцінка ефективності експортних (імпортних) операцій</p> <p>Тема 11. Режим переміщення товарів через митний кордон і порядок обкладання митом</p> <p>Тема 12. Основні види регламентації експортно-імпоротної діяльності</p>
	Разом годин: 108

ЗМІСТ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ З ДИСЦИПЛІНИ «УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ»

Змістовий модуль I. Організаційні аспекти експортно-імпоротної діяльності

Тема 1. Предмет, мета, завдання дисципліни та визначення зовнішньої торгівлі, як теоретико-методичної основи експортно-імпоротної діяльності

Вивчення дисципліни «Управління експортно-імпортними операціями» студент повинен розпочати з теоретико-методичної основи експортно-імпоротної діяльності - теорії зовнішньої торгівлі.

Вивчаючи сутність управління експортно-імпоротною діяльністю, студент має зрозуміти, загальну характеристику та сутність міжнародної торгівлі.

Міжнародна торгівля є характерною рисою існування світового ринку, який являє собою сферу товарно-грошових відносин між країнами, що ґрунтуються на міжнародному поділі праці та інших чинниках виробництва. Товар, який знаходиться на світовому ринку в фазі обміну, виконує інформаційну функцію, оскільки повідомляє про середні величини сукупного попиту та пропозиції. Через це країни мають змогу оцінювати та адаптувати параметри своєї продукції та виробництва (тобто що, скільки, для кого слід виробляти) до вимог світового ринку.

Для окремої країни участь у міжнародній торгівлі набуває форми зовнішньої торгівлі, тобто це торгівля однієї країни з іншими країнами світу, яка складається з двох зустрічних потоків товарів та послуг: оплачуваного вивезення (експорту) та ввезення (імпорту).

Важливою характеристикою міжнародної торгівлі є її географічна та товарна структура, тобто структура з точки зору географічного розподілу і товарного наповнення.

Географічна структура міжнародної торгівлі - це розподіл торговельних потоків між окремими країнами та їх групами, створеними за територіальною або організаційною ознакою.

Важливо зосередити увагу на товарній структурі міжнародної торгівлі, яка включає основні види ринків та товарів, що формуються під впливом конкурентних переваг, які має народне господарство країни.

Міжнародна торгівля доцільна тоді, коли вона приносить який-небудь вигаш.

Експортна діяльність країни активізує окремі аспекти національної економіки: забезпечує замовленнями національних постачальників товарів, створює робочі місця для робітників своєї держави, дозволяє виплачувати дивіденди національним акціонерам компаній.

В той же час, ввезення товарів із інших країн може примусити вітчизняних виробників знизити ціни на продукцію, щоб підвищити рівень своєї конкурентоспроможності. Нездатність компанії адекватно реагувати на конкуренцію може призвести до банкрутства підприємства, його закриття та звільнення робітників.

Запитання для самоперевірки:

1. Охарактеризуйте світову товарну структуру зовнішньої торгівлі.
2. Дайте визначення предмету дисципліни, його мету, задачі та терміни.
3. Визначте особливості розробки основ теорії міжнародної торгівлі.
4. Визначте головний принцип сучасної концепції в теорії зовнішньої торгівлі.
5. Назвіть основні види ринків та товарів.

Теми рефератів:

1. Сучасні концепції в теорії зовнішньої торгівлі.
2. Основні види ринків та товарів
3. Географічна та товарна структура міжнародної торгівлі.
4. Доцільність експортно-імпоротної діяльності на рівні країни та споживачів
5. Зовнішня торгівля, як теоретико-методична основа експортно-імпоротної діяльності.

Література: [10,13,16,20,22,25]

Тема 2. Основи організації експортно-імпортних операцій.

Під час вивчення цієї теми перш за все студенти повинні усвідомити, що фірма-виробник, як суб'єкт ВЕД має, найчастіше, великий відсоток економічних продажів. Тому для ефективно організації експортних операцій на подібних суб'єктах створюються спеціальні експортні відділи, що у свою чергу поділяються на сектори. На великих фірмах замість експортних відділів іноді організуються закордонні відділення, побудовані по територіальному принципу. Цим відділенням звичайно підкоряються збутові і виробничі дочірні фірми, що знаходяться в цьому регіоні.

Імпортними операціями, як правило, займаються великі фірми, на яких створюються спеціалізовані імпортні відділи. У цих відділах звичайно організовується 2 сектори: закупівельний і адміністративний.

Механізм імпортних операцій для великих фірм обов'язково передбачає закупівлю товару у великих торгових центрах, де маються постійні представники фірми-покупця.

Для великих фірм (ТНК, МНК) – необхідне створення власних імпортерних відділів. Для дрібних і середніх фірм переважно централізована форма закупівель по імпорту галузевими імпортерними інститутами.

Особливу увагу слід приділити основним методам операції по експорту імпорту товарів.

Прямий експорт, що передбачає постачання товарів, застосовується безпосередньо до іноземного покупця або закупівлі в нього відповідних товарів.

Особливим видом прямого методу здійснення зовнішньоторговельних операцій є внутрішньокорпоративна торгівля між підрозділами однієї й тієї самої ТНК.

Всередині ТНК існує система внутрішніх (інтернальних - від англ. internal market) ринків. Інтернальний ринок ТНК розглядається як система постачань, які здійснюються окремими філіями та дочірніми фірмами в межах однієї ТНК за специфічними трансфертними цінами. Важливою особливістю внутрішньокорпоративної торгівлі є залучення через інтернальні ринки в міжнародну торгівлю численних малих фірм, які виступають субпідрядниками та підрядчиками ТНК. Тобто ТНК виконують роль сполучних ланок між багатьма фірмами, які не мають доступу на світовий ринок.

Трансфертне ціноутворення ґрунтується на п'яти основних методах: витратному, ринковому, фактичному, договірному та змішаному.

Важливою особливістю внутрішньокорпоративної торгівлі є залучення через інтернальні ринки в міжнародну торгівлю численних малих фірм, які виступають субпідрядниками та підрядчиками ТНК. Тобто ТНК виконують роль сполучних ланок між багатьма фірмами, які не мають доступу на світовий ринок.

Непрямий експорт, що передбачає продаж і покупку товарів через посередників.

Торговельні посередники - це юридичні особи (фірми, організації, установи і т. ін.), що сприяють обміну товарів і незалежні від виробників і споживачів. Їх безпосередня функція - поєднання продавців і покупців, пов'язування попиту та пропозиції. Більше половини всіх товарів, залучених у міжнародний товарообіг, реалізується за сприяння торгових посередників.

Запитання для самоперевірки:

1. Раскройте особенности механизма организации импортных операций.
2. Охарактеризуйте основные методы операции экспорту-импорту товаров.
3. Визначте особливості механізму організації експортних операцій.
4. Проаналізуйте характерні риси регулювання імпортерних операцій.
5. Вкажіть характерні риси регулювання експортних операцій.
6. Порівняйте методи прямого та непрямго експорту.

Теми рефератів:

1. Особливості внутрішньокорпоративної торгівлі.
2. Особливості механізму організації імпорتنих операцій.
3. Порівняльна характеристика методів прямого та непрямиго експорту.
4. Норми та правила здійснення зовнішньоторговельних операцій.
5. Важливість використання торгових посередників для здійснення експортних операцій.

Література: [1,7,10,13,16,21,26]

Тема 3. Торгово-посередницькі операції в експортно-імпортній діяльності

Особливу увагу при вивченні цієї теми необхідно приділити специфіці зовнішній торгівлі товарами, як частині міжнародної торгівлі, що представляє собою специфічну форму обміну товарами між продавцями і покупцями з різних країн.

Зовнішньоторговельні операції включають основні і допоміжні.

Основні операції – договірні операції купівлі або продажу товарів по їхньому обміні, тобто операції, зафіксовані в зовнішньоторговельних контрактах.

Допоміжні операції – які забезпечують виконання основних операцій. До них можна віднести: транспортування вантажів, страхування вантажів, митні операції, фінансування зовнішньоторговельних операцій, робіт рекламних агентів, дослідження кон'юнктури ринку і т.д.

Важливої уваги, щодо даної теми, заслуговує торгове посередництво (як діяльність) – сукупність послуг по перепродажі товару, пошуку закордонного контрагента, по підготовці і завершенню угоди, кредитуванню сторін, здійсненню транспортно-експедиторських, страхових операцій, рекламі і здійсненню технічного обслуговування.

Торговим посередництвом займаються фірми, що у юридичному і господарському відношенні не залежать ні від виробника, ні від споживача (сюди, безумовно, не входять філії або дочірні компанії). Торгово-посередницькі фірми (ТПФ) діють заради одержання прибутку, що створюється, як різниця між цінами, по яких вони купують і продають товар, або як винагорода за послуги. Як правило, ТПФ займаються лише комерційною, діяльністю, хоча найбільш великі з них можуть і обробляти куплений товар.

Торгово-посередницькі операції (ТПО) – операції, зв'язані з купівлею продажем товарів, виконувані з доручення виробника-експортера

незалежним від нього торговим посередником на основі висновку угоди або доручення.

Основним видом діяльності торгово-посередницьких фірм є комерційна діяльність. Однак найбільші з них в окремих випадках здійснюють і виробничу діяльність (обробка закупуваних і реалізованих товарів), транспортування вантажів, страхування. Ці функції допомагають здійсненню торгової діяльності.

При організації збуту через торговельно-посередницьку ланку експортер вирішує проблему підбору фірми-посередника. Правильний вибір посередника багато в чому визначає ступінь ефективності угоди. Вибір фірми-посередника визначається і тим, наскільки великим є коло клієнтів, що обслуговується нею, оскільки експортер воліє звернутися до посередника, у якого він є єдиним принципалом із продажу даного товару.

Торгово-посередницькі фірми залежно від характеру здійснюваних операцій поділяються на торгові, комісійні, агентські, брокерські.

Торгові фірми здійснюють операції з перепродажу за свій рахунок і від свого імені. Вони працюють в основному з постійними постачальниками, відносини з якими будуються на довгостроковій основі. За характером здійснюваних операцій розрізняють торгові дома, експортні, імпорتنі, оптові, роздрібні фірми, дистриб'ютори, стокісти.

Сучасні ТПО як будь-яка багатоскладова експортно-імпортна діяльність вимагає регулювання. Інструментарієм регулювання ТПО в основному є інструменти валютного регулювання, а також Інкотермс (умови перевезення товарів), як збірник базисних умов перевезення товарів і Правила, конвенцій по транспортуванню і посередницьким послугам на міждержавному рівні. До інструментарію ТПД (торгово-посередницької діяльності) також варто віднести тарифне і нетарифне регулювання.

До елементів інструментарію виконання товарно-посередницьких операцій необхідно також віднести різні Міжнародні Правила, конвенції. Це документи розроблювальні міжнародними інститутами по різних напрямках ВЕД, а саме: міжнародні інститути регулювання фінансової діяльності, страхової діяльності, науково-технічної, виконання міжнародних торгових операцій і т.п.

Запитання для самоперевірки:

1. Назвіть сучасні інструментарію здійснення ТПО.
2. Дайте характеристику основних торгово-посередницьких операцій.
3. Класифікуйте ТПО за характером здійснення.
4. Визначте переваги та недоліки посередництва.
5. Дайте визначення поняттям і видам торгово-посередницьких операцій (ТПО).
6. Визначте головні організаційні форми ТПО.

Теми рефератів:

1. Специфіка сучасного інструментарію здійснення ТПО.
2. Організаційні форми ТПО.
3. Характерні особливості товарно-посередницьких операцій.
4. Види торгово-посередницьких фірм та особливості їх діяльності.
5. Інструментарій виконання товарно-посередницьких операцій.

Література: [1,2,5,6,8,10,13,18,22]

Змістовий модуль 2. Основні форми експортно-імпортних операцій та оформлення зовнішньоекономічної документації

Тема 4. Міжнародний торговельний контракт

Вивчення цієї теми потрібно починати з розкриття особливостей торговельного контракту, як угоди між двома або більше сторонами, що їх називають сторонами контракту, виконання якої забезпечується силою закону при дотриманні учасниками певних умов.

Контракт купівлі-продажу — це комерційний документ, що являє собою договір постачання товару і за необхідності послуг, які його супроводжують, що погоджений і підписаний експортером і імпортером. Із самої назви цього документа випливає, що одна сторона договору купує, інша — продає предмет договору. Неодмінною умовою договору купівлі-продажу є перехід права власності на товар від продавця до покупця. Цим договір купівлі-продажу відрізняється від усіх інших видів договору — орендного, ліцензійного, страхування тощо, які не містять умови про перехід права власності на товар, а предметом договору є або право користування товаром, або надання послуг.

Структура і зміст контракту мають індивідуальний характер та визначаються такими чинниками, як предмет угоди і рівень взаємозв'язків між контрагентами. Водночас українським законодавством визначено структуру контракту у зовнішньоекономічній діяльності, тобто передбачено перелік обов'язкових статей, які повинні бути відображені в контракті для визнання його легітимним. Інші статті, які не є обов'язковими, можуть змінюватися залежно від потреб контрагентів. Типовими розділами контракту є такі:

- Вступна частина, або преамбула;
- Предмет контракту;
- Кількість;
- Термін і дата постачання;
- Якість товару;
- Упакування та маркування;

- Порядок відвантаження товару;
- Здавання-приймання;
- Рекламації;
- Гарантії;
- Застереження про обставини нездоланної сили ("форсмажор");
- Арбітраж;
- Транспортні умови;
- Експортні й імпорتنі ліцензії.

Далі слід розглянути фінансові умови міжнародних контрактів купівлі-продажу, що включають такі аспекти як:

- Ціна товару;
- Одиниця виміру, за якою визначається ціна за одиницю;
- Базис ціни;
- Валюта ціни;
- Знижки з ціни;
- Умови оплати;
- Валюта платежу;
- Термін платежу;
- Способи платежу;
- Умови, що забезпечують виконання контракту, санкції;
- Застереження, страхування.

Запитання для самоперевірки:

1. Назвіть основні чотири стадії висновку контракту.
2. Розкрийте базисні і додаткові умови контракту.
3. Назвіть основні принципи класифікації умов Інкотермс-2010.
4. Визначте характерні особливості структури контракту.
5. Охарактеризуйте валютно-фінансові умови контракту.
6. Дайте визначення особливостям правових основ договору купівлі-продажу.

Теми рефератів:

1. Чотири основних стадії висновку міжнародного контракту.
2. Базисні і додаткові умови контракту купівлі-продажу.
3. Правові основи договору купівлі-продажу.
4. Терміни "Інкотермс" 2010.
5. Структура міжнародного контракту купівлі-продажу.

Література: [1,3,5,7,17,18,22]

Тема 5. Виконання міжнародних контрактів купівлі-продажу

Виконання контракту купівлі-продажу передбачає виконання взятих на себе зобов'язань: продавець повинен передати товар, який є предметом контракту, а покупець — оплатити цей товар. З метою виконання своїх зобов'язань продавець повинен підготувати товар до відвантаження а також оформити всю необхідну документацію для відправки і транспортування товару та отримання відповідних платежів.

Підготовка товару до відвантаження передбачає низку операцій, які забезпечили б отримання покупцем товару неушкодженим. Продавець повинен відсортувати товар, сформувати відповідні партії, виконати вимоги до упакування та маркування товару з урахуванням умов транспортування, кліматичних особливостей, специфіки митного режиму країни-імпортера.

Зовнішньоторговельна документація — це документи, які підтверджують виконання зовнішньоторговельної угоди, тобто постачання товару, його транспортування, страхування, зберігання на складах, проходження через митницю. Ці документи поділяють на такі групи:

- 1) Документи із забезпечення виробництва експортного товару:
- 2) Документи з підготовки товару до відвантаження:
- 3) Комерційні документи. Вони дають вартісну, якісну та кількісну характеристику товарів.
- 4) Документи за платіжно-банківськими операціями:
- 5) Транспортні документи виписує вантажоперевізник для підтвердження перевезення.
- 6) Транспортно-експедиторські документи, за допомогою яких оформлюють виконання експортером різних операцій з експедиції, обробки вантажу, складування, організації перевезення тощо.

У зв'язку з великим обсягом документообігу при реалізації міжнародної комерційної діяльності постала нагальна потреба уніфікувати зовнішньоторговельні документи, що не лише полегшить процедури їх проходження, а й дасть змогу використовувати автоматичні методи обробки даних.

Організаційна структура міжнародних організацій зі спрощення процедур міжнародної торгівлі:

- Європейська економічна комісія ООН (ЄЕК ООН), у складі якої:
- Комітет з розвитку зовнішньої торгівлі;
- Робоча група зі спрощення процедур міжнародної торгівлі;
- Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), у тому числі:
 - Рада з торгівлі та розвитку;
 - Спеціальна програма зі спрощення торгівлі.

Міжнародні вимоги, які є обов'язковими до виконання на національному рівні, мають загальний характер і підлягають деталізації та конкретизації на рівні окремих країн, фірм, організацій, які є учасниками міжнародної торгівлі.

Запитання для самоперевірки:

1. Охарактеризуйте класифікацію основних документів з підготовки товару до відвантаження.
2. Розкрийте особливості оформлення митних документів.
3. На чому базується діяльність міжнародних організацій зі спрощення процедур міжнародної торгівлі?
4. Назвіть документи із забезпечення виробництва експортного товару.
5. Визначте основні вимоги до упаковки та маркування в процесі транспортування.
6. Перечисліть зовнішньоторговельну документацію, якою оформлюється виконання комерційної угоди.

Теми рефератів:

1. Діяльність міжнародних організацій зі спрощення процедур міжнародної торгівлі.
2. Етапи оформлення митних документів.
3. Міжнародні вимоги щодо виконання контракту купівлі-продажу.
4. Етапи підготовки товару до відвантаження.
5. Стандартизація та організаційна структура документів міжнародної торгівлі.

Література: [1,2,3,5,7,14,15,18,21,22]

Тема 6. Експорт-імпорт послуг

В цій темі важливо зосередити увагу на вивченні понять: міжнародний інжиніринг, міжнародний лізинг, міжнародний туризм.

Міжнародний інжиніринг – діяльність по наданню комплексу послуг виробничого, комерційного і науково-технічного характеру, що робляться інжиніринговою фірмою фірмам-клієнтам при будівництві складних інженерних споруджень, великих промислових комплексів (АЕС, греблі, тунелі).

Комплекс послуг інжинірингових фірм може бути наступним:

- 1) Розробка конструкторсько-технологічної документації (КТД);
- 2) Розробка технологій у різних сферах інженерної діяльності;
- 3) Вибір оптимальних варіантів будівництва споруджень, постачання устаткування, машин і матеріалів;
- 4) Проведення вишукувань і пусконаладжувальних робіт (геолого-розвідувальна робота, оптимальний варіант керування виробництвом, оптимальні технології);

- 5) Економічне прогнозування;
- 6) Супровід проектів – надання консультацій, постановка нових версій проекту, навчання фахівців у фірмі-клієнті.

Контракти в міжнародному інжинірингу мають свою специфіку, а саме базові умови контракту містять ті ж розділи, що і контракти на купівлю-продаж товарів, а додаткові умови й особливо додатка до контракту в міжнародному інжинірингу відрізняються докорінно від типових контрактів на купівлю-продаж товарів.

Лізинг – фінансово-торгова операція, при якій лізингова фірма купує у фірми-виробника визначене устаткування і передає його за плату орендарю на певний строк.

Існує 6 основних типових норм міжнародного лізингу:

- експортний лізинг;
- імпортований лізинг;
- транзитний лізинг;
- зворотний лізинг;
- лізинг постачальника;
- складний лізинг.

Міжнародний туризм. Основні терміни, визначення і поняття:

- туристичні агентства;
- туроператорські фірми;
- туристичні корпорації;
- життєвий цикл туристичного продукту;
- готельний ланцюг.

У цій темі важливо також розглянути особливості економіки туристичної фірми і структури керування туристичної фірми, що визначається її задачами й обсягом послуг, що робляться. Звичайно в цій структурі передбачаються відділи по організації посередницьких операцій, маркетингової діяльності, рекламі, а також передбачені групи гідів-перекладачів. Економіка туристичних фірм будується на базі детального аналізу ринку туристичних послуг.

Запитання для самоперевірки:

1. Класифікація послуг у міжнародній торгівлі.
2. Поняття торгівлі послугами в зовнішньоекономічній діяльності.
3. Становлення ринку послуг в Україні.
4. Ринок послуг і класифікація їх у міжнародній торгівлі.
5. Особливості операцій послугами.
6. Світовий ринок інформаційних послуг.
7. Світовий ринок туристичних послуг.

Темі рефератів:

1. Міжнародні інжинірингові послуги.
2. Міжнародні лізингові послуги.
3. Міжнародний туризм.
4. Світовий ринок послуг.

Література: [1,3,8,13, 23,30,37]

Тема 7. Міжнародні операції з передачі технологій та торгівля ліцензіями.

У цій темі необхідно розглянути вимоги до міжнародного технологічного обміну – у широкому змісті, яу проникнення будь-яких науково-технічних знань і обміну виробничим досвідом між країнами.

Міжнародний технологічний обмін – у вузькому змісті – це передача науково-технічних знань і досвіду, що відносяться до відтворення конкретних технологічних процесів.

Технології передаються як комерційним, так і некомерційним шляхом.

Технологічний обмін, у широкому змісті, здійснюється, як правило, у некомерційних формах:

- Науково-технічні публікації;
- Проведення виставок, ярмарків, симпозіумів;
- Обмін делегаціями і зустрічі вчених і інженерів;
- Міграція фахівців;
- Навчання студентів і аспірантів;
- Діяльність міжнародних організацій по співробітництву в області науки і техніки.

Комерційні форми технологічного обміну:

- Передача на умовах ліцензійних угод прав користування винаходами, (патенти, зареєстровані товарні знаки, промислові зразки), технічної документації;
- Постачання машин і різного промислового устаткування;
- Надання технічної допомоги;
- Інжинірингові послуги;
- Підготовка і стажування фахівців;
- Управлінські контракти (купівля-продаж організаційних аналогових моделей керування).

Важливо зосередити увагу на вивченні об'єктів ліцензування, до яких відносять:

- 1) Винаходи – технічне рішення, що володіє новизною й істотними відмінностями від наявних аналогів;

2) Промисловий зразок – нове конструкторське рішення виробу (іноді художньо-конструкторське рішення) виробу, що визначає його зовнішній вигляд;

3) Товарний знак – зареєстроване у встановленому порядку позначення, що служить для відмінності товарів одних підприємств від однорідних товарів інших підприємств;

4) Авторське право – поширюється на будь-які творчі здобутки, незалежно від форми, призначення, здобутку (лекції, доповіді, статті, книги, технічні інструкції, фото-, аудіо-, відео документи). Авторське право означає, що без згоди автора або його правонаступників ніхто не може ні в якому виді відтворювати іншим способом використовувати охоронювані правом об'єкти.

5) Ноу-хау – у відмінності від запатентованого винаходу ноу-хау не користується особливою правовою охороною і тому найкращою формою захисту подібних знань є комерційна таємниця.

Не менш важливим питання даної теми є сучасний стан ліцензійної торгівлі, що дозволяє виділити деякі групи країн у залежності від їхньої ролі в міжнародній ліцензійній торгівлі:

1) Промислово-розвинуті країни з домінуючим експортом ліцензій. До цієї групи відноситься одна країна – США;

2) Промислово-розвинуті країни з переважним експортом ліцензій (Великобританія і Швейцарія) мають позитивне сальдо в торгівлі ліцензіями;

3) Промислово-розвинуті країни з переважним імпортом ліцензій – Японія і Німеччина;

4) Країни, що розвиваються, з імпортно-експортною спрямованістю ліцензійної торгівлі: Аргентина, Бразилія, Мексика, Індія і Туреччина;

5) Країни, що розвиваються, з імпортною спрямованістю ліцензійної торгівлі: Таїланд, Алжир, Панама;

6) Країни, що розвиваються, з епізодичним характером ліцензійної торгівлі – найменш розвинуті країни.

Існує три основних види ліцензій: проста, виняткова і повна.

З огляду на специфіку ліцензійної торгівлі в світовому господарстві існує особлива сфера міжнародного регулювання цього виду торгівлі в забезпеченні охорони прав на винахід, промислові зразки і товарні знаки. Основною міжнародною угодою в міжнародній галузі є Паризька конвенція по охороні промислової власності. Основними положеннями конвенції є:

1. Принцип національного режиму;
2. Право конвенціонального пріоритету;
3. Принцип запобігання зловживань, зв'язаних зі здійсненням виключного права, наданого патентом.

Запитання для самоперевірки:

1. Об'єкти ліцензування.
2. Організація ліцензійної торгівлі.

3. Міжнародне регулювання ліцензійної торгівлі.
4. Класифікація ліцензій.
5. Види і форми франчайзингу.
6. Переваги та недоліки франчайзингу.
7. Патентування.
8. Франчайзинг як різновид ліцензування

Темі рефератів:

1. Інтелектуальна власність.
2. Ліцензування в зовнішньоекономічній діяльності.
3. Франчайзинг у зовнішньоекономічній діяльності.
4. Суть міжнародного технічного обміну.

Література: [1,3,6,7,13,15,21,22,30,41]

Змістовий модуль 3. Організація та регулювання експортно-імпортних операцій

Тема 8. Організація і проведення міжнародних торгів (тендерів)

Під час вивчення цієї теми перш за все студенти повинні усвідомити розходження в термінах торги і тендери, яке полягає в тому, що тендер – це конкурсні торги, тобто на тендерах експортери, зробивши попередньої заявки на участь надають на початку проектно-конструкторську документацію, моделі, макети виробів, а так само інформацію про своє підприємство, а саме: ресурсні потужності підприємства (чисельність працюючих, технології, парк устаткування, енергооснащеність).

Роль міжнародних торгів (тендерів), насамперед, полягає в ефективному сегментуванні ринку збуту і регулюванні, розміщенні необхідних товарів і послуг у регіонах що розвиваються і розвинутих країн, і сприянні антимонопольній політиці.

Регулюванням тендерної діяльності займається, в основному, держава. Функція регулювання полягає в розробці урядовими органами загальної стратегії і торгово-політичних цілей проведення тендерів.

Метою регулювання тендерної діяльності є одержання максимального ефекту від організації і проведення торгів з мінімальними витратами.

Регулювання тендерної діяльності здійснюється також за допомогою організаційних і економічних методів, а саме:

1. Організаційне регулювання складається в строгому, твердому порядку подачі заявок на участь і іншої необхідної технічної документації з боку фірми-учасниці в тендерний комітет.

2. Економічні методи регулювання тендерної діяльності в основному полягають у лімітуванні сумарних вартостей проектів,

представлених на тендер. Економічне регулювання торгів полягає також у призначенні відсотка знижок, звичайно діапазон відсотка знижок коливається від 10% до 15%, знижки на торгах визначає держава.

До регулювання тендерної діяльності, безумовно, відноситься правове забезпечення, а саме повний комплект законодавчих актів по тендерній діяльності і Правила поведінки на торгах.

При виявленні грубих порушень проведення торгів чинним законодавством України передбачене право оголосити торги недійсними і зажадати від організаторів проведення повторних торгів. Цю процедуру доручають Міністерству торгівлі і ЗЕЗ України.

Успішному безконфліктному проведенню торгів, насамперед, сприяє правильне тлумачення визначень тендерної термінології і правил тендера.

Насамперед, необхідно визначити, що є об'єктом торгів.

Важливо зосередити увагу на тому факті, що проведення торгів – це строго визначена в часі й у просторі процедура подачі заявок, необхідної документації, тендерних пропозицій і безумовне дотримання правил проведення торгів відповідно до законодавства країни, що проводить торги.

Для організації і проведення торгів створюється Тендерний комітет, до складу якого входять представники замовника, Міністерства економіки, проектних організацій і інших зацікавлених (посередники, потенційні покупці, представники місцевої влади: мерія, готельні послуги, транспорт). Склад Тендерного комітету узгоджується з керівником організації-замовника, з Міністерством торгівлі і ЗЕЗ України, з уповноваженим державним органом галузевого або територіального керування (наприклад, з Міністерством транспорту, з керуванням ЗЕЗ обласного центра, з Митним комітетом і т.п.).

Головою Тендерного комітету є керівник замовника або посадова особа, призначена їм.

Умови замовника, встановлені їм до оголошення торгів і регламенту їхні проведення є обов'язковими до виконання Тендерним комітетом.

Запитання для самоперевірки:

1. Організація і планування роботи зовнішньоекономічних об'єднань і фірм.
2. Правовий механізм оформлення заявок і документації на участь у торгах.
3. Правове забезпечення тендерної діяльності на Україні.
4. Організація і планування роботи зовнішньоекономічних об'єднань і фірм.
5. Організаційні і економічні методи регулювання тендерної діяльності.
6. Порядок, терміни подачі документів з боку учасників тендеру.
7. Тендерні пропозиції.

8. Тендерний комітет.
9. Організація і підготовка торгів.
10. Визначення об'єкту торгів.
11. Суб'єкти торгів.

Теми рефератів:

1. Роль торгів у сучасній світовій торгівлі.
2. Регулювання тендерної діяльності.
3. Тендерна діяльність на Україні.
4. Роль торгів для розвинутих країн і країн, що розвиваються

Література: [3,6,11,22,31,32,33,36]

Тема 9. Міжнародні розрахунки за експортно-імпортними операціями

Вивчення цієї теми потрібно починати з розкриття поняття міжнародних розрахунків, що включають платежі за грошовими вимогами та зобов'язаннями, що виникають у процесі здійснення зовнішньоторговельних угод та реалізації інших економічних відносин, які встановлюються між іноземними та національними господарськими суб'єктами. В свою чергу, це потребує вибору відповідних умов платежу (готівковий розрахунок або кредит), форм розрахунків (інкасова, акредитивна та ін.), засобів платежу (платіжні документи), фінансових гарантій (банківські зобов'язання), а також каналів забезпечення платежу (банки, фінансові установи).

Принциповою відмінністю міжнародних розрахунків є те, що вони пов'язані з обміном національних валют через валютні операції.

При вивченні цієї теми студенти повинні уважно розглянути особливості міжнародних розрахунків, наприклад те, що в платіжному обороті іноземна валюта виступає не як готівкові грошові знаки, а у вигляді банківських і кредитних платіжних засобів, таких, як телеграфні та поштові перекази, чеки і векселі.

Традиційно механізм розрахунків за зовнішньоторговельними операціями складається із зустрічних потоків — товарного та платіжного, що виникають між продавцями та покупцями. Його сутність полягає у тому, що імпортери, отримавши товарні документи від експортерів, відправляють останнім платіжні документи, які мають бути оплачені в іноземній валюті.

Для задоволення потреб своїх клієнтів у здійсненні міжнародних платежів в іноземній валюті банки формують валютні позиції.

Валютна позиція — це співвідношення вимог і зобов'язань за конкретною валютою у визначений час. Валютні позиції поділяються на: відкриті та закриті, довгі та короткі.

Основними формами розрахунків є такі: інкасова, акредитивна, за відкритим рахунком, за допомогою телеграфних і поштових переказів, чекова, вексельна. Переважна частина розрахунків у міжнародних торговельних операціях здійснюється в інкасовій і акредитивній формах. Втім, усі перелічені форми розрахунків взаємозалежні і взаємопов'язані.

Запитання для самоперевірки:

1. Форми платежів у міжнародних торговельних операціях.
2. Інкасова форма розрахунку.
3. Акредитивна форма розрахунку.
4. Розрахунок за відкритим рахунком.
5. Умови розрахунків між експортером та імпортером.
6. Учасники міжнародних розрахунків.
7. Платіжні засоби з міжнародних розрахунків.
8. Сутність міжнародних розрахунків.
9. Форми міжнародних розрахунків.

Теми рефератів:

1. Кредитування зовнішньої торгівлі.
2. Облік зовнішньоекономічної діяльності.
3. Особливості міжнародних розрахунків.
4. Механізм розрахунків за зовнішньоторговельними операціями.

Література: [3,9,10,20,29,40,41,42,44,45]

Тема 10. Методика аналізу і оцінка ефективності експортних (імпортних) операцій

Починаючи вивчати дану тему студенти повинні розглянути загальні положення аналізу ефективності експортно-імпортних операцій.

При експорті товарів підприємство продає товари за кордон з метою одержання прибутку. У цьому випадку підприємство несе наступні витрати:

- собівартість експортованого товару;
- накладні витрати;
- організаційні витрати.

Таким чином, експортні витрати дорівнюють сумі собівартості товару, накладних і організаційних витрат.

Експортний дохід підприємства від експорту товарів - це валютний обсяг реалізації, що надходить на поточний рахунок підприємства.

При імпорті товарів споживання підприємство має наступні витрати:

- вартість товару;
- накладні витрати;

- організаційні витрати.

Вартість товару - це контрактна ціна імпортованого товару. Накладні і організаційні видатки аналогічні експортним.

Імпортні витрати дорівнюють сумі вартості товару, накладних і організаційних витрат.

Імпортний дохід - це гривневий обсяг реалізації імпортних товарів.

Також слід звернути увагу на те, що методика аналізу ефективності імпорту товарів виробництва є аналогічною до методики аналізу ефективності імпорту товарів споживання.

Запитання для самоперевірки:

1. Загальні положення аналізу ефективності експортно-імпортних операцій.
2. Собівартість товару.
3. Коефіцієнти ефективності експорту товару.
4. Оцінка ефективності імпортних операцій.
5. Витрати підприємства при імпорті товарів споживання.
6. Коефіцієнти ефективності імпорту товару.
7. Оцінка ефективності експортних операцій.

Теми рефератів:

1. Аналіз ефективності експортних операцій.
2. Методика аналізу ефективності імпорту товарів виробництва.
3. Собівартість експортного/імпортного товару.

Література: [14,24,39,40]

Тема 11. Режим переміщення товарів через митний кордон і порядок обкладання митом

При розгляді цієї теми, щодо питання переміщення товарів і вантажів через митну територію країни по-перше необхідно вивчити прийняті терміни і визначення в митному кодексі даної країни.

Типовими термінами і визначеннями у всіх митних кодексах країн є:

Митна територія – це континентальна територія даної держави (за винятком острівних держав) і територія островів, що належать цій державі.

Митний кордон – збігається з географічною границею держави, а так само митним кордоном вважається границя митної зони і митної служби (наприклад, міжнародні авіапорти, морські порти, міжнародні вузлові залізничні станції).

Митна служба може бути на митній географічній границі або в міжнародних авіапортах, морських портах і вузлових станціях.

Митна зона – територія, на якій діють митні режими відповідно до митного кодексу.

Переміщення через митний кордон товарів, вантажів, транспортних засобів здійснюється в місцях розташування митних служб. При цьому ввіз/вивіз і транзит може бути заборонений або обмежений, або дозволений у строгій відповідності з митним кодексом України.

Обкладання митом товарів і вантажів, переміщуваних через митний кордон України, здійснюється відповідно до Закону України “Про єдиний митний тариф”.

За митне оформлення транспортних засобів, товарів і вантажів, а також за перебування їх під митним контролем стягуються мито і збори. Розміри митних зборів установлює Кабмін (без затвердження Верховної Ради), а мито тільки за законом, затвердженому парламентом.

Також важливим, щодо даної теми є той факт, що Кабмін України має право визначати особливі випадки, коли частина суми митних зборів за митне оформлення сплачується в іноземній валюті, а також Кабмін визначає розмір цієї частки. Перерахунок іноземної валюти в національну здійснюється за курсом НБУ, застосовуваному для розрахунків по зовнішньоекономічних операціях і діючому курсу на день пред'явлення митницею вимоги про сплату митних зборів.

Запитання для самоперевірки:

1. Розкрийте особливості оформлення митних документів.
2. Відповідальність за порушення митних правил.
3. Види митного контролю.
4. Переміщення та пропуск товарів через митний кордон України.
5. Митна вартість та методи її визначення.
6. Митний тариф, його цілі, функції.
7. Умови обкладання митом.
8. Перелік умов і вимог, по яких не можуть бути пропущені вантажі і транспортні засоби України.
9. Розкрийте особливості оформлення митних документів

Теми рефератів:

1. Особливості стягнення митних платежів при здійсненні експортно- імпорتنих операцій.
2. Митна вартість та методи її визначення.
3. Загальні правила переміщення товарів і транспортних засобів через митну територію України.
4. Митна нормативно-правова база України.

Література: [1,3,14,28,31,22,34]

Тема 12. Основні види регламентації експортно-імпоротної діяльності

При вивченні даної теми, по-перше студент повинен засвоїти, що успіх міжнародної торговельної діяльності залежить не тільки від рівня конкурентоспроможності національної продукції, а й від знання обставин і можливостей її збуту на міжнародному ринку, а також від додержання принципів, які регламентують роботу на міжнародних ринках.

На сьогодні вже уніфіковано форми та засоби забезпечення регулювання зовнішньої торгівлі, розрахункові і платіжні операції та документообіг щодо зовнішньоторговельних угод більшості держав, гармонізовано однакові системи, що використовуються у міжнародній торгівлі.

Основні рівні регламентації міжнародної торгівлі — це національні та міждержавний.

Регулювання міжнародної торгівлі здійснюється як державними, так і недержавними органами управління економікою (товарними, фондовими та валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями, спілками та іншими організаціями координаційного типу), а також самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на основі координаційних угод, що діють між ними.

Встановлюються такі правові режими для іноземних суб'єктів господарської діяльності:

- національний;
- режим найбільшого сприяння;
- спеціальний режим, який застосовується до спеціальних економічних зон, а також митних союзів та у разі встановлення будьякого спеціального режиму.

Також студенти повинні засвоїти основні види державного регулювання міжнародної торгівлі:

1) Нетарифні обмеження — це комплекс заходів обмежувальнозаборонного характеру, які перешкоджають проникненню іноземних товарів на внутрішній ринок.

2) Методи адміністративного регулювання — це кількісні та вартісні обмеження, які спрямовані або на скорочення обсягів імпорتنих поставок загалом або на обмеження поставок від конкретного постачальника чи країни.

3) Митно-тарифне регулювання — це вартісний вплив на експортноімпортні потоки в процесі перетинання ними державних кордонів. СОТ розглядає його як основний механізм регламентування зовнішньоторговельних операцій.

Запитання для самоперевірки:

1. Режим обкладання митом.
2. Міжнародні інститути регулювання експортно-імпортової діяльності
3. Порядок декларування товарів: обов'язки та відповідальність митного брокера та декларанта.
4. Класифікація тарифних методів регулювання експортно-імпортової операцій в Україні.
5. Види нетарифних методів регулювання експортно-імпортової операцій в Україні.
6. Стандартизація в зовнішньоекономічній діяльності
7. Сертифікації в зовнішньоекономічній діяльності.

Теми рефератів:

1. Тарифні методи регулювання експортно-імпортової операцій в Україні.
2. Нетарифні методи регулювання експортно-імпортової операцій в Україні.
3. Управління зовнішньоекономічною діяльністю на міжнародному рівні.
4. Особливості регулювання експортно-імпортової операцій.

Література: [3,6,14,18,21,22,31,32]

МАУП

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Охарактеризуйте світову товарну структуру зовнішньої торгівлі.
2. Дайте визначення предмету дисципліни, його мету, задачі та терміни.
3. Визначте особливості розробки основ теорії міжнародної торгівлі.
4. Визначте головний принцип сучасної концепції в теорії зовнішньої торгівлі.
5. Назвіть основні види ринків та товарів
6. Розкрийте особливості механізму організації імпорتنих операцій.
7. Охарактеризуйте основні методи операції експорту-імпорту товарів.
8. Визначте особливості механізму організації експортних операцій.
9. Проаналізуйте характерні риси регулювання імпорتنих операцій.
10. Вкажіть характерні риси регулювання експортних операцій.
11. Порівняйте методи прямого та непрямого експорту.
12. Назвіть сучасні інструментаріх здійснення ТПО.
14. Дайте характеристику основних торгово-посередницьких операцій.
15. Класифікуйте ТПО за характером здійснення.
16. Дайте визначення поняттям і видам торгово-посередницьких операцій (ТПО).
17. Визначте головні організаційні форми ТПО.
18. Розкрийте чотири основні стадії висновку контракту.
19. Класифікуйте види контрактів.
20. Розкрийте базисні і додаткові умови контракту.
21. Визначте характерні особливості структури контракту.
22. Охарактеризуйте валютно-фінансові умови контракту.
23. Дайте визначення особливостям правових основ договору купівлі-продажу.
24. Охарактеризуйте класифікацію основних документів з підготовки товару до відвантаження.
25. Розкрийте особливості оформлення митних документів.
26. На чому базується діяльність міжнародних організацій зі спрощення процедур міжнародної торгівлі?
27. Назвіть документи із забезпечення виробництва експортного товару.
28. Визначте основні вимоги до упаковки та маркування в процесі транспортування.
29. Перечисліть зовнішньоторговельну документацію, якою оформлюється виконання комерційної угоди
30. Загальні правила переміщення товарів і транспортних засобів через митну територію України.
31. Перелік умов і вимог, по яких не можуть бути пропущені вантажі і транспортні засоби України.
32. Обкладання митом.
33. Роль торгів у сучасній світовій торгівлі.

34. Регулювання тендерної діяльності.
35. Правове забезпечення тендерної діяльності на Україні.
36. Міжнародні інжинірингові послуги.
37. Міжнародні лізингові послуги.
38. Міжнародний туризм.
39. Суть міжнародного технічного обміну.
40. Об'єкти ліцензування.
41. Організація ліцензійної торгівлі.
42. Міжнародне регулювання ліцензійної торгівлі.
43. Організація і планування роботи зовнішньоекономічних об'єднань і фірм.
44. Міжнародні інститути регулювання експортно-імпортової діяльності
45. Світовий ринок послуг.
46. Світовий ринок туристичних послуг.
47. Світовий ринок інформаційних послуг.
48. Особливості зовнішньої торгівлі послугами в Україні.
49. Інтелектуальна власність.
50. Ліцензування в зовнішньоекономічній діяльності.
51. Класифікація ліцензій.
52. Франчайзинг у зовнішньоекономічній діяльності.
53. Види і форми франчайзингу.
54. Переваги та недоліки франчайзингу.
45. Патентування.
46. Класифікація зовнішньоекономічних угод.
47. Переваги та недоліки посередництва.
48. Види торгово-посередницьких фірм та особливості їх діяльності.
49. Операції з перепродажу при здійсненні експортно-імпортової операцій.
50. Комісійні операції при здійсненні експортно-імпортової операцій.
51. Агентські операції при здійсненні експортно-імпортової операцій.
52. Консигнаційні операції при здійсненні експортно-імпортової операцій.
53. Брокерські операції при здійсненні експортно-імпортової операцій.
54. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства.
55. Зустрічна торгівля в зовнішньоекономічній діяльності.
56. Бартерна торгівля в зовнішньоекономічній діяльності.
57. Зворотна закупівля в зовнішньоекономічній діяльності.
58. Компенсаційне узгодження в зовнішньоекономічній діяльності.
59. Угоди за участю незалежних зарубіжних партнерів-посередників.
60. Орендні угоди в зовнішньоекономічній діяльності.
66. Управління зовнішньоекономічною діяльністю на міжнародному рівні.

67. Управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства.

68. Стратегія і тактика виходу підприємства на зовнішній ринок.

69. Маркетингові дослідження в зовнішньоекономічній діяльності.

70. Види міжнародних договорів.

71. Назвіть основні принципи класифікації умов Інкотермс-2010.

72. Перехід ризику від продавця до покупця за правилами Інкотермс.

73. Правові основи договору купівлі-продажу.

74. Валютно-фінансові умови контракту.

75. Форми міжнародних розрахунків.

76. Кредитування зовнішньої торгівлі.

77. Облік зовнішньоекономічної діяльності.

78. Митний тариф, його цілі, функції.

79. Митна вартість та методи її визначення.

80. Експортна ціна товару.

81. Імпортна вартість товару.

82. Митна нормативно-правова база.

83. Переміщення та пропуск товарів через митний кордон України.

84. Види митного контролю.

85. Порядок декларування товарів: обов'язки та відповідальність митного брокера та декларанта.

86. Тарифні методи регулювання експортно-імпортних операцій в Україні.

87. Нетарифні методи регулювання експортно-імпортних операцій в Україні.

88. Стандартизація в зовнішньоекономічній діяльності

89. Сертифікації в зовнішньоекономічній діяльності.

90. Відповідальність за порушення митних правил.

МАУП

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ

Порядок перерахунку рейтингових показників 100-бальної системи вищої шкали в національну шкалу оцінювання знань та європейську шкалу ECTS.

Інтервальна шкала оцінок установлює взаємозв'язки між рейтинговими показниками та шкалами оцінок.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для іспиту, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82–89	B	добре	
74–81	C		
64–73	D	задовільно	
60–63	E		
35–59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0–34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Залікова оцінка виставляється з урахуванням поточної роботи студента протягом усього семестру. Ураховується як відвідування занять і аудиторна робота, так і виконання індивідуальних завдань і завдань для самостійного опрацювання.

Оцінювання знань студентів під час поточного контролю відбувається на основі таких критеріїв:

- 1) Правильність відповідей (правильний, чіткий, достатньо глибокий виклад теоретичних понять).
- 2) Ступінь усвідомлення програмного матеріалу та самостійність суджень.
- 3) Новизна навчальної інформації; рівень використання наукових (теоретичних знань).
- 4) Уміння користуватися засвоєними теоретичними знаннями у повсякденному житті.
- 5) Відповідальність студентів оцінюється й за формою, тобто з точки зору логічності, чіткості, виразності викладу навчальної літератури.

Виходячи з розглянутих положень, критерії оцінювання такі:

«Зараховано» виставляється студенту тоді, коли його відповідь бездоганна за змістом, формою, обсягом. Це означає, що студент у повній мірі за програмою засвоїв увесь навчальний матеріал, викладений у підручниках та інших джерелах і на практичних, семінарських заняттях, заліку дає бездоганні та глибокі відповіді на поставлені запитання, а також під час тестування демонструє знання не тільки основної, але й додаткової літератури, першоджерел, наводить власні роздуми, робить узагальнюючі підсумки, використовує знання із суміжних, галузевих дисциплін, уміє пов'язати вивчений матеріал із реальною дійсністю та доцільно використовує його для аналізу практичних завдань.

«Незараховано» виставляється тоді, коли студент не знає значної частини програмного матеріалу, допускає суттєві помилки під час висвітлення понять, на додаткові питання відповідає не по суті, робить велику кількість помилок під час усної відповіді.

Підсумковий залік проводиться на останньому практичному занятті або під час сесії. Студенти, які відпрацювали всі теми практичних занять і самостійної роботи, залік отримують на останньому практичному занятті без додаткових контрольних заходів (за поточними оцінками). Студенти, які не відпрацювали пропущені заняття або мають незадовільні оцінки, залік отримують тільки після ліквідації цих недоліків.

Розподіл балів за видами роботи та формами контролю

Присутність на лекційних заняттях – **1** бал, максимум сім лекційних занять – **7** балів, лекційний конспект – **3** бали. У цілому **10** балів за семестр.

Навчальний семестр включає в себе сім практичних занять з навчальної дисципліни. Рейтингова оцінка поточного модульного контролю (контрольна робота № 1 та № 2) – по **10** балів, тобто, **20** балів. Присутність на практичному занятті оцінюється – **2** бали, активність також – **2** бали. Підготовка до практичного заняття й оволодіння практичними навичками оцінюється – **11** балів. Окремо оцінюється виконання завдань для самостійної роботи – **10** балів, написання та розкриття матеріалу в реферативній доповіді – **11** балів. Виконання творчого індивідуального завдання (стаття, тези) оцінюється – **10** балів. Усього на залік – **100** балів.

МАУП

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

Основна

1. Закони України:
 - 1) “Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах” від 13 вересня 1995 р.;
 - 2) “Про єдиний митний тариф” від 5 лютого 1992 р.;
 - 3) “Про підприємство” від 7 лютого 1991 р.;
 - 4) “Про митну справу в Україні” від 25 червня 1991 р.;
 - 5) “Про режим іноземного інвестування” від 19 березня 1996 р.;
 - 6) “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті” від 7 травня 1996 р.;
 - 7) “Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон” від 13 жовтня 1992 р.
2. Декрет Кабінету міністрів України “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” від 19 лютого 1993 р.
3. Бюлетень законодавства і юридичної практики України “Правове регулювання зовнішньоекономічних відносин”. — 2001. — № 7. — 414 с.
4. Господарський кодекс України: Прийнято Верховною Радою України від 16.01.03 № 436-IV // Офіційний вісник України. — 2003. — № 11
5. Збірник контрактів та нормативних актів. Інкотермс. — К., 2010
6. Збірник нормативних матеріалів з питань регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Ч. 1. — К., 2000-2003
7. Наказ МЗЕІТ “Про затвердження положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)” від 5 жовтня 1995 р. №75.
8. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. — К.: Основи, 2000. — 241 с.
9. Герчикова І. Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 671 с.
10. Дахно І. І. Міжнародна торгівля: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2004. — 312 с.
11. Дахно І. І., Кобржицький В. В., Куценко В. М. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посіб. — К.: Центр навч. л-ри, 2006. — 360 с.
12. Дегтярева О.И. Организация и техника внешнеторговых операций. — М.: Мир, 1990
13. Крилова Н. В. Управління міжнародними торговельними операціями: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2008. — 232 с
14. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник / Автори. Козак Ю.Г., Sporek T., Molendowski E., Gribincea A., Лебедева С. Н., Shengelia T, Логвінова Н.С., Kozak A. , Притула Н.В., Осипов В.М., Aliabieva D., Кочевой М.М. - Видання 5-те, перероб. та доп. - Київ-Катовіце-Краков: Центр учбової літератури, 2015. - 272 с.

Додаткова

15. Балабанов Н. Г., Балабанов А. И. Внешнеэкономические связи: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 512 с.
16. Внешнеторговые сделки Сост. И.С. Гринько. — Сумы: Фирма “Реал”, 1991
17. Герчикова И.Н. Маркетинг и международное коммерческое дело. — М.: Внешторгиздат, 1991
18. Дахно І. І., Тимофієв С. М. Країни світу: Енциклопедичний довід. — К.: МАПА, 2007. — 608 с.
19. Дахно І. І. Міжнародне економічне право: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2000. — 160 с.
20. Дахно І. І. Міжнародне приватне право: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2001. — 312 с.
21. Как продать товар на внешнем рынке: Справочник. Отв. ред. Ю.А. Савинов. — М.: Мысль, 1990
22. Киреев А. Международная экономика. Ч. 1. — М.: Междунар. отношения, 2002. — 415 с.
23. Киреев А. Международная экономика. Ч. 1. — М.: Междунар. отношения, 2002. — 415 с.
24. Новицкий В.Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. — К.: Лира, 1994
25. Організація і методика економічного аналізу: Навчальний посібник / Автори і уклад. Г.І. Андреева, В.А. Андреева. — Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. — 353 с
26. Основы внешнеэкономических знаний. С.Н. Долгов, В.В. Васильев, С.Н. Гончарова и др. — М.: Высшая школа, 1990
27. Синецкий Б.И. Внешнеторговые операции (организация и техника). — М.: МО, 1989
28. Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украины. — К.: Демос, 1995
29. Украинская таможня. Справочник. — К.: Либра, 1995. — С. 95.
30. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: Учебник для вузов /Г.Д. Гордеев, Л.Я. Иванова, С.К. Казканцев и др.: Под ред. Проф. Л.Е. Стровского. — М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. — С. 408.
31. Макогон Ю.В., Гохберг Ю.А. Совместное предпринимательство, инвестиционный и инновационный процессы, свободные экономические зоны (учебное пособие). — Донецк: ДонГУ, 1996
32. Мамутов В.К., Чувпило О.О. Господарче право зарубіжних країн: Підручник для студентів юрид. спец. вузів. — К.: Ділова Україна, 1996. — 353 с.
33. Міжнародні економічні відносини: система регулювання міжнародних економічних відносин: Підручник для студ. ек. вузів./А.С. Філіпенко, Р.Л. Балакін. — К.: Либідь, 1994. — 256 с.

34. Новицкий В.Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. – К.: Либра, 1994. – 184 с.
35. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине: Сб. нормат.док./Сост. И.П. Рамусь, С.И. Кульбачная. – К.: “Блиц-Информ”, 1996 – 335 с.
36. Фомичев В.И. Международная торговля. – М.: ИНФРА, 1998.
37. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебное пособие /Под ред. А.И. Кредисова. – К.: Феникс, 1996
38. Румянцев А. П. Міжнародна торгівля послугами: Навч. посіб. / А. П. Румянцев, Ю. О. Коваленко. — К.: Центр навч. літ., 2003. — 112 с.
39. Савощенко А. С. Инфраструктура товарного рынка: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 336 с.
40. Смирнов В. В. Экспортно-импортные операции в международному бизнесе. — М.: Буквица, 1997. — 224 с.
41. Циганкова Т. М. та ін. Міжнародна торгівля. — К.: КНЕУ, 2001. — 488 с.
42. Штумпф Г. Лицензионный договор: Пер с нем. М. М. Богуславского. — М., 1988

МАУП