

МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ
СТУДЕНТІВ**

з дисципліни

**“УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ
ОПЕРАЦІЯМИ”**

(для спеціалістів)

МАУП

Київ

ДП “Видавничий дім “Персонал”

2014

Підготовлено доцентом кафедри менеджменту ЗЕД *В. В. Кобрицьким*

Затверджено на засіданні кафедри менеджменту ЗЕД
(протокол № 7 від 25.02.10)

Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом

Кобрицький В. В. Методичні рекомендації щодо самостійної роботи студентів з дисципліни “Управління експортно-імпорними операціями” (для спеціалістів). — К.: ДП “Вид. дім “Персонал”, 2014. — 28 с.

Методична розробка містить пояснювальну записку, тематичний план дисципліни “Управління експортно-імпорними операціями”, методичні вказівки для самостійного вивчення кожної теми, контрольні питання, критерії оцінювання знань студентів при підсумковому контролі, список літератури.

управління персоналом (МАУП), 2014
© ДП “Видавничий дім “Персонал”, 2014

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Самостійна робота є важливою складовою частиною навчального процесу, котрий сприяє активізації засвоєння знань, умінь та навичок студентами в їх практичній реалізації, допомагає формуванню в них умінь навчатися, та одночасно, є ефективним засобом опанування учбового матеріалу у вільний від обов'язкових занять час.

Мета самостійної роботи студентів полягає у сприянні засвоєнню навчальної програми дисципліни „Управління експортно-імпорнтними операціями” в повному обсязі, формуванні самостійності, як особистісної риси та важливої професійної якості, сутність якої – в умінні планувати, систематизувати та контролювати власну перспективну та повсякденну діяльність.

Завданням самостійної роботи студентів є засвоєння комплексу знань, умінь і навичок, закріплення та систематизація одержаних знань, їх практичне застосування при виконанні творчих індивідуальних завдань і робіт, а також виявлення недоліків та упущень у системі знань із предмета „Управління експортно-імпорнтними операціями”.

Зміст самостійної роботи студента з дисципліни „Управління експортно-імпорнтними операціями” визначається навчальною програмою дисципліни, методичними матеріалами, завданнями викладача.

Самостійна робота студента забезпечується системою навчально-методичних засобів, передбачених для вивчення навчальної дисципліни “Управління експортно-імпорнтними операціями”: підручником, навчальними та методичними посібниками, методичними матеріалами для самостійної роботи студентів, конспектом лекцій тощо.

Самостійна робота студентів з навчальної дисципліни „Управління експортно-імпорнтними операціями” організовується з дотриманням наступних вимог:

- обґрунтування необхідності завдань загалом, а також конкретного завдання зокрема;
- надання детальних методичних рекомендацій щодо виконання роботи;
- надання можливості студентам виконувати творчі роботи, що відповідають умовно-професійному рівню засвоєння знань, при цьому не обмежуючи їх виконанням стандартних завдань;
- підтримання постійного зворотного зв'язку зі студентами у процесі виконання самостійної роботи.

Перелік завдань для самостійної роботи, форми її організації та звітності, термін виконання та кількість балів, які можна отримати за виконання завдань, визначаються викладачем кафедри при розробці робочої навчальної програми дисципліни (розділу “Самостійна робота студентів”).

Студенти, які розпочинають вивчати дисципліну “Управління експортно-імпортними операціями”, повинні бути поінформовані викладачем щодо організації самостійної роботи, її форм та видів, термінів виконання, форм контролю та звітності, кількості балів за виконання завдань тощо.

Організація та контроль процесу й змісту самостійної роботи та її результатів, здійснюються викладачами кафедри.

Оцінки (бали), одержані студентами за виконання різних видів самостійної роботи, фіксуються викладачами і повинні бути доведені до відома студентів.

ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН **дисципліни**

“УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ”

Номер теми	Назва змістового модуля і теми
Змістовий модуль I. Наукові засади експортно-імпортних операцій	
1	Зовнішньоекономічні зв'язки. Міжнародна торгівля товарами
2	Міжнародна торгівля послугами
3	Комерційні форми передачі технологій
Змістовий модуль II. Організація експортно-імпортних операцій	
4	Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства
5	Види зовнішньоекономічних угод
6	Міжнародний контракт купівлі-продажу товарів
7	Фінансові основи зовнішньоекономічної діяльності
8	Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності
Разом годин: 108	

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ ТЕМ

Змістовий модуль I. Наукові засади експортно-імпорتنих операцій

Тема 1. Зовнішньоекономічні зв'язки. Міжнародна торгівля товарами

Сутність сучасних зовнішньоекономічних зв'язків. Проблеми торгівлі зарубіжних партнерів з українськими підприємствами і вітчизняних підприємств у зовнішньоекономічних зв'язках із зарубіжними контрагентами.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні держави. Управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства.

Світовий ринок товарів. Класифікація купівлі-продажу товарів. Експортно-імпорتنі операції та причини, що зумовлюють торгівлю товарами.

Товарна структура зовнішньої торгівлі. Географічна структура світової торгівлі. Світові ціни.

Особливості регулювання експортно-імпорتنих операцій на різних рівнях. Вплив СОТ на зовнішньоекономічну діяльність.

Теми рефератів

1. Огляд наукових публікацій за темою заняття.
2. Роль і місце міжнародної торгівлі в сучасній світовій економіці.
3. Сучасні форми проведення експортно-імпорتنих операцій.
4. Розвиток управління зовнішньоторговельними операціями у XX–XXI ст.
5. Світова організація торгівлі, як міжнародний регулятор експортно-імпорتنих операцій.
6. Основні тенденції зміни сучасного ринку товарів.

Контрольні питання та навчальні завдання

1. Сутність поняття “світові економічні зв'язки”.
2. Сутність поняття “міжнародна торгівля”.
3. Міжнародна торгівля та її місце в сучасній світовій економіці.
4. Основні проблеми міжнародної товарної торгівлі.

5. Організація управління зовнішньоторговельними операціями на рівні держави.
6. Організація управління зовнішньоторговельними операціями на підприємстві.
7. Сучасний світовий ринок товарів.
8. Основні показники міжнародної торгівлі.
9. Основні причини існування міжнародної торгівлі.
10. Сучасна товарна структура міжнародної торгівлі.

Тести для самоконтролю

1. До комплексу сучасних світогосподарських зв'язків входять:

- а) міжнародна торгівля товарами й послугами;
- б) міжнародний рух капіталів і робочої сили;
- в) науково-технічне співробітництво;
- г) усі відповіді правильні.

2. У процесі свого розвитку, міжнародна торгівля пройшла через періоди:

- а) промислових революцій і прогрес світової транспортної мережі;
- б) НТП у товарному виробництві та поліпшенні якісних характеристик;
- в) формування регіональних інтеграційних угруповань, появи глобальних міжнародних організацій;
- г) усі відповіді правильні.

3. Міжнародна торгівля – це:

- а) сукупність зовнішньоторговельних операцій країн світу;
- б) торгівля між підприємствами різних регіонів;
- в) торгівля між розвинутими індустріальними країнами та більшістю слаборозвинутих країн світу;
- г) використання наявних конкурентних переваг товару чи послуги у завоюванні та утриманні частки ринку.

4. До основних показників міжнародної торгівлі відносяться:

- а) експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт;
- б) зовнішньоторговельний обіг, спеціальна торгівля, індекс чистої торгівлі, товарна структура експорту та імпорту;

- в) обсягові індикатори, структурні показники, показники інтенсивності, економічної ефективності, співставлення, динаміки розвитку та результуючі показники;
- г) правильної відповіді немає.

5. Управління зовнішньоекономічною діяльністю країни складається із:

- а) управління зовнішньоекономічною діяльністю всіх підприємств-суб'єктів ЗЕД;
- б) тарифних і нетарифних методів регулювання;
- в) митного тарифу держави, кількісних обмежень і технічних бар'єрів;
- г) правильної відповіді немає.

Література [3; 4; 8; 9; 12; 13; 16; 19; 22; 40; 45; 47]

Тема 2. Міжнародна торгівля послугами

Поняття “послуги” та торгівля послугами в зовнішньоекономічній діяльності. Класифікація послуг у міжнародній торгівлі.

Світовий ринок послуг. Сучасний стан розвитку ринку послуг. Банківські, юридичні та інформаційні послуги. Страхування, перестраховання і транспортні послуги на світовому ринку. Лізингові операції.

Становлення ринку послуг в Україні. Зовнішня торгівля послугами в Україні.

Теми рефератів

1. Огляд наукових публікацій за темою заняття.
2. Товари й послуги, як предмети міжнародного комерційного обміну.
3. Світовий ринок послуг.
4. Поєднання товарного експорту із наданням послуг, як засіб підвищення ефективності роботи фірми.
5. Застосування сучасних інструментів логістики для підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг на світових ринках.
6. Страхування як вид послуг, що інтенсивно розвивається на вітчизняному ринку.
7. Сучасні форми та методи здійснення міжнародних лізингових операцій.
8. Сучасні транспортні послуги на світовому ринку.

Контрольні питання та навчальні завдання

1. Сутність послуг та їх відмінність від товарів.
2. Міжнародні лізингові операції.
3. Сервісне, гарантійне та післягарантійне обслуговування товарів.
4. Особливості маркетингової діяльності на ринках різних країн.
5. Страхування та перестрахування у міжнародному бізнесі.
6. Особливості організації міжнародних морських перевезень.
7. Роль логістики у виконанні контрактів ЗЕД.
8. Огляд сучасного світового ринку послуг.
9. Особливості зовнішньоекономічних контрактів на придбання (обмін) послугами.
10. Інжинірингові послуги та управління конкурентними перевагами.

Тести для самоконтролю

1. Згідно із класифікацією ГАТС, у міжнародній торгівлі можливе надання наступних послуг:

- а) комерційних, послуг зв'язку, послуг з будівництва та суміжних інженерних;
- б) у сфері освіти, охорони здоров'я та охорони довкілля, фінансових, послуг дистриб'юторів;
- в) туристичних та пов'язаних з туризмом послуг з організації відпочинку, культурних і спортивних заходів, транспортних та інших видів послуг;
- г) усі відповіді правильні.

2. Основним завданням реклами у ЗЕД є:

- а) спонукати потенційних споживачів до купівлі запропонованих товарів або послуг;
- б) збільшити обсяг реалізації продукції;
- в) вимірювання та аналіз споживчого попиту і вдосконалення методів продажу товарів і послуг;
- г) інформування потенційних покупців про нові або оновлені товари чи послуги та вигоди, що їх можуть отримати споживачі в разі їх придбання.

3. Регулярне використання прийомів логістики для управління конкурентоспроможністю підприємства:

- а) посилює таке управління;
- б) послаблює управління;
- в) може його посилити за умови системного довготривалого використання;
- г) не впливає на управління.

4. Міжнародні лізингові контракти укладаються зазвичай на термін не менше:

- а) 1 року;
- б) 3 років;
- в) 5 років;
- г) 10 років.

5. На відміну від контрактів на поставку товарів, міжнародні контракти щодо реалізації послуг не містять:

- а) розділу щодо форс-мажорних обставин;
- б) базових умов поставки;
- в) інформації щодо станції (порту) відвантаження;
- г) уточнень щодо умов здійснення оплати.

Література [6; 8; 11; 18; 25; 29; 30; 39; 42; 47; 54]

Тема 3. Комерційні форми передачі технологій у зовнішньоекономічній діяльності

Інтелектуальна власність. Об'єкти інтелектуальної власності.

Ліцензування. Умови застосування ліцензій в зовнішньоекономічній діяльності. Підготовка і підписання ліцензійної угоди. Франчайзинг як різновид ліцензування. Види платежів за об'єктами інтелектуальної власності.

Правова охорона об'єктів промислової вартості.

Теми рефератів

1. Огляд наукових публікацій за темою заняття.
2. Найголовніші переваги сучасних підприємств на світових галузевих ринках.
3. Сучасна система міжнародного приватного права.
4. Міжнародне торговельне право: основні поняття, суб'єкти, об'єкти та напрямки розвитку.
5. Правове забезпечення сучасних міжнародних ліцензійних угод.

6. Міжнародні економічні організації у системі регулювання прав інтелектуальної власності.
7. Сучасний франчайзинг у системі міжнародного обміну продуктами інтелектуальної власності.
8. Вплив СОТ на зміни у міжнародній торгівлі кінця XX – початку XXI століть.

Контрольні питання та навчальні завдання

1. Найхарактерніші риси сучасної міжнародної торгівлі об'єктами інтелектуальної діяльності.
2. Регіональні чинники впливу на міжнародну торгівлю об'єктами інтелектуальної власності.
3. Глобальні чинники впливу на міжнародну торгівлю об'єктами інтелектуальної власності.
4. Ліцензійна угода.
5. Міжнародний франчайзинг.
6. Роялті в системі міжнародних платежів.
7. Паушальні платежі в системі міжнародних розрахунків.
8. Організація правової охорони об'єктів промислової вартості у міжнародних економічних відносинах.
9. Поняття інтелектуальної власності.
10. Основні угоди в рамках СОТ, що забезпечують права інтелектуальної власності.

Тести для самоконтролю

1. Світова організація торгівлі спирається у своїй діяльності на:

- а) результати 12-раундних багатосторонніх переговорів;
- б) добру волю країн-учасниць;
- в) жорсткі правила, що діють в межах організації та є однаковими для усіх країн-учасниць без винятків;
- г) комплекси угод ГАТТ, ГАТС, ТРІПС.

2. До визначених ТРІПС основних критеріїв патентспроможності, належать:

- а) новизна;
- б) винахідницький крок;
- в) промислове застосування;
- г) усі відповіді правильні.

3. За звуженням кола охоплюваних проблем, можна визначити наступну послідовність:

- а) міжнародне публічне право – міжнародне економічне право – міжнародне торговельне право;
- б) міжнародне економічне право – міжнародне торговельне право – міжнародне комерційне право;
- в) міжнародне комерційне право – міжнародне цивільне право – міжнародне торговельне право;
- г) міжнародне публічне право – міжнародне торговельне право – міжнародне приватне право.

4. Фінансова компенсація за надання права використання інтелектуальної власності, може бути здійснена у формі:

- а) паушального платежу;
- б) роялті;
- в) відповіді “а” та “б” правильні;
- г) правильної відповіді немає.

5. Міжнародний франчайзинг є вигідним:

- а) франчайзеру або франчайзі;
- б) їм обом;
- в) франчайзеру та його країні;
- г) франчайзі та його країні.

Література [3; 7; 8; 15; 20; 23; 26; 27; 32; 36; 43; 48; 53]

Змістовий модуль II. Організація експортно-імпорتنих операцій

Тема 4. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства

Дослідження ринку в зовнішньоекономічній діяльності підприємства. Форми організації зовнішньоекономічної служби на підприємстві. Засоби просування своєї продукції на ринок і пошук клієнтів.

Стратегія і тактика виходу підприємства на зовнішній ринок. Маркетингові дослідження. Особливості ринку виробничих товарів. Економічне обґрунтування рішень щодо експортно-імпорتنих операцій.

Теми рефератів

1. Огляд наукових публікацій за темою заняття.
2. Маркетингові дослідження світових ринків.
3. Сучасні ринки товарів промислового призначення.
4. Гуртова торгівля та регулювання міжнародної торгівлі сировиною та енергоресурсами.
5. Організація та функціонування зовнішньоекономічної служби підприємства.
6. Сучасні методи та прийоми пошуку клієнтів.
7. Організація заходів щодо просування продукції на міжнародних ринках.
8. Стратегія виходу вітчизняного підприємства на зарубіжні ринки.
9. Державне регулювання ЗЕД.

Контрольні питання та навчальні завдання

1. Сутність маркетингових досліджень.
2. Стратегічні підходи до виходу на зовнішні ринки.
3. Тактика виходу і закріплення на зарубіжних ринках.
4. Використання рекламних засобів у ЗЕД.
5. Використання PR у просуванні товарів на зарубіжних ринках.
6. Маркетинг і логістика у організації ЗЕД.
7. Основні показники міжнародної торгівлі товарами виробничого призначення.
8. Особливості світового ринку озброєнь.
9. Міжнародна торгівля промисловими товарами повсякденного попиту.
10. Функції служби ЗЕД підприємства.

Тести для самоперевірки

1. До числа основних чинників, що спонукають підприємства до виходу на зовнішні ринки, слід віднести:

- а) успішну апробацію продукту на вітчизняному ринку;
- б) насиченість внутрішнього ринку аналогічною продукцією;
- в) сприятливу ринкову кон'юнктуру;
- г) усі три відповіді є правильними.

2. Для успішного просування продукту на зарубіжному ринку, найбільш доцільно використовувати:

- а) рекламу;
- б) стимулювання збуту;
- в) PR-акції;
- г) усі відповіді є правильними.

3. При проведенні маркетингових досліджень, простішим є отримання:

- а) вторинної інформації;
- б) первинної інформації;
- в) відповіді "а" та "б" правильні;
- г) правильної відповіді немає.

4. На ринку товарів виробничого призначення широко використовується:

- а) фінансове кредитування;
- б) середньотермінові орендні відносини;
- в) лізингові відносини;
- г) короткотермінові орендні відносини.

5. Спеціальну службу ЗЕД на підприємстві доцільно утворювати:

- а) якщо є зарубіжні партнери;
- б) за наявності значної частки ЗЕД у загальнофірмовій діяльності;
- в) якщо є вільні обігові кошти;
- г) правильної відповіді немає.

Література [5; 9; 24; 25; 28; 37; 38; 46; 51]

Тема 5. Види зовнішньоекономічних угод

Види зовнішньоекономічних угод, які найчастіше застосовуються у світовій практиці. Угоди купівлі-продажу. Зустрічна торгівля. Операція з переробки давальницької сировини. Угоди за участю незалежних зарубіжних партнерів-посередників. Орендні угоди. Клірингові угоди. Інвестиційні угоди.

Тенденції здійснення експортних та імпорتنних операцій в Україні через торгово-посередницьку ланку. Види послуг торгово-посередницької діяльності. Переваги та недоліки посередників у зовнішньоекономічній діяльності.

Види торговельно-посередницьких фірм та особливості їх діяльності.

Теми рефератів

1. Огляд наукових публікацій за темою заняття.
2. Сучасні види зовнішньоекономічних контрактів.
3. Контракти зустрічної торгівлі.
4. Розвиток орендних угод та лізингові угоди.
5. Послуги торговельно-посередницької діяльності.
6. Сучасні інвестиційні угоди.
7. Основні експортні та імпорتنі потоки товарів в Україні.
8. Торгівля послугами українськими суб'єктами ЗЕД на іноземних ринках.
9. Стан розвитку торговельного посередництва в Україні.

Контрольні питання та навчальні завдання

1. Сутність зовнішньоекономічного контракту.
2. Зустрічна торгівля.
3. Міжнародні клірингові угоди.
4. Міжнародні орендні угоди.
5. Роль і місце СОТ в уніфікації, стандартизації та підвищенні якості послуг у світі.
6. Угоди міжнародного інвестування.
7. Торговельні посередники.
8. Вплив додаткових послуг на підвищення конкурентноздатності товарів на зарубіжних ринках.
9. Міжнародні угоди з переробки давальницької сировини.
10. Організація та діяльність торговельно-посередницьких фірм.

Тести для самоконтролю

1. До основних видів міжнародних торговельних угод, можна віднести наступні:

- а) зустрічної торгівлі;
- б) орендні;
- в) виробничого кооперування;
- г) усі три відповіді правильні.

2. Поряд із добре відомими традиційними видами міжнародної товарної торгівлі, значного поширення набули:

- а) інвестиційні;
- б) орендні;

- в) торговельно-посередницькі;
- г) усі три відповіді правильні.

3. Провадження підприємницької діяльності у сфері торговельного посередництва, в переважній більшості країн світу є:

- а) вільним від обмежень;
- б) обмеженим щодо розміру статутного капіталу, кваліфікації персоналу та засновників підприємства;
- в) ліцензованим;
- г) правильної відповіді немає.

4. До переваг застосування посередницької ланки у здійсненні ЗЕД, слід віднести:

- а) більшу гнучкість у прийнятті управлінських рішень;
- б) краще фінансове забезпечення;
- в) краще знання ринку своєї країни;
- г) правильної відповіді немає.

5. Товарообмінна операція між двома суб'єктами на встановлену суму і оформлена одним контрактом є:

- а) операцією традиційної торгівлі;
- б) бартерною операцією;
- в) кліринговою угодою;
- г) правильної відповіді немає.

Література [9; 10; 14; 15; 31; 33; 37; 38; 44–46; 49; 50]

Тема 6. Міжнародний контракт купівлі-продажу товарів

Юридичні аспекти міжнародних договорів. Види міжнародних договорів. Поняття “Інкотермс” (базисних умов контрактів).

Класифікація умов Інкотермс. Застосування термінів при різних способах транспортування.

Зміст договору купівлі-продажу.

Теми рефератів

1. Огляд наукових публікацій за темою заняття.
2. Зовнішньоторговельні операції на світовому ринку.
3. Сучасні методи міжнародної торгівлі.
4. Індекси конкурентоспроможності національних економік.
5. Міжнародні комерційні контракти.
6. Базові умови поставок товарів.

7. Ціни та цінова політика у міжнародній торгівлі.
8. Вплив визначених базових умов поставки на реальну ціну імпортованих товарів.
9. Сучасні форми здійснення оплати за поставки товарів і послуг в міжнародній торгівлі.
10. Основні форми здійснення міжнародних комерційних платежів: позитивні та негативні сторони.

Контрольні питання та навчальні завдання

1. Сутність зовнішньоторговельних операцій на міжнародних ринках.
2. Прямая торгівля товарами й послугами.
3. Торгівля через міжнародних посередників.
4. Сутність і зміст міжнародного торговельного контракту.
5. Міжнародні контракти щодо торгівлі товарами, послугами, продуктами інтелектуальної власності.
6. Базисні умови поставки товарів. Правила ІНКОТЕРМС 2000 та межі їх застосування.
7. Способи встановлення експортної ціни товару.
8. Визначення імпортової ціни товару.
9. Акредитив і його роль у сучасному розвитку торговельних відносин Україна – ЄС.
10. Ризики, що виникають у процесі здійснення контрактів ЗЕД та способи їх уникнення чи мінімізації.

Тести для самоконтролю

1. Міжнародні торговельні контракти можуть стосуватися:

- а) купівлі-продажу товарів;
- б) купівлі-продажу послуг;
- в) купівлі-продажу продуктів інтелектуальної власності;
- г) усі відповіді правильні.

2. Міжнародний контракт щодо купівлі-продажу повинен містити:

- а) інформацію про покупця та продавця;
- б) інформацію про ціни товарів та загальну вартість контракту;
- в) інформацію про умови транспортування та страхування товарів;
- г) усі відповіді правильні.

3. Врахування Правил ІНКОТЕРМС повинно бути здійснене при укладанні контракту на:

- а) поставку товарної продукції;
- б) надання послуг;
- в) продаж предметів інтелектуальної власності;
- г) правильної відповіді немає.

4. Відповідно до правил ІНКОТЕРМС 2000, терміни поставок товарів класифікуються за:

- а) 4 групами А, В, С, D;
- б) 3 групами F, G, H;
- в) 4 групами С, D, E, F;
- г) 5 групами K, L, M, N, O.

5. Міжнародний торговельний контракт вважається укладеним, якщо:

- а) продавець відвантажив товар і передав перевізнику товаросупровідну документацію;
- б) продавець і покупець його підписали та поставили печатки;
- в) покупець переказав авансовий платіж на поточний рахунок продавця;
- г) продавець повідомив покупця про готовність товару до транспортування і виставив йому рахунок на оплату.

Література [9; 10; 15; 37; 38; 43–45; 49]

Тема 7. Фінансові основи зовнішньоекономічної діяльності

Валютно-фінансові відносини підприємства із зарубіжними партнерами. Валютно-фінансові умови контракту. Форми міжнародних розрахунків. Міжнародна торгівля валютою. Кредитування зовнішньої торгівлі.

Облік зовнішньоекономічної діяльності: валютних, експортних, імпорتنих операцій.

Особливості страхування в зовнішньоекономічній діяльності,

Теми рефератів

1. Огляд наукових публікацій за темою заняття.
2. Іноземна валюта, як засіб міжнародних розрахунків.
3. Сучасні форми міжнародних розрахунків.
4. Страхування фінансових ризиків міжнародних контрактів.
5. Міжнародні валютні біржі.

6. Сучасні форми кредитування зовнішньої торгівлі.
7. FOREX, як сучасний ринок валютних спекуляцій.
8. Страхування і перестраховування у ЗЕД.
9. Сутність і необхідність проведення обліку зовнішньоторговельних операцій.
10. Звітність по зовнішньоторговельних операціях та її можлива оптимізація.

Контрольні питання та навчальні завдання

1. Сутність діяльності валютних бірж.
2. Основні світові та регіональні центри валютного ринку.
3. Суб'єкти валютного ринку.
4. Валютні операції.
5. Міжнародний кредит.
6. Види міжнародного кредиту.
7. Спільні та відмінні ознаки форвардних і ф'ючерсних операцій.
8. Механізм валютного арбітражу.
9. Прямі іноземні інвестиції.
10. Портфельні інвестиції.

Тести для самоконтролю

1. До сучасних форм міжнародного кредитування відносяться:

- а) банківський кредит, споживчий кредит, портфельні інвестиції;
- б) банківський кредит і прямі інвестиції;
- в) прямі та портфельні іноземні інвестиції;
- г) факторинг, лізинг, форфейтинг.

2. Найважливішими центрами світового валютного ринку є наступні:

- а) Лондон і Москва;
- б) Токіо та Мехіко-сіті;
- в) Нью-Йорк та Амстердам;
- г) правильною відповіді немає.

3. До найпоширеніших форм здійснення оплати за контрактами ЗЕД належать:

- а) інкасо, акредитив, вексель;
- б) акредитив, готівка, оплата по факсу;
- в) вексель, платіжна вимога від покупця з акцептом банку бенефіціара, акредитив;

г) готівка, платіжне доручення центральному банку країни на забезпечення переказу відповідної суми продавцю, безвідкличний вексель, акредитив.

4. Хеджування є способом:

а) уникнення ризиків з недопоставки товарів згідно контракту ЗЕД;

б) мінімізації ризиків неотримання платежів згідно з контрактом купівлі-продажу товарів і послуг;

в) страхування від ризику різкого падіння/зростання валютного курсу при здійсненні зовнішньоторговельних операцій;

г) усі відповіді правильні.

5. Валюта контракту і спосіб здійснення валютного платежу:

а) узгоджуються безпосередньо підчас здійснення зовнішньоторговельної операції;

б) узгоджуються сторонами заздалегідь;

в) узгоджуються сторонами після відвантаження товарів;

г) узгоджуються урядами обох країн.

Література [1, 7, 13, 18, 25, 28, 35, 46, 51]

Тема 8. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Вплив митного регулювання на організацію і техніку проведення зовнішньоекономічних операцій.

Митний тариф, його цілі, функції. Особливості стягнення митних платежів при здійсненні експортно-імпорتنних операцій.

Митна вартість та методи її визначення.

Теми рефератів

1. Огляд наукових публікацій за темою заняття.
2. Сучасне регулювання ЗЕД на міжнародному рівні.
3. Держане регулювання ЗЕД в Україні.
4. Методи нетарифного регулювання та їх недоліки з точки зору СОТ.
5. Специфіка призначення та стягнення платежів з експортерів-суб'єктів ЗЕД.
6. Митні платежі та митні збори.
7. Роль і функції сучасної вітчизняної митниці.
8. Еволюція методики визначення митної вартості товарів.

Контрольні питання та навчальні завдання

1. Митно-тарифне регулювання.
2. Митний тариф.
3. Митні платежі.
4. Митні збори.
5. Митна вартість.
6. Країна походження товару.
7. Митні преференції.
8. Організація роботи пункту пропуску.
9. Державна митна служба України.
10. Суміжні з митними органами учасники здійснення митного контролю.

Тести для самоконтролю

1. До основних ризиків, що виникають у міжнародній торгівлі у зв'язку з укладанням та виконанням зовнішньоекономічних контрактів належать:

- а) чистий та спекулятивний ризики (відповідно до результату);
- б) внутрішні (залежні від діяльності підприємства) та зовнішні (незалежні від діяльності підприємства);
- в) випадкові чи невідповідні, однозначні або неоднозначні, залежні чи незалежні ризики, що виникають з вини продавця або покупця товару;
- г) ризики, пов'язані з умовами контракту, зовнішні щодо контракту ризики, ризики по відношенню до територіального положення, ризики щодо конкретного етапу реалізації контракту, керовані чи некеровані підприємством.

2. Для визначення імпортової вартості товарів необхідно врахувати:

- а) ціну контракту, витрати покупця, ліцензійні платежі та транспортні витрати;
- б) ціну контракту, витрати покупця, витрати на доставку товарів;
- в) ціну контракту та витрати на доставку товару;
- г) ціну контракту, податкові платежі, митні збори та витрати, що не включено до ціни контракту на момент перетину митного кордону.

3. При проведенні експортної операції вітчизняним суб'єктом ЗЕД:

- а) йому повертається ПДВ;
- б) він сплачує лише митні збори;
- в) він звільняється від сплати будь-якого мита;
- г) правильної відповіді немає.

4. Митний тариф оновлюється:

- а) щороку;
- б) що півроку;
- в) за потребою;
- г) при зміні уряду країни.

5. Митні платежі стягуються з товарів, що перетинають митний кордон держави:

- а) після їх митного оформлення;
- б) до їх митного оформлення;
- в) під час перебування товарів на митному контролі;
- г) правильної відповіді немає.

Література [2; 9; 17; 21; 22; 26; 34; 41; 52]

МАУП

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАТЬ СТУДЕНТІВ ПРИ ПІДСУМКОВОМУ КОНТРОЛІ

Контроль знань по дисципліні “Управління експортно-імпортерними операціями” складається з двох блоків планових заходів:

- 1) поточний контроль знань студентів;
- 2) підсумковий контроль знань студентів.

Порядок оцінювання знань студентів за результатами вивчення дисципліни

Номер БЛАНКУ	Форма оцінювання знань	Кількість балів	Результат
1	Оцінювання поточної роботи в семестрі :	від 0 до 40 балів	
1.1	Виконання обов’язкових завдань:	до 20 балів, з них:	
а)	систематичність та активність роботи протягом семестру	а) до 10 балів	
б)	виконання завдань для самостійного опрацювання	б) до 10 балів	
1.2	Проходження модульного контролю знань	до 20 балів	
2	Оцінювання письмової екзаменаційної роботи	від 0 до 60 балів	Проходження підсумкового контролю знань по дисципліні і одержання підсумкової оцінки

Бали за результатами поточного контролю в сумі та по доданках, а також за результатами оцінювання письмової екзаменаційної роботи виставляються числом, кратним “5”.

Загальна підсумкова оцінка (в балах) складається з суми балів за результати поточного контролю знань та за виконання завдань, що виносяться на іспит. На іспиті студент повинен набрати не менше 30 балів.

Підсумковий контроль знань по даній дисципліні проводиться у формі письмового іспиту за екзаменаційними білетами, кожен з яких включає 3 питання.

Відповідь на кожне питання білета оцінюється окремо з диференціацією в 20, 10, 0 балів.

Відповідь на кожне з питань білета оцінюється в:

20 балів — якщо відповідь студента містить повне, розгорнуте, правильне та обґрунтоване викладення матеріалу;

- виявляє при цьому високі знання усієї програми навчальної дисципліни, вміння користуватися різноманітними методами наукового аналізу суспільних і правових явищ, вміє виявляти їх характерні риси та особливості;

- відображає чітке знання відповідних категорій, їх змісту, розуміння їх взаємозв'язку і взаємодії, правильне формулювання відповідних тлумачень;

- свідчить про знання назв і змісту, передбачених програмою нормативно-правових актів (для найважливіших — необхідно знати рік їх прийняття);

- містить аналіз змістового матеріалу, порівняння різних поглядів на дану проблему, самостійні висновки студента, формулювання та аргументацію його точки зору;

- поряд із теоретичним матеріалом, містить фактичні дані (статистичні, результати судової практики і т. ін.), їх оцінку та порівняння;

- логічно і граматично правильно викладена.

10 балів — якщо студент дав відповідь на поставлене запитання, однак вона має хоча б один з таких недоліків:

- є неповною, не містить усіх необхідних відомостей про предмет запитання,

- є не зовсім правильною: наявні недоліки у розкритті змісту понять, категорій, закономірностей, назв та змісту нормативно-правових актів, нечіткі характеристики відповідних явищ;

- не є аргументованою: не містить посилань на нормативно-правові акти (у разі необхідності), інші джерела, аналізу відповідних теорій, концепцій, наукових течій і т. ін., недостатньо використано дані юридичної практики, інший фактичний і статистичний матеріал;

- свідчить про наявність прогалин у знаннях студента;

- викладена з порушенням логіки подання матеріалу, містить багато граматичних, грубих стилістичних помилок та виправлень.

0 балів — якщо студент не відповів на поставлене запитання;

- відповідь є неправильною, не розкриває сутності питання;
- при відповіді допущені грубі змістові помилки, які свідчать про відсутність знань у студента;
- їх безсистемність та поверховість, невміння сформулювати думку та викласти її, незнання основних положень навчальної дисципліни.

Результат письмового іспиту складається з суми балів, одержаних за всі питання. У тому разі, коли відповіді студента оцінені менше ніж у 30 балів, він отримує незадовільну оцінку за результатами іспиту (тобто 0 балів).

Загальне підсумкове оцінювання знань студентів, здійснюється з урахуванням результатів оцінювання поточної роботи в семестрі (в діапазоні від 0 до 40 балів) та результатів письмового іспиту (не менше 30 і не більше 60 балів) за 100-бальною системою з подальшим переведенням в традиційну систему за 4-бальною шкалою та шкалою ECTS для фіксації оцінки в нормативних документах.

Оцінка за бальною шкалою	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS
90–100	5 (відмінно)	A
82–89	4 (добре)	B
65–75		C
60–64	3 (задовільно)	D
50–55		E
30–45	2 (незадовільно) з можливістю повторного складання	FX
0–25	2 (незадовільно) з обов'язковим повторним вивчення дисципліни	F

Для реєстрації оцінки за шкалою ECTS, в екзаменаційних відомостях вводиться спеціальна графа: “Оцінка за шкалою ECTS”.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

Основна

1. *Господарський* кодекс України. Прийнято Верховною Радою України 16.01.2003 р. №436-IV.
2. *Митний* кодекс України. Прийнято Верховною Радою України 11.07.2002р. №92-IV.
3. *Балабанов Н. Г., Балабанов А. И.* Внешнеэкономические связи: Учеб. пособ. – М.: Финансы и статистика. 2000, – 512 с.
4. *Бураковський І.* Теорія міжнародної торгівлі – К.: Основи, 2000, – 241 с.
5. *Бюлетень* законодавства і юридичної практики України “Правове регулювання зовнішньоекономічних відносин”. – 2001. – №7. – 414 с.
6. *Герчикова И. Н.* Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2001. – 671 с.
7. *Герчикова И. Н.* Международное коммерческое дело: Практикум: Учеб. пособ. для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 527 с.
8. *Дахно І. І.* Міжнародна торгівля: Навч. посібник. – К.: МАУП, 2004. – 312 с.
9. *Дахно І. І., Кобержицький В. В., Куценко В. М. та ін.* Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – К.: ДП “Вид. дім “Персонал”, – 2009. – 316 с.
10. *Кузьмін О. С., Горбаль Н. І.* Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств. – Львів: Компакт-ЛВ, – 2005. – 304 с.
11. *Левшин Ф. М.* Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг. – М.: Международные отношения, 1993.
12. *Одягайло Б. М.* Міжнародна економіка: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 407 с.
13. *Основи міжнародної торгівлі:* Навч. посіб. // За ред. Ю. Козака Г. Логвінової, Н. С. Рженішевського. – К.: ЦНЛ, 2005. – 656 с.
14. *Портер М.* Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, – 1993. – 896 с.
15. *Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності:* Навч. посібник. // За ред. О. Х. Юлдашева. – К.: МАУП, 2005. – 272 с.
16. *Рокоча В. В.* Міжнародна економіка: Навч. посіб. у 2 кн. – К.: Таксон, 2000 – Кн. І: Міжнародна торгівля: теорія та політика. – 320 с.
17. *Рут Ф. Р., Філіпенко А.* Міжнародна торгівля та інвестиції. – К.: Основи, 1998. – 743 с.

18. *Фомичев В. И.* Международная торговля: Учебник: 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 446 с.
19. *Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В.* Міжнародна торгівля: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2001. – 488 с.

Додаткова

20. *Гончарова Н. П.* Концептуальные параметры конкурентоспособности национальной экономики // Актуальные проблемы экономики. – 2006. – № 8.
21. *Губський Б. В.* Біржові технології ринку. – К.: Норапринт, 1997. – 256 с.
22. *Гребельник О. П.* Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. – К.: ЦНЛ, 2004. – 384 с.
23. *Дахно І. І.* Міжнародне економічне право: Курс лекцій. – 2-е вид. – К.: МАУП, 2003. – 160 с.
24. *Драбик І.* Управління підприємством на міжнародному ринку // Економіка та держава. – 2007. – № 8. – С. 8–9.
25. *Друкер П.* Управление, нацеленное на результаты: Пер. с англ. – М.: Технолог. шк. бизнеса, 1994. – 200 с.
26. *Економічний розвиток і державна політика.* Практикум. Вип. 6 / За ред. Ю. Єханурова, І. Розпутенка. – К.: КІС, 2002. – 264 с.
27. *Жук М. В.* Комерційні відносини України: Підручник. – Чернівці: Рута, 2003. – 576 с.
28. *Єрмошенко М. М.* Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навч. посіб. – К.: НАУ, 2003. – 345 с.
29. *Кобрицький В. В.* Чорнобильське віддзеркалення проблем управління. // Сучасні проблеми розвитку економіки України. – К.: МАУП, 2007. – С.289–302.
30. *Котлер Ф.* Маркетинг-менеджмент. – СПб.: Питер, 2003, – 752 с.
31. *Критсотакис Я. Г.* Торговые выставки и ярмарки: Техника участия и коммуникации. – М.: Ось-89 – 1997. – 224 с.
32. *Лукинов І.* До питання про концепцію і модель сучасного економічного розвитку України // Фінанси. – 2003. – № 8. – С. 4–9.
33. *Миллер С.* Как использовать торговые выставки с максимальным эффектом: Пер. с англ. – М.: Изд. дом “Довгань”, 1998. – 126 с.
34. *Науменко В. П., Пашко П. В., Русков В. А.* Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. – К.: Знання, 2004. – 404 с.
35. *Недужний И. И.* Международные торги – М.: Международные отношения, 1991. – 144 с.

36. *Новицький В. Є.* Міжнародна економічна діяльність України. – К., 2003 – 948 с.
37. *Панкратов Ф. Г.* Коммерческая деятельность: Учебник. – М.: Издат. дом “Дашков и К”, 2004. – 504 с.
38. *Половцева Ф. П.* Коммерческая деятельность. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 247 с.
39. *Румянцев А. П., Коваленко Ю. О.* Міжнародна торгівля послугами: Навч. посіб. – К.: Центр навч. літ., 2003. – 112 с.
40. *Савощенко А. С.* Інфраструктура товарного ринку: Навч. посіб. – К.:КНЕУ, 2005. – 336 с.
41. *Петров О. П.* Тлумачний митний словник-довідник. – Одеса: Пласке ЗАТ, 2005. – 592 с.
42. *Портер М.* Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. – К.: Основи, – 1998. – 390 с.
43. *Портер М.* Конкуренция. – К.: Вільямс, 2001. – 495 с.
44. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. – М.: Книжный мир, 1998. – 832 с.
45. *Румянцев А. П., Румянцева Н. С.* Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посіб. – К.: ЦНЛ, 2004. – 384 с.
46. *Смирнов В. В.* Экспортно-импортные операции в международном бизнесе. – М.: Буквица, 1997. – 224 с.
47. *Соколенко С. І.* Глобалізація і економіка України – К.: Логос, 2007. – 539 с.
48. *Соколенко С. И.* Глобальные рынки XXI ст. Перспектива Украины. – К.: Логос, 1998.
49. *Феонова Л. А.* Внешнеторговые контракты. Сборник договоров, комментарии. – М.: ПРИОР, 2001. – 432 с.
50. *Цурпун М. Д.* Діяльність міжнародних організацій. – К.: Наука, 2007. – 348 с.
51. *Чернявський А. Д., Кобрицький В. В.* Корпоративне управління: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2006. – 208 с.
52. *Чумицький О. Г.* Міжнародна економічна діяльність України. – К.: Вища школа, 2005. – 468 с.
53. *Шостак Л. Б.* Пріоритетні орієнтири економічного розвитку України // Сучасні проблеми розвитку економіки України. К.: МАУП, 2007. – С. 182–187.
54. *Щукін Л. В.* Зовнішня торгівля України. – К.: Либідь, 2007. – 678 с.

ЗМІСТ

Пояснювальна записка.....	3
Тематичний план дисципліни.....	4
Методичні вказівки до самостійного вивчення теми	5
Критерії оцінювання знань студентів при підсумковому контролі.....	22
Список літератури.....	24

Відповідальний за випуск *А. Д. Вегеренко*
Редактор *Г. Я. Кужільний*
Комп'ютерне верстання *А. П. Нечипорук*

Зам. № ВКЦ-5061

Формат 60x84/16. Папір офсетний.

Друк ротатійний трафаретний.

Ум. друк. арк. — 1,63. Обл.-вид. арк. — 0,52. Наклад 50 пр.

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)

03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

ДП «Видавничий дім «Персонал»

03039 Київ-39, просп. Червонозоряний, 119, літ. ХХ

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 3262 від 26.08.2008 р.*