

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара**  
**Економічний факультет**  
**Кафедра економіки, підприємництва та управління підприємствами**

**МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ**  
**до самостійного вивчення дисципліни**  
**«ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ**  
**ПІДПРИЄМСТВА»**  
**для студентів напрямку підготовки 6.030504 Економіка підприємства**

УДК 336  
ББК 65  
М 43

Рекомендовано до друку Вченою радою економічного факультету  
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара  
(протокол № 1 від 12.09.2017 р.)

Рецензенти:

Падерін І. Д., д. е. н., професор, професор кафедри підприємництва та економіки підприємств Університету митної справи та фінансів;

Куценко В. Й., к. т. н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Укладач:

Кучеренко С. К., к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами

М 43 Методичні вказівки до самостійного вивчення дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» для студентів напряму підготовки 6.030504 Економіка підприємства / укл. С. К. Кучеренко. – Дніпро, 2017. – 55 с.

У методичних рекомендаціях визначено тематику та зміст практичних занять, надано рекомендації щодо підготовки до практичних занять, наведено питання для обговорення, перелік рекомендованої літератури.

Для студентів напряму підготовки 6.030504 Економіка підприємства.

УДК 336  
ББК 65

© Кучеренко С. К., 2017

## ЗМІСТ

|  |    |
|--|----|
| ВСТУП .....  | 4  |
| ТЕМА 1. ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНИ ДО СВІТОГОСПОДАРСЬКОГО<br>ПРОЦЕСУ .....                                      | 6  |
| ТЕМА 2. ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ<br>ДІЯЛЬНІСТЮ В УКРАЇНІ .....                      | 9  |
| ТЕМА 3. ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ<br>ФІРМИ .....                                       | 16 |
| ТЕМА 4. ВИБІР ІНОЗЕМНОГО ПАРТНЕРА .....  | 19 |
| ТЕМА 5. ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НА<br>ЗАРУБІЖНОМУ РИНКУ .....                             | 20 |
| ТЕМА 6. КОНТРАКТ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ .....   | 23 |
| ТЕМА 7. ПІДГОТОВКА МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВИХ ОПЕРАЦІЙ .....   | 29 |
| ТЕМА 8. ЦІНОВА ПОЛІТИКА НА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОМУ<br>РИНКУ .....  | 31 |
| ТЕМА 9. МЕХАНІЗМ РОЗРАХУНКІВ У ЗОВНІШНЬОТОРГОВИХ<br>ОПЕРАЦІЯХ .....                                    | 34 |
| ТЕМА 10. ТРАНСПОРТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ<br>ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ .....                             | 36 |
| ТЕМА 11. СТРАХОВИЙ ЗАХИСТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ<br>ОПЕРАЦІЙ .....                                       | 40 |
| ТЕМА 12. УТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТОК СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....  | 43 |
| ТЕМА 13. КОМЕРЦІЙНІ ФОРМИ ПЕРЕДАЧІ ТЕХНОЛОГІЙ .....  | 45 |
| ТЕМА 14. ОРГАНІЗАЦІЯ І ТЕХНІКА КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ НА<br>МІЖНАРОДНИХ БІРЖАХ, ТОРГАХ, АУКЦІОНАХ .....  | 47 |
| ТЕМА 15. РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ПОЗИЦІЙ<br>ПІДПРИЄМСТВА В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ..... | 49 |
| РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА .....   | 52 |

## ВСТУП

Відповідно початковій програмі дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» (ЗЕДП) визначені теми та питання, які підлягають для самостійного вивчення.

Метою дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» є вивчення об'єктивних закономірностей, умов, процесів і специфічних особливостей зовнішньоекономічної діяльності підприємства і підготовка майбутнього спеціаліста до діяльності в ринкових умовах.

Перед майбутніми фахівцями-економістами постає завдання щодо оволодіння практикою проведення зовнішньоекономічних операцій, а саме:

а) вивчення сутності різних видів зовнішньоекономічних операцій, форм і методів міжнародної торгівлі, розуміння основ необхідних знань для виконання зовнішньоекономічних операцій;

б) вивчення підготовчих дій для виконання зовнішньоекономічних операцій, дослідження різних варіантів виходу на зовнішні ринки;

в) вивчення правових документів та регуляторних актів щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств;

г) вивчення умов укладання міжнародних договорів та зміст і послідовність відповідних процедур, які супроводжують цю складну діяльність;

д) набуття необхідних навичок щодо укладання договорів та супроводжуючих документів – специфікацій, додатків і т. ін.;

е) вивчення базисних умов зовнішньоторгового контракту та особливостей ціноутворення на світовому ринку з використанням різних варіантів тарифів і знижок;

ж) вивчення сутності валютного регулювання та особливостей механізму розрахунків у зовнішньоторгових операціях;

з) розгляд особливостей створення та функціонування підприємств з іноземним капіталом.

Дисципліна побудована з урахуванням специфіки навчального закладу та особливостей сучасного економічного розвитку підприємств України.

Самостійна робота студента є одним із основних засобів оволодіння знаннями під керівництвом викладача. Вміння студентів працювати самостійно забезпечує йому основу для удосконалення свого наукового рівня, а також формує здібності щодо прийняття ним обґрунтованих рішень з тієї або іншої проблеми ЗЕДП.

У кожній з тем, виділених для самостійного засвоєння, визначаються відповідно до навчальної програми учбові питання, містяться методичні вказівки до цих питань, ставляться також проблемні питання, які потребують

логіко-економічного пояснення, пошуку додаткових літературних джерел та нормативних документів. Запропоновано переліки ключових термінів та понять, зміст яких студентам необхідно дуже гарно знати і вміти надати пояснення щодо їх використання, а також питання для самоконтролю виконаної самостійної роботи. По кожній темі складено перелік рекомендованої літератури.

## ТЕМА 1. ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНИ ДО СВІТОГОСПОДАРСЬКОГО ПРОЦЕСУ

### *Питання для самостійного вивчення*

1. Основні характеристики українського імпорту та експорту.
2. Проблеми торгівлі іноземного партнера з Україною.
3. Проблеми торгівлі українського партнера з іноземним.
4. Динаміка експорту-імпорту підприємств України за 1991-2017 рр.
5. Позитивні та негативні наслідки вступу в дію Угоди про асоціацію між Україною та Євросоюзом.

### *Література:*

1

\*\*\*

3, 4, 7, 9, 10, 14, 24, 25, 26, 28, 30

### *Методичні рекомендації*

Україна понад 25 років реформує різні сторони господарської діяльності та її загальногосподарський механізм, тому що без економічних реформ неможливо досягнути успіху у зовнішньоекономічній сфері. До 1991 року управління зовнішньоекономічною діяльністю було сконцентровано у столиці колишньої держави – СРСР. Лише після набуття незалежності України у 1991 році після прийняття Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» суб'єктами ЗЕД змогли стати фізичні особи – громадяни України, юридичні особи, зареєстровані в Україні, різні об'єднання фізичних та юридичних осіб та інші суб'єкти господарської діяльності. Результатом цього процесу стало різке розширення кількості учасників ЗЕД.

У процесі самостійного вивчення теми «Входження України до світо господарського процесу» студентам необхідно усвідомити складність категорії ЗЕД та її визначення, що зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів, побудована на взаємовідносинах між ними, яка має місце як на території України, так і за її межами. Крім того, з іншої сторони – ЗЕД – це сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємств, що орієнтовані на експорт з урахуванням обраної зовнішньоекономічної стратегії, форм і методів роботи на ринку іноземного партнера. Тому важливо ознайомитись з принципами, суб'єктами та видами зовнішньоекономічної діяльності.

Необхідність постійного розвитку ЗЕД обумовлена такими негативними

рисами розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України, як: відстала стратегія і неоптимальна структура експорту і імпорту; падіння темпів росту зовнішньоторговельного обороту; застарілі, постачальницько-торгівельні форми організації роботи на зовнішньому ринку, надмірний обсяг продажів сировини; неконкурентоспроможність експортної машинотехнічної продукції.

Студентам пропонується звернути увагу на негативні фактори розвитку ЗЕД, проаналізувати структуру експорту і імпорту в країні за останні роки, визначити питому вагу продукції машинобудівних підприємств. Дуже корисно проаналізувати основні тенденції зміни показників експорту та імпорту в країні ЄС, Китай, США, Росію.

Такий підхід до вивчення матеріалів теми дозволить визначити сучасний стан відносин між Україною та іншими країнами світу, особливо з Європейським Союзом після вступу в дію Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначає види зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють суб'єкти цієї діяльності, а саме:

1. Експорт-імпорт товарів, капіталу та робочої сили.
2. Надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, аудиторських, туристичних та інших, які не заперечують законодавству України.
3. Наукова, науково-технічна, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання й підготовка спеціалістів на комерційній основі.
4. Міжнародні фінансові операції з цінними паперами.
5. Кредитні й розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності.
6. Спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, яка припускає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій і спільне володіння майном як на території України, так і за її межами.
7. Підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торгових марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності.
8. Організація й здійснення діяльності в галузі проведення виставок,

аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, які здійснюються на комерційній основі за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

9. Бартерні операції й інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

10. Оренди, в тому числі й лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

11. Операції з надбання, продажу й обміну валюти на валютних аукціонах, біржах і міжбанківському валютному ринку.

12. Виконання роботи на контрактній основі фізичними особами України разом з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами.

Складність цього питання полягає в тому, що потрібна систематизація різноманітних форм зовнішньоекономічної діяльності для подальшого їх розгляду.

Студентам пропонується вивчити основні терміни, аббревіатури і поняття згідно наданому переліку.

### ***Ключові терміни і поняття***

- Зовнішньоекономічна діяльність;
- Зовнішньоекономічні зв'язки;
- Зовнішньоекономічна політика: зовнішньоторговельна; зовнішньоінвестиційна; валютна; митна;
- Зовнішньоторговельна політика: експортна; імпортна; імпортозаміщувальна політика.
- Зовнішньоінвестиційна політика: політика імпорту іноземних інвестицій; політика експорту вітчизняних інвестицій. пряме інвестування іноземного капіталу;
- Валютна політика: дисконтна; девізна; валютне субсидіювання; диверсифікація валютних резервів;
- Політика географічної диверсифікації;
- Законодавчі акти в зовнішньоекономічній діяльності;
- Зона вільної торгівлі з ЄС;
- Економічна інтеграція;
- Структура зовнішньої торгівлі;
- Технічні регламенти Євросоюзу;
- Платіжний баланс;
- Розрахунковий баланс;



- Торгівельний баланс;
- Економічні органи та організації: ЕКОСОП(ООН); ЕКА; ЕКЛА; ЕКЗА; ЕСКАТО; ІКАО; ІМО; ЮНЕСКО; ВООЗ; ВПС; МСЕ; ВОІВ; ГАТТ; СОТ; ЮНКТАД; МВФ; ОЕСР; СБ; ЄБРР; ЮНІДО; ЄЕС; ЄАВТ; АСЕАН; НАФТА.

***Питання для самоконтролю:***

1. Вкажіть, створення яких політико-правових та соціально-економічних передумов може сприяти швидкій інтеграції України в систему світогосподарських відносин?
2. Які інфраструктурні передумови забезпечують плідний розвиток сучасних світових господарських зв'язків?
3. Наведіть приклади і обумовте історичні етапи економічної інтеграції України в систему світової економіки.
4. Опишіть зовнішньоекономічну діяльність України під час перебування її у складі СРСР.
5. Які чинники обумовили розвиток зовнішньоекономічної діяльності як форми господарювання в Україні наприкінці 80-х років минулого століття.
6. Обґрунтуйте необхідність розвитку інтеграційних процесів за умов отримання незалежності Україною.
7. Сформулюйте плюси та мінуси участі у зоні вільної торгівлі з ЄС для вітчизняної промисловості, розвитку сільського господарства та підприємницької діяльності.

**ТЕМА 2. ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УКРАЇНІ**

***Питання для самостійного вивчення***

1. Система органів державної влади, яка здійснює управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні.
2. Методи державного регулювання та підтримки зовнішньоекономічної діяльності.
3. Організація управління ЗЕД великого регіону України – Дніпропетровської області.
4. Організація управління ЗЕД на рівні промислового підприємства.
5. Наслідки впровадження зони вільної торгівлі із Євросоюзом з 1 січня 2016 року згідно з Угодою про асоціацію між Україною та ЄС.

## *Література*

1, 2

\*\*\*

7, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 27, 28.

## *Методичні рекомендації*

Щоб оволодіти певною мірою знаннями в галузі здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами, слід починати з аналізу правової бази, яка на цей час забезпечує і обумовлює розвиток зовнішньоекономічних зв'язків в нашій державі.

Зовнішньоекономічна діяльність в Україні регулюється законами і нормативними актами, які приймає Верховна Рада України, Наказами Президента і Декретами Кабінету Міністрів України. Головними юридичними актами серед них є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 року, Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 року, Декрети Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і контролю», «Про єдиний митний тариф», Угода про асоціацію між Україною та Євросоюзом від 01.01.2016 року та інші.

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» закріплює основні принципи зовнішньоекономічної діяльності, її форми, визначає її суб'єктів, забезпечує основи правового і економічного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, спеціальні правові режими, юридичну відповідальність. В ньому сформульовані принципи оподаткування, митного регулювання, страхування зовнішньоекономічних операцій, методи захисту прав і законних вимог держави та інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Україні. В цей закон за весь час його дії внесено багато доповнень та змін.

З метою правильного тлумачення цього закону має сенс зосередження на найбільш принципових положеннях.

### **1. Загальні положення.**

Під *зовнішньоекономічною діяльністю* розуміють функціонування суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка заснована на взаємовідносинах між ними і здійснюється або на території України, або за її межами.

Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

- фізичні особи;
- юридичні особи;
- об'єднання фізичних та юридичних осіб, які не відносяться до юридичних осіб;

- структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності;
- спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України і іноземних суб'єктів господарської діяльності.

## **2. Принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності.**

Всі суб'єкти господарської діяльності в Україні при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності керуються такими принципами:

- принципом суверенітету народу України в здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, який полягає у виключному праві народу України самостійно і незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території, згідно з діючим законодавством; і в зобов'язанні України неухильно виконувати всі договори та угоди в сфері міжнародних економічних відносин;
- принципом свободи зовнішньоекономічного підприємництва, який полягає в праві суб'єктів добровільно вступати в зовнішньоекономічні зв'язки, здійснювати їх в будь-яких формах; і в виключному праві власності суб'єктів на всі отримані ними результати зовнішньоекономічної діяльності;
- принципом юридичної рівноправності і не дискримінації, який полягає в рівності перед законом всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності;
- принципом верховенства закону, який полягає в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;
- принципом захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, який полягає в тому, що Україна як держава забезпечує однаковий захист інтересів всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на її території згідно з законом України, за її межами згідно з нормами міжнародного права;
- принципом еквівалентності обміну, неприпущення демпінгу при ввезенні-вивозі товарів.

Користуючись основними принципами зовнішньоекономічної діяльності, необхідно визначити і окреслити широке коло можливостей для здійснення зовнішньоекономічної діяльності як вітчизняних, так і іноземних суб'єктів. Тут же потрібно відокремити питання щодо створення правових режимів для іноземних суб'єктів господарської діяльності на території України. Мова йде про національний, спеціальний та режим найбільшої сприятливості.

*Національний режим* означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають права і обов'язки не менші, ніж суб'єкти господарської діяльності України. Цей режим застосовується до всіх видів господарської діяльності іноземних суб'єктів, пов'язаної з їх інвестиціями на території України, а також до експортно-імпортних операцій іноземних суб'єктів тих країн, які увійшли разом з Україною в економічні союзи.

*Режим найбільшого сприяння* означає, що іноземні суб'єкти господарської

діяльності мають права, преференції та пільги в галузі мита, податків, зборів, якими користується іноземний суб'єкт господарської діяльності іншої країни.

*Спеціальний режим* застосовується до територій спеціальних економічних зон, а також до території митних союзів, в які увійшла і Україна.

На особливу увагу заслуговує відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Студенти повинні звернути увагу на те, що за порушення законів України до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності або іноземних суб'єктів застосовуються такі санкції:

- штраф, розмір якого визначено законами України, рішеннями судових або арбітражних органів;
- застосування антидемпінгових процедур в разі здійснення демпінгу;
- застосування індивідуального режиму ліцензування зовнішньоекономічної діяльності;
- тимчасове призупинення зовнішньоекономічної діяльності.

Детальне визначення кожної із видів відповідальностей в значній мірі допоможе при переході до вивчення теми «Планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства».

Розглядаючи друге питання, потрібно в першу чергу визначити головні поняття, які допоможуть виявити основні напрямки розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні:

- зовнішньоекономічні зв'язки;
- зовнішня міжнародна торгівля;
- експортні, імпорتنі, реекспортні та реімпорتنі операції;
- зовнішньоекономічна політика підприємств і держави.

Для полегшення аналізу найбільш перспективних напрямків здійснення зовнішньоекономічної політики (це один із шляхів, другий – це усвідомлення та узагальнення структури зовнішньоекономічних зв'язків), слід навести логіко-структурну схему змісту зовнішньоекономічної політики (див. рис. 1).

Регулювання ЗЕД в Україні здійснюється: державою, в особі її органів в межах встановлених компетенцій; недержавними органами управління економікою (біржами, торговельними палатами, спілками та іншими організаціями координаційного типу); самими суб'єктами ЗЕД на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними за допомогою законів України.

Студентам рекомендовано усвідомити роль органів державного регулювання ЗЕД в Україні – Верховної Ради, Кабінету Міністрів, Національного банку, центральних органів виконавчої влади з питань економічної політики, Державної митної служби, Антимонопольного комітету, органів місцевого управління зовнішньоекономічної діяльності.

## Зміст зовнішньоекономічної політики підприємств

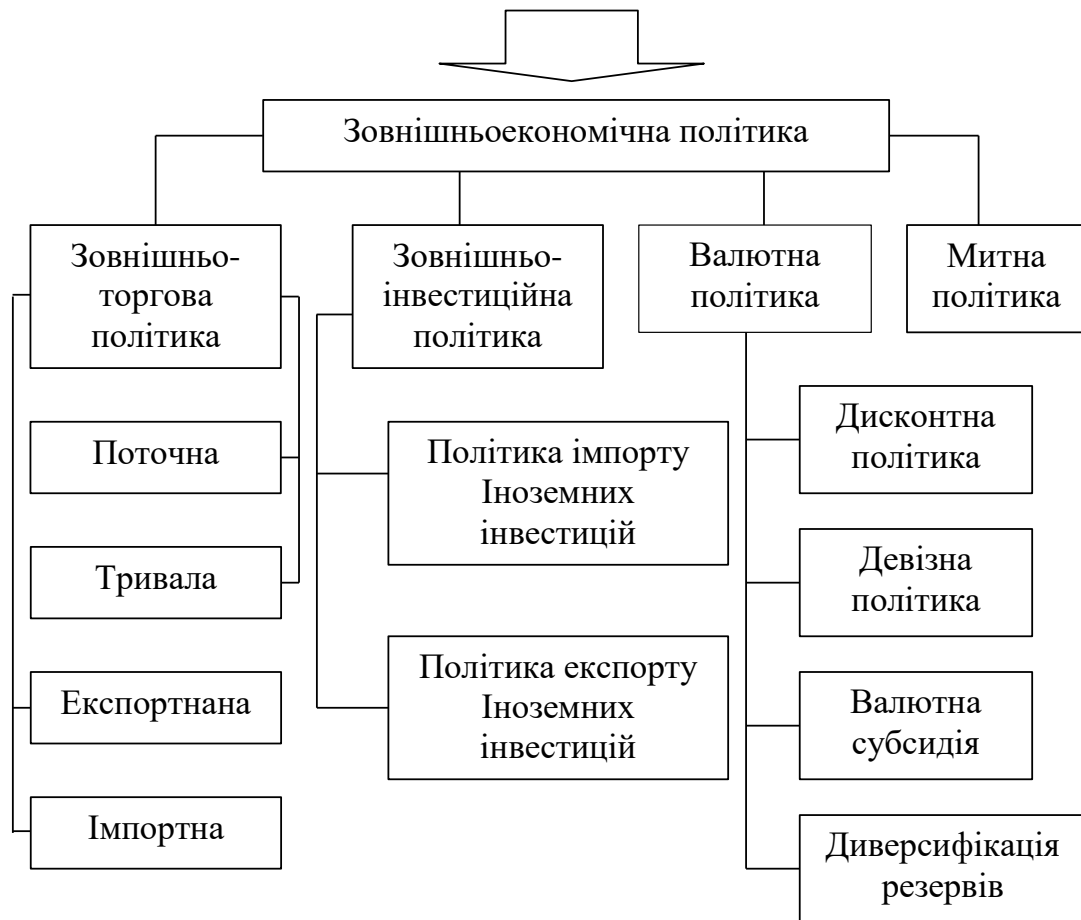


Рисунок 1 – Класифікація зовнішньоекономічної політики

Для ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства потрібна структура управління, яка відповідає меті і завданням цього підприємства. Наприклад, велика зовнішньоторговельна компанія потребує виконання багатьох складних та специфічних функцій.

Функціональні відділи та служби умовно можуть поділятися на 3 групи:

1. Група відділів і служб, які здійснюють планування:

1.1 Планово-економічний відділ здійснює планування зовнішньоторговельної діяльності і контроль виконання плану, аналіз господарської діяльності.

1.2 Валютно-фінансовий відділ здійснює валютне планування, контроль банківських, валютних, кредитних і розрахункових операцій, дотримання інтересів підприємства під час зовнішньоторговельних угод.

1.3 Бухгалтерія здійснює облік, розрахунки з банками, постачальниками, аналіз фінансової діяльності і рекомендації її поліпшення.

2. Група відділів, що займаються маркетингом:

2.1 Відділ кон'юнктури й цін.

2.2 Відділ реклами.

2.3 Інженерно-технічний відділ.

2.4 Відділ спільних підприємств.

2.5 Відділ технічного обслуговування.

3. Група відділів, які забезпечують прийняття й виконання управлінських рішень:

3.1 Служба (відділ) контролінгу.

3.2 Відділ управління персоналом.

3.3 Адміністративно-господарчий відділ.

3.4 Юридичний відділ.

3.5 Протокольний відділ.

На промислових підприємствах, які беруть активну участь в здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, зовнішньоторговельний апарат існує в двох формах: як частина внутрішньої виробничої структури у вигляді відділу зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ) і як самостійний підрозділ у вигляді зовнішньоторговельної фірми.

Студенти повинні обґрунтувати доцільність існування ВЗЕЗ на підприємстві і визначити його роль в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві, пояснити його зв'язки з іншими структурними підрозділами підприємства.

Розглядаючи друге питання, потрібно зосередити увагу на виявленні змісту протекціоністської і політики вільної торгівлі. Під час використання тих або інших методів торгової політики необхідно врахувати їх сукупний вплив на загальний характер торгової політики не тільки суб'єктів підприємницької діяльності, а й держави взагалі. В цьому питанні студент повинен розглянути такі економічні поняття:

- тарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі;
- нетарифні (ліцензії, субсидії, демпінг та інші) методи регулювання зовнішньої торгівлі.

Окрім того, потрібно врахувати й таку особливість: методи здійснення зовнішньоекономічної політики можна поділити на:

- економічні;
- адміністративні.

В зв'язку з цим, студентам необхідно самостійно визначити види економічних і види адміністративних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а також визначити, які з них виявляються найбільш впливовими за сучасних умов функціонування підприємства.

Складність для остаточного аналізу полягає лише в тому, що студент повинен усвідомлювати і чітко розрізняти такі напрямки зовнішньоекономічної

політики:

- зовнішньоторгова політика;
- зовнішньоінвестиційна політика;
- валютна політика, в тому числі:
  - 1) дисконтна валютна політика;
  - 2) девізна валютна політика;
  - 3) валютна інтервенція;
  - 4) валютні обмеження;
- митна політика.

На базі одержаних знань студентам слід скласти схему «Перспективні напрямки розвитку зовнішньоекономічної політики на підприємствах в Україні». Викладений матеріал дозволяє зробити обґрунтовані висновки щодо важливості зовнішньоекономічної діяльності в системі функціонування не тільки підприємств, а й усвідомити загальне значення зовнішньоекономічної діяльності на державному рівні.

### ***Ключові терміни і поняття***

- 1) Законодавчі акти в зовнішньоекономічній діяльності:
  - Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 р.
  - Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.96 р.
  - Декрет Кабміну «Про систему валютного регулювання і контролю» від 19.02.93 р.
  - Декрет Кабміну «Про єдиний митний тариф України» від 11.01.93 р.
  - Указ Президента України «Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні» від 07.11.94 р.
  - Указ Президента України «Про регулювання бартерних (товарообмінних) операцій в галузі зовнішньоекономічної діяльності» від 27.01.95 р.
  - Угода про асоціацію між Україною та Євросоюзом
  - Положення МЗЕЗ України «Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) від 05.10.95 р.
  - Указ Президента України «Положення про індикативні ціни в сфері зовнішньоекономічної діяльності» від 10.02.96 р.
  - Постанова Кабміну України «Про термін товарів, експорт та імпорт яких належить квотуванню та ліцензуванню в 1998 році» від 05.01.98 р.
- 2) Засоби регулювання ЗЕД
- 3) Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності
- 4) Зона вільної торгівлі з ЄС
- 5) Протекціоністська політика

- 6) Лібералізація
- 7) Адміністративні заходи регулювання зовнішньоекономічної діяльності
- 8) Економічні засоби регулювання зовнішньоекономічної діяльності
- 9) Митно-тарифні заходи регулювання зовнішньоекономічної діяльності
- 10) Нетарифні заходи регулювання зовнішньоекономічної діяльності
- 11) Регіональне управління зовнішньоекономічною діяльністю
- 12) Регулювання зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві
- 13) Відділ зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ)
- 14) Функції та задачі працівників служби зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві.

### ***Питання для самоконтролю студентів***

1. В чому полягає сутність зовнішньоекономічної діяльності підприємства і які види зовнішньоекономічних операцій обумовлені діючим в Україні законодавством?
2. Охарактеризуйте принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
3. Згідно з якими напрямками класифікуються зовнішньоекономічні зв'язки, і як впливає класифікація зв'язків на ефективність організації зовнішньоекономічних зв'язків?
4. Розкажіть про особливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності іноземними суб'єктами господарювання на території України.  
Обґрунтуйте, які напрямки зовнішньоекономічної політики є найбільш ефективними при розв'язанні питань щодо поліпшення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняними підприємствами?

## **ТЕМА 3. ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ФІРМИ**

### ***Питання для самостійного вивчення***

1. Пріоритети у плануванні ринкової стратегії.
2. Фази планування стратегії фірми.
3. Стратегічна маркетингова програма фірми. Напрямки маркетингової стратегії.
4. Особливості росту малих, великих і середніх фірм. Види стратегії.
5. Особливості стратегії росту великих фірм. Вибір стратегії росту середньої фірми.



## *Література*

1, 2

\*\*\*

3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 16, 18, 19, 22, 24, 26.

## *Методичні рекомендації*

Вихідні положення для самостійного опрацювання комплексу питань теми зафіксовано у відповідному розділі робочої навчальної програми. Виконання завдання самостійної роботи потребує від студентів вивчення відповідного розділу 3 навчального посібника «Основи зовнішньоекономічної діяльності» [24].

Розгляд першого питання потребує систематизації знань щодо ролі держави в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Студентам рекомендується звернути увагу на вирішення сучасних проблем ЗЕД вітчизняних підприємств після вступу до зони вільної торгівлі згідно з Угодою про асоціацію між Україною та Євросоюзом. Загальновідомо, що державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності повинно забезпечити:

1. Захист економічних інтересів України і законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

2. Створення однакових можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з метою розвитку всіх видів підприємницької діяльності, незалежно від форм власності, використання доходів і здійснення інвестицій.

3. Розвиток конкуренції і ліквідацію монополізму.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється для: забезпечення збалансованості економіки і рівноваги внутрішнього ринку України; стимулювання прогресивних структурних змін в економіці; створення сприятливих умов інтеграції України в систему міжнародного розподілу праці.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється за допомогою:

– законів України;

– передбачених в законах України актів тарифного й нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції;

– економічних методів оперативного регулювання (валютно-фінансових, кредитних);

– рішень недержавних органів управління економікою, які приймаються згідно з їх статутними документами;

– договорів, які укладаються суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

При плануванні роботи на зовнішньому ринку необхідно брати до уваги

такі обставини : торгово-політичні умови для створення своїх представництв, митні умови, нетарифні бар'єри, вимоги сертифікації, вимоги стандартів, транспортні умови, умови платежів та кредитів, форми розрахунків, способи збуту продукції, наявність та типи посередників, існуючі в країні торгові звичаї, правові питання, законодавчі акти і т. ін.

### ***Ключові терміни і поняття***

- 1) Напрямки зовнішньоекономічної діяльності;
- 2) Глобальний і фактичний рівень планування;
- 3) Етноцентризм, поліцентризм, геоцентризм;
- 4) Фази планування ринкової стратегії фірми;
- 5) Стратегічна маркетингова програма;
- 6) Господарський портфель фірми;
- 7) Інструментарій реалізації стратегічних цілей фірми;
- 8) Напрямки маркетингової стратегії;
- 9) Стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства: диверсифікації; інтернаціоналізації; сегментації;
- 10) Стратегічні господарські підрозділи (СГП);
- 11) Базові стратегії росту фірми.

### ***Питання для самоконтролю студентів***

1. Які внутрішні чинники найбільше впливають на вибір стратегії ЗЕД фірми.
2. Які фактори зумовили різноманітність виникнення економічних та адміністративних засобів регулювання зовнішньоекономічної діяльності?
3. Які Ви знаєте органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, їх функціональні зобов'язання?
4. Як здійснюється регулювання зовнішньоекономічної діяльності в межах підприємства? Які функціональні підрозділи цим займаються на підприємстві?
5. Як, на Вашу думку, можна підвищити ефективність управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві?
6. Які варіанти стратегій розвитку можна запропонувати в умовах діяльності малих, середніх і великих фірм.

## ТЕМА 4. ВИБІР ІНОЗЕМНОГО ПАРТНЕРА

### *Питання для самостійного вивчення*

1. Правове положення іноземних фірм.
2. Правова форма іноземних фірм.
3. Класифікація фірм, діючих на світовому ринку.
4. Можливості отримання українським компаніям доступу до європейських ринків після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

### *Література*

1, 2

\*\*\*

3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 22.

### *Методичні рекомендації*

Правильний вибір партнерів визначить результативність зовнішньоекономічного контракту і допоможе уникнути несприятливих непорозумінь і фінансових втрат. Треба вміти орієнтуватися в колі закордонних фірм, підприємств та організацій з різним правовим статусом. В країнах з ринковою економікою відпрацьована достатньо чітка система класифікації існуючих фірм. Студентам пропонується докладно ознайомитись з варіантами та критеріями цих класифікацій. Особливу увагу необхідно приділити спеціалізованим експортним, імпортерним, а також експортно-імпортерним фірмам, які за свій рахунок провадять операції купівлі, продажу, або перепродажу товарів. До останніх належать дилерські, та дистриб'юторські фірми, які представлені дуже багатою кількістю варіантів виконуваних функцій, структур управління, форм власності. Ознайомлення з оперативною та фінансовою звітністю закордонних фірм дозволяє виявити тенденції їх розвитку, оцінити економічні та фінансові можливості і конкурентоспроможність.

Велике значення на ринках інших країн має діяльність посередників до яких, наприклад відносяться агентські і брокерські фірми, які по дорученням покупців та продавців сприяють укладанню угод між ними, хоча самі в цих операціях не приймають участі.

### *Ключові терміни і поняття*

- Ділова репутація;
- Реноме;
- Джерела інформації про партнерів;
- Довідники фірм;

- Річні звіти;
- Вивчення контрагентів;
- Досьє на фірму;
- Карта фірми;
- Баланс;
- Рахунок прибутків та збитків;
- Рахунок надходження і витрачання коштів;
- Відомості про переговори з фірмами;
- Відомості про ділові відносини;
- Показники економічного потенціалу фірми;
- Показники ефективності діяльності фірми;
- Показники конкурентоспроможності фірми.

***Питання для самоконтролю:***

1. Назвіть форми спільного підприємництва, дайте їх характеристику.
2. Які міжнародні економічні організації ви знаєте?
3. Що таке вільна економічна зона (ВЕЗ)?
4. Які ВЕЗ діють на території України?
5. Назвіть етапи та критерії оцінки у здійсненні вибору партнера для СП.
- 6 Які аспекти міжнародної торгівлі мають постійно перебувати в сфері уваги підприємця?
- 7.Які фактори враховуються при виборі зарубіжного ринку?
- 8.Хто може виступати в якості партнера на зарубіжних ринках?
- 9.Які критерії вибору надійного партнера і що вони включають?
- 10.Як розуміється «солідність» фірми?

**ТЕМА 5. ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НА ЗАРУБІЖНОМУ РИНКУ**

***Питання для самостійного вивчення***

1. Об'єкти дослідження. Вивчення товару. Вивчення покупця. Вивчення ринку. Вивчення зовнішнього середовища в міжнародному маркетингу..
2. Напрямки досліджень. Економічне середовище. Політико-правове середовище. Культурне середовище.
3. Спеціалізовані маркетингові фірми.
4. Методи маркетингових досліджень.

5. Шляхи вирішення проблем наближення вітчизняної практики до технічних регламентів Євросоюзу та його систем стандартизації, метрології, акредитації, санітарних та фітосанітарних норм в сфері контролю якості товарів.

### *Література*

1, 2

\*\*\*

13, 16, 18, 20, 22

### *Методичні рекомендації*

Завдання в сфері міжнародного маркетингу являються складовою частиною стратегічної маркетингової програми підприємства. Вирішуючи проблеми забезпечення цільового становища ринку і виходу підприємства на нові ринки, необхідно досліджувати особливості формування попиту, стимулювання збуту шляхом використання результатів маркетингових досліджень. Студентам необхідно засвоїти методи проведення маркетингових досліджень, методи аналізу маркетингової інформації, методи прогнозування ринку з ціллю подальшої розробки стратегії маркетингу.

Студентам пропонується вивчити матеріали, які стосуються підписання угоди про асоціацію України з Євросоюзом, яка відкриває для нашої країни нові можливості. Серед них – зменшення корупції, посилення захисту прав споживачів, підвищення експорту товарів українських виробників до країн ЄС, збільшення експорту послуг до країн ЄС, переваги для малого і середнього бізнесу як для імпортерів (зниження мит) так і для експортерів (спрощення процедури сплати і повернення ПДВ). Отже необхідно детально ознайомитися із запланованими змінами, які стануть водночас і випробуванням, і шансом для вітчизняного бізнесу. Підготовлений Угодою комплекс заходів відкриє нові можливості завдяки проектам модернізації конкретних вітчизняних підприємств для досягнення норм і стандартів ЄС в сфері контролю якості товарів. Введення європейських стандартів контролю якості продукції, сприятиме тому, що українські товари зможуть стати більш безпечнішими. Слід підкреслити значну роль розробленої Програми Групи підтримки малого бізнесу Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР). У її рамках Євросоюз пропонує українським підприємцям допомогу консультантів щодо проходження сертифікації продукції, поліпшення бухгалтерського обліку, якості послуг, впровадження енергоефективних рішень. Консультанти вже допомагають розробити бізнес-плани, або стратегії маркетингової активності для просування в Європі товарів українських виробників.

Економічна складова Угоди про асоціацію – це понад тисячу сторінок тексту. Детально розглянути всі особливості документу неможливо в рамках цієї теми. Тому пропонується зосередитися на головних позиціях угоди. Для цього треба попрацювати з інформаційним довідником «ЄС – Україна: поглиблена та всеохопна зона вільної торгівлі», виданий Представництвом ЄС в Україні спільно з Міністерством економічного розвитку і торгівлі. Використовуючи його дані, а також матеріали Українського союзу промисловців і підприємців й низки аналітичних центрів можна спробувати конкретизувати, які саме плюси та мінуси обіцяє нам зона вільної торгівлі з ЄС.

### ***Ключові терміни і поняття***

- Маркетингові дослідження, методи маркетингових досліджень;
- Кабінетні дослідження;
- Методи польових досліджень;
- Вивчення товару, його якість; показники якості товару;
- Показники матеріального виробництва, які характеризують пропозицію товарів;
- Показники попиту на товари;
- Місткість потенційного і реального ринку;
- Дослідження мотивацій;
- Вивчення ринку;
- Анкетування, опитування покупців;
- Вивчення поведінки споживачів;
- Сегментація ринку;
- Позиціонування товару;
- Фактори сегментування споживчого ринку за групами споживачів;
- Навколишнє середовище;
- Економічне середовище;
- Політико-правове середовище;
- Культурне середовище;
- Способи проникнення на зарубіжні ринки;
- Напрями вивчення можливостей підприємства;
- Етапи процесу маркетингового дослідження;
- Методи аналізу маркетингової інформації;
- Методи прогнозування ринку;
- Стратегії маркетингу, залежно від сегментування ринку;
- Маркетингові конкурентні стратегії.

***Питання для самоконтролю:***

1. Назвіть засоби, що сприяють формуванню позитивного іміджу підприємства на зовнішньому ринку.
2. Як ви розумієте поняття «конкурентоспроможність експортної продукції», «конкурентоспроможність країни»? Це синоніми чи ні?
3. Визначте основні положення сучасної концепції якості.
4. Назвіть базові складові системи якості ISO 9000.
5. Що таке Міжнародна система незалежної експертизи якості? Визначте її роль у зовнішньоекономічній діяльності підприємств.
6. Обґрунтуйте вплив PR на зовнішньоекономічну діяльність підприємства.
7. Від яких умов залежить ефективність ділового спілкування для укладання зовнішньоторговельних контрактів?

**ТЕМА 6. КОНТРАКТ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ*****Питання для самостійного вивчення***

1. Поняття зовнішньоекономічного договору (контракту). Правові засади укладання договору.
2. Типова структура контракту. Місце виконання контракту.
3. Класифікація умов зовнішньоекономічного контракту.
4. Ціна товару як основна умова контракту. Довідкові ціни.
5. Призначення міжнародних правил «Інкотермс 2010».
6. Базисні умови постачання відповідно до правил «Інкотермс 2010».
7. Ціни пропозицій фірм – конкурентів.
8. Види знижок на ціни.

***Література***

1

\*\*\*

1, 4, 5, 6, 7, 10, 11, 12, 13, 17, 18, 19, 20

***Методичні рекомендації***

Різноманітність форм зовнішньоекономічної діяльності потребує значного ускладнення умов виконання контрактів. Складність цього питання полягає в тому, що потрібна систематизація існуючих форм для усвідомлення їх особливостей. В пригоді до цього може стати структурна схема класифікації зовнішньоекономічних операцій (рис. 2).

Детально розглянувши схему, студент повинен визначити всі її складові елементи, при цьому найбільшій увазі приділивши зовнішньоторговим операціям.

Розглядаючи друге питання, студент повинен зосередити увагу на визначенні особливостей таких видів зовнішньоторговельних операцій, як:

- інжиніринг;
- реінжиніринг;
- франчайзинг;
- ноу-хау;
- бартер;
- туризм;
- торгівля.

Визначення вищезначених економічних категорій потребує докладної характеристики згідно з наступним планом: економічне визначення, суть і призначення; суб'єкти та об'єкти розглянутої зовнішньоекономічної операції; види і типи, їх характерні особливості, зміст укладання договору або угоди зовнішньоекономічної операції; а також перспективи розвитку в Україні згідно з діючим законодавством. Так, наприклад, вивчення такого виду зовнішньоекономічної діяльності, як франчайзинг, має на увазі наявність таких усвідомлень. По-перше, франчайзинг – система передачі або продажу ліцензій на технологію і товарний знак. Сутність франчайзингу полягає в тому, що підприємство (франчайзер), яке має певний імідж на ринку, передає згідно з визначеними умовами невідомому споживачам підприємству (франчайзиату) право, тобто ліцензію (франчайз), на діяльність за своєю технологією і під своїм товарним знаком і отримує за це певну компенсацію (прибуток). При розгляді суб'єктів (франчайзера та франчайзиата) потрібно окреслити коло питань щодо юридичних обов'язків кожної із сторін, а також відзначити переваги і недоліки кожної із сторін при укладанні договору франчайзингу. Розрізняють 3 типи франчайзингу:

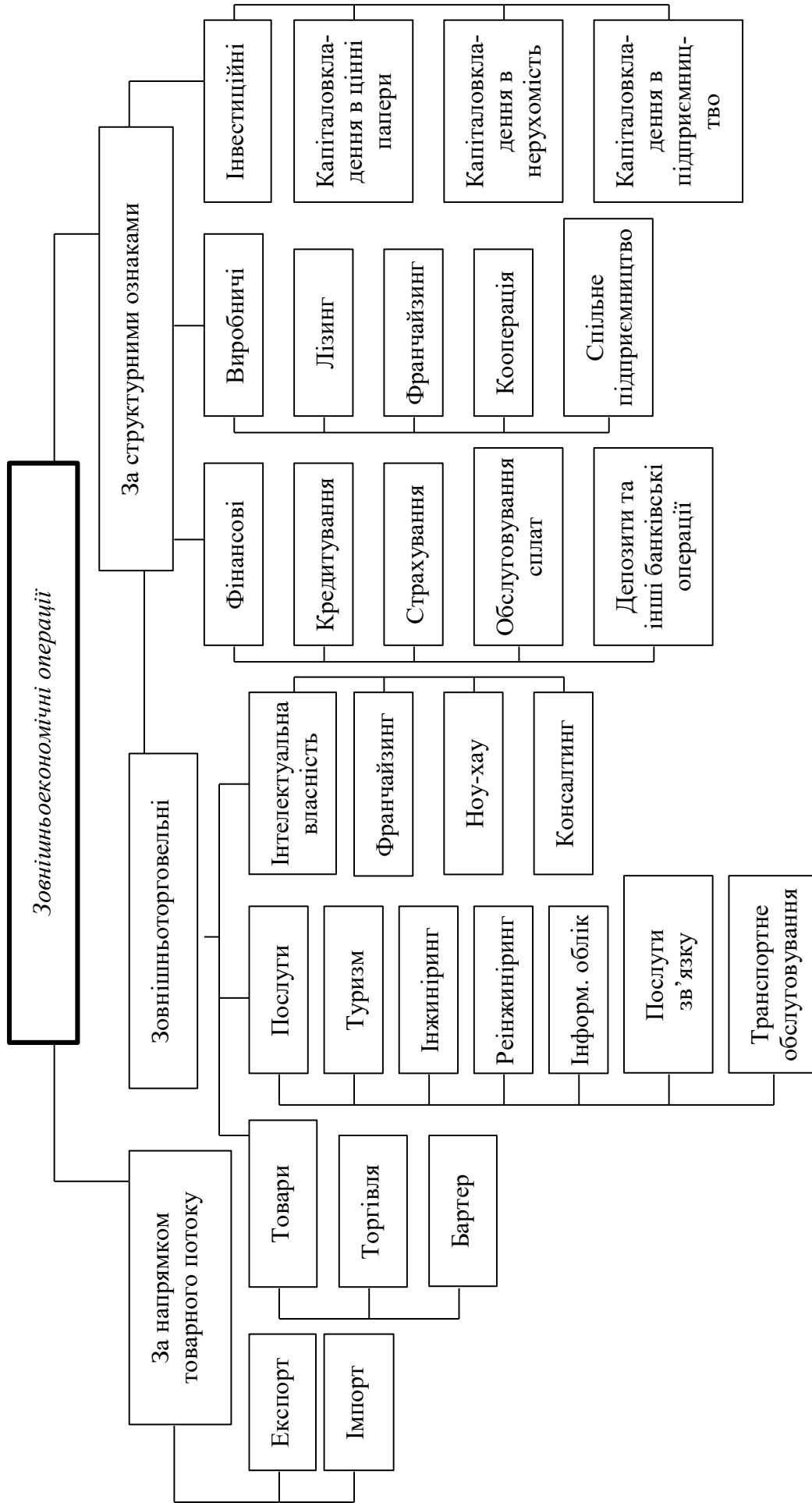
1. Виробничий франчайзинг.
2. Торговий франчайзинг.
3. Ліцензійний франчайзинг.

*Виробничий франчайзинг* передбачає постачання франчайзером своїм франчайзиатам необхідних елементів для виготовлення продукції, яка реалізується потім під ліцензійною назвою. Цей вид франчайзингу поширений у виробництві електронної техніки, харчовій промисловості.

*Торговий франчайзинг* – такий спосіб організації справ, коли франчайзиати купують у відомого підприємства право на продаж його товарів з його товарним знаком.



**Структурна схема зовнішньоекономічних операцій в зовнішньоекономічній діяльності**



**Рис. 2.** Класифікація зовнішньоекономічних операцій в зовнішньоекономічній діяльності

*Ліцензійний франчайзинг* передбачає, що франчайзер, який зацікавлений у поширенні свого товарного знаку, передає франчайзиату ліцензію з правом відкриття магазинів з метою продажу покупцям товарів і послуг під товарним знаком франчайзера. Такий франчайзинг використовують при експлуатації підприємств харчової промисловості, ресторанів, продажу морозива.

Останнє, на чому потрібно зосередити увагу студента, – це формування *бренд-стратегії*, на базі якої здійснюється поширення кількості франчайзиатів, а також обґрунтування основних напрямків її використання.

З метою закріплення знань з цього питання студентам необхідно скласти порівняльну характеристику всіх вищезначених економічних категорій зовнішньоторгових операцій у вигляді таблиці згідно з планом розгляду кожної з них (табл. 1).

Таблиця 1 – Порівняльна характеристика зовнішньоторговельних форм діяльності підприємства

| Форми зовнішньоторговельної діяльності<br>Напрямки оцінки | Товари   |        | Послуги |            |              |                     |                 | Інтелектуальна власність   |             |         |            |
|---|----------|--------|---------|------------|--------------|---------------------|-----------------|----------------------------|-------------|---------|------------|
|   | Торгівля | Бартер | Туризм  | Інжиніринг | Рейнжиніринг | Інформаційний обмін | Послуги зв'язку | Транспортне обслуговування | Франчайзинг | Ноу-хау | Консалтинг |
| Визначення  |          |        |         |            |              |                     |                 |                            |             |         |            |
| Економічна сутність                                       |          |        |         |            |              |                     |                 |                            |             |         |            |
| Суб'єкти діяльності                                       |          |        |         |            |              |                     |                 |                            |             |         |            |
| Об'єкт діяльності   |          |        |         |            |              |                     |                 |                            |             |         |            |
| Особливості договору або угоди                            |          |        |         |            |              |                     |                 |                            |             |         |            |
| Види або типи діяльності                                  |          |        |         |            |              |                     |                 |                            |             |         |            |
| Перспективи розвитку в Україні                            |          |        |         |            |              |                     |                 |                            |             |         |            |

Розкриваючи третє питання, необхідно, перш над усе, визначитись з такими економічними категоріями:

- 1) оренда, в тому числі:
  - лізинг, рентинг, хайринг;
- 2) кооперація;
- 3) спільне підприємство, в тому числі:
  - консорціум;
  - акціонерне товариство;

- міжнародні економічні організації;
- вільні економічні зони;
- спільні підприємства.

Детально усвідомивши характерні ознаки кожної із форм виробничих зовнішньо економічних операцій, студентам рекомендується скласти таблицю порівняльних характеристик виробничих форм зовнішньоекономічної діяльності підприємства (див. табл. 1).

І останнє, що є вирішальним моментом для засвоєння цієї, однієї з найважчих, теми – це визначення найбільш сприйнятливих форм організації зовнішньоекономічної діяльності для підприємств України згідно з діючим законодавством.

### ***Ключові терміни і поняття***

- 1) Зовнішньоекономічний договір (контракт);
- 2) Предмет контракту;
- 3) Ціна і загальна вартість контракту;
- 4) Зобов'язання сторін зовнішньоекономічної угоди
- 5) Гарантії;
- 6) Відповідальність за порушення контракту;
- 7) Форс-мажор;
- 8) Арбітраж;
- 9) Заключні статті контракту;
- 10) Базисні умови постачання згідно правил «Інкотермс 2010»:
  - EXW («вільно з заводу») - Ex works
  - FCA («франко-перевізчик») - free carrier
  - FAS («франко-вздовж борту судна») - free alongside ship
  - FOB («франко-борт судна») - free on board
  - CFR («вартість і фрахт») - cost and freight
  - CIF («вартість, страхування і фрахт») - cost, insurance, freight
  - CPT («фрахт/перевезення оплачені до...») - carriage paid to
  - CIP («фрахт/перевезення та страхування оплачені до...») – carriage and insurance paid to
  - DAT («постачання на терміналі...») – delivered at terminal
  - DAP («постачання в пункті ...») - delivered at point
  - DDP («доставлено із сплатою мита») - delivered duty paid
- 11) Строк постачання товару:
  - «негайно»;
  - «якомога швидше»;
  - «по мірі готовності»;

- Якість товару;
- Кондиція;
- звичайна експортна якість;
  - 12) Пакування товару;
  - 13) Марка товару;
  - 14) Умови платежів:
- оплата наперед;
- відстрочка платежу;
- оплата в розстрочку;
  - 15) Основні нормативні документи, що використовуються при укладанні зовнішньоторговельного контракту;
  - 16) Обов'язкові умови контракту;
  - 17) Додаткові, чи несуттєві умови контракту;
  - 18) Основні розділи зовнішньоекономічного договору:
- Місце знаходження, поштові та платіжні реквізити сторін;
- Індивідуальні та універсальні умови контракту;
- Преамбула;
- Предмет договору;
- Кількість та якість товару (робіт, послуг);
- Базисні умови поставки. Транспортні умови договору;
- Ціни та загальна вартість договору;
- Валютно-фінансові умови договору;
- Умови здавання – приймання товару (робіт, послуг);
- Упаковка і маркірування товару;
- Форс-мажорні обставини;
- Санкції і реєстрації;
- Урегулювання спорів; арбітраж.

### ***Питання для самоконтролю студентів***

1. Покажіть узгодженість існуючих в світовій практиці форм зовнішньоекономічної діяльності з національним законодавством.
2. На базі прикладів покажіть, що зовнішньоторговельні операції займають більшу частину в здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємствами.
3. Покажіть необхідність формування вільних економічних зон в Україні як форми спільного підприємництва.
4. В чому полягають особливості договорів лізингу, франчайзингу, інжинірингу?
5. Який сенс має розвиток такої форми зовнішньоекономічної діяльності

як ноу-хау?

6. Означте перспективи розвитку різноманітних форм зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

## ТЕМА 7. ПІДГОТОВКА МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

### *Питання для самостійного вивчення*

1. Необхідність володіння інформацією загального та конкретного характеру для підготовки конкретної угоди.

2. Аналіз поточних цін світового ринку, визначення рівнів контрактних цін. Ціни виробників, оптові та роздрібні ціни. Контрактні ціни.

3. Сучасні стратегії та методи цінової політики фірм на зовнішньому ринку.

4. Встановлення цін на товар при виході на новий ринок, при введенні нового товару; з погляду захисту позиції; із врахуванням послідовного проходження по сегментах ринку; із врахуванням задовільного покриття витрат; із врахуванням стимулювання комплексного продажу.

5. Бартерні операції. Зустрічне купування. Компенсаційні угоди, та їх механізм. Великомасштабні операції на компенсаційній основі. Викуп застарілої продукції. Постачання на комплектацію.

6. Організаційні форми торгово-посередницьких операцій. Організація ефективної співпраці з посередниками.

### *Література*

1

\*\*\*

1, 4, 5, 6, 7, 10, 11, 12, 13, 17, 18, 19, 20

### *Методичні рекомендації*

У процесі самостійного вивчення теми «Підготовка міжнародних торгових операцій» необхідно зосередити зусилля на тому що кожна операція буде представляти собою особливий бізнес-процес зі своєю послідовністю виконання та функціями учасників торгівельної операції. Для усвідомлення різноманітності можливих зовнішньоторговельних операцій студентам необхідно детально ознайомитися із класифікацією видів зовнішньоекономічних операцій за різними ознаками.

За ознакою предмету торгівлі до них відносяться операції купівлі-продажу

товарів у матеріально-речовинній формі (сировина, напівфабрикати, готова продукція); купівлі-продажу послуг, в тому числі основні: науково-технічні, інжинірингові, орендні, консалтингові, туристичні, телекомунікаційні тощо, та допоміжні: кредитні, розрахунково-платіжні, валютні, страхові, митні, вантажно-розв'язувальні, транспортні тощо. Операції з купівлі-продажу результатів творчої (інтелектуальної) діяльності мають свою достатньо складну специфіку, оскільки ці процеси стосуються продажу нематеріальних активів. Вони більш докладно будуть розглядатися в окремій темі 13 «Комерційні форми передачі технологій».

За ознакою каналу збуту та характеру взаємин між сторонами необхідно розібратися з особливостями прямих (наприклад між виробником та споживачем) та непрямих операцій (із залученням посередника).

За ознакою ступеню самостійності необхідно вивчити особливості та обґрунтування виконання операцій незалежної купівлі-продажу, зустрічних операцій (компенсаційні, давальницькі) та посередницьких операцій (брокерські, комісійні, консигнаційні, дилерські).

За ознакою напрямку торгівлі класифікація містить експортні та імпорتنі операції, які поглинають усе різноманіття вищеназваних операцій.

Підготовка до семінару по даній темі передбачає детальний розгляд процесу етапів підготовки, який містить виконання аналізу цін на ринку, пошук необхідної інформації, визначення шляхів виходу на зовнішній ринок, пошук посередників, визначення конкурентів, визначення ціни споживання продукції, визначення показників економічної ефективності експорту та імпорту продукції.

### ***Ключові терміни і поняття***

- 1) Прямий експорт та імпорт;
- 2) Непрямий експорт та імпорт;
- 3) Торгове посередництво;
- 4) Централізоване управління;
- 5) Децентралізоване управління;
- 6) Виробничі відділення компаній;
- 7) Товарообмінні і компенсаційні угоди;
- 8) Країна походження товару;
- 9) Сертифікат про походження товару;
- 10) Закордонне відділення;
- 11) Оптові та роздрібні фірми;
- 12) Агентські операції;
- 13) Брокерські операції;

- 14) Операції з перепродажу товару;
- 15) Комісійні операції;
- 16) Принципал;
- 17) Угоди «про розподіл продукції», «розвиток-імпорт»;
- 18) Види посередників: агент, брокер, дилер, дистриб'ютор, стокіст, комісіонер, джобер, маклер, комівояжер; торговий представник;
- 19) Стратегія прощтовхування, стратегія залучення.

***Питання для самоконтролю:***

1. Які ознаки покладені в основу класифікації зовнішньоекономічних зв'язків?
2. Які існують основні операції з експорту та імпорту ?
3. Охарактеризуйте економічну сутність туризму, назвіть фактори, які впливають на його розвиток і визначте перспективи розвитку.
4. Назвіть особливості міжнародної торгівлі послугами.
5. Чим займаються консалтингові фірми?
6. Охарактеризуйте основні види та особливості посередницьких операцій.
7. Назвіть переваги використання посередників у зовнішній торгівлі.

**ТЕМА 8. ЦІНОВА ПОЛІТИКА НА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОМУ РИНКУ**

***Питання для самостійного вивчення***

1. Зовнішньоекономічна ціна як економічна категорія. Функції зовнішньоекономічних цін.
2. Класифікація зовнішньоекономічних цін. Індикативна ціна. Звичайна ціна.
3. Етапи визначення ціни у зовнішньоекономічному договорі.
4. Порядок складання розрахункових зовнішньоекономічних цін. Визначення поправок до цін за конкурентними матеріалами.
5. Порівняння галузевих показників при визначенні ціни товару.
6. Одиниця виміру ціни. Базис ціни. Валюта ціни. Спосіб фіксації ціни. Розрахунок надбавки до ціни.
7. Технічні поправки. Комерційні поправки.
8. Види знижок на ціни.

## *Література*

1

\*\*\*

1, 4, 5, 6, 7, 10, 11, 12, 13, 17, 18, 19, 20

## *Методичні рекомендації*

При вивченні цієї теми слід з'ясувати функції зовнішньоекономічних цін, їх класифікацію, види цін, етапи визначення та методи встановлення цін. Складність категорії ціни видно вже при знайомстві із класифікацією зовнішньоекономічних цін, в якій використано 10 характерних ознак. Це види операцій, спосіб відображення накладних витрат, ступінь регулювання, спосіб корегування, стадії продажу, сфери зовнішньоторговельного обігу, форми продажу, база нарахування, спосіб фіксації у контракті, використані джерела інформації для встановлення. Як видно існує багато чинників, які можуть впливати на рівень ціни.

Крім того на різних етапах визначення ціни можуть впливати додаткові фактори і в результаті можуть вноситись зміни та корегування. Кожен студент повинен задати собі питання про те, яким же чином встановлюються ціни.

На першому етапі визначаються одиниці виміру ціни, на другому валюта ціни, на третьому базис ціни, який показує витрати, пов'язані з доставкою товару від продавця до покупця. На четвертому етапі визначається спосіб фіксації ціни (тверда ціна, ціна з наступною фіксацією, рухома ціна, ковзна ціна і на п'ятому етапі визначається рівень ціни за допомогою різних методів розрахунку. Серед них можна назвати метод «граничних цін», метод «поточні витрати + прибуток», метод «цільового прибутку». Студенти повинні розібратися з цими видами та етапами встановлення ціни.

При встановленні цін представники фірм орієнтуються на відомі, опубліковані світові ціни : довідкові, біржові, аукціонні, ціни виставок та ярмарок, ціни пропозицій великих фірм-конкурентів, ціни попередніх фактичних угод, ціни торгів при закупівлі товарів та послуг для державних потреб шляхом замовлень, середні експортні та імпорتنі ціни (ціни статистики зовнішньої торгівлі закордонних країн). Розробниками цієї цінової інформації є міжнародні організації, органи офіційної державної статистики та авторитетні видавництва.

Важливе значення мають деякі особливості розрахунку поправок до ціни методами приведення ціни за термінами угод, за базисними умовами поставок, за кількістю товару, за єдиними умовами уторговування, приведення до єдиних строків технічних гарантій, до єдиних умов комплектації і також до єдиних умов платежу.



Для складної продукції машинобудівного профілю використовується варіант приведення ціни до єдиних техніко-економічних умов угоди. Поправка на відмінність у техніко-економічних параметрах використовується при порівнянні продукції різних виробників за технічним рівнем, якісними характеристиками, характером експлуатації продукції. Природно, що для різних груп товарів ці поправки є індивідуальними.

Тому студентам необхідно усвідомити те, що в практиці розрахунків цін на машини і устаткування, в частині, що стосується приведення цін до єдиних умов за техніко-економічними параметрами, використовують два основних методи: метод параметричного ціноутворення і метод визначення цін, що враховує повні витрати на придбання та експлуатацію виробу.

### ***Ключові терміни і поняття***

- 1) Функції зовнішньоекономічних цін;
- 2) Класифікація зовнішньоекономічних цін;
- 3) Фактори ціноутворення;
- 4) Види цін;
- 5) Вільні, фіксовані, індикативні ціни;
- 6) Одиниці виміру ціни;
- 7) Базис ціни (витрати, пов'язані з доставкою товару від продавця до покупця);
- 8) Спосіб фіксації ціни ( тверда, ціна з наступною фіксацією, рухома ціна);
- 9) Умови корегування ціни; надбавки, знижки, технічні та комерційні поправки;
- 10) Довідкові ціни; біржові ціни; ціни аукціонів; ціни торгів;
- 11) Ціни попередніх фактичних угод;
- 12) Середні експортні та імпорتنі ціни;
- 13) Розрахункові ціни;
- 14) Конкурентний лист;
- 15) Приведення ціни до єдиних комерційних умов угоди;
- 16) Метод параметричного ціноутворення;
- 17) Розділ договору «Ціна та загальна вартість договору»;
- 18) Цінова стратегія; види цінових стратегій;
- 19) Цінова політика;
- 20) Етапи процесу ціноутворення;
- 21) Види знижок до цін.

### ***Питання для самоконтролю:***

1. Які чинники зумовлюють множинність цін на світових ринках?
2. Від чого залежать розміри відхилень внутрішніх цін від світових?
3. Як впливає рівень монополізації ринків на процеси ціноутворення?
4. Як можна знизити монополіні ціни за допомогою методів «невидимих знижок»?
5. Назвіть типові ситуації, в яких приймаються рішення з цін і які підходи до ціноутворення можуть бути при цьому використані.

## **ТЕМА 9. МЕХАНІЗМ РОЗРАХУНКІВ У ЗОВНІШНЬОТОРГОВИХ ОПЕРАЦІЯХ**

### *Питання для самостійного вивчення*

1. Визначення ціни та умов платежу у зовнішньоекономічному контракті.
2. Платіж готівкою. Платіж у кредит.
3. Вексельна форма розрахунків.
4. Авансовий платіж.
5. Акредитивна форма розрахунків.
6. Інкасова форма розрахунків.
7. Безоплатне отримання товарів та послуг.
8. Розрахунки по міжнародним контрактам в національній валюті.
9. Контроль за здійсненням розрахунків в іноземній валюті.

### *Література*

1, 2

\*\*\*

1, 2, 3, 6, 16, 18, 20, 22

### *Методичні рекомендації*

Міжнародна практика торгових відносин опрацювала декілька форм розрахунків, які залежать від ступеня довіри торгових партнерів, а також від ролі, яку відіграють банки в розрахунках між продавцем і покупцем.

Розглядаючи перше питання, потрібно усвідомити, що розрахунки здійснюються в формі документарного акредитиву, інкасо, банківського переводу, а також в інших формах, передбачених міжнародною банківською практикою.

Студенту потрібно визначитись з такими економічними термінами:

– документарний акредитив;

- інкасо;
- банківський переказ;
- вексельний обіг;
- чековий обіг.

Окрім того, необхідно детально розглянути види кожної з форм міжнародних розрахунків, які перелічені вище, зазначити їх переваги та недоліки, умови використання, розглянути схему їх здійснення, зробити порівняльну характеристику окремо між формами фінансових розрахунків і окремо між їх видами. Наприклад, документарний акредитив здійснюється у вигляді:

- відкличний, безвідкличний акредитив;
- підтверджений, непідтверджений акредитив;
- перевідний (трансферабельний) акредитив;
- револьверний (поновлюваний) акредитив;
- покритий, непокритий акредитив;

а також акредитиви «з червоними застереженням» і резервні (чисті) акредитиви.

Валютно-фінансове регулювання в Україні здійснюється згідно з Законом «Про зовнішньоекономічну діяльність» і Декретом Кабінету України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.1993 р. Валютно-фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності – важлива складова зовнішньоекономічної політики. Воно спрямоване на організацію міжнародних розрахунків, встановлення порядку здійснення операцій з іноземною валютою.

Для систематизації цього питання студенту потрібно з'ясувати, кому доручені функції регулювання фінансово-валютних відносин, як організована система розрахунків в іноземній валюті на території України, а також з'ясувати перспективи розвитку різних форм валютно-фінансового регулювання в Україні.

### ***Ключові терміни і поняття***

- 1) Спосіб платежу, платіжне доручення;
- 2) Банківський переказ;
- 3) Форми платежу.
- 4) Банк-емітент;
- 5) Відзивний, ділимий, револьверний акредитиви;
- 6) Інкасуєчий банк;
- 7) Інкасо, документарне інкасо, чисте інкасо;
- 8) Банк-ремітент;

9) Відкритий рахунок.

***Питання для самоконтролю***

1. Основні напрямки розвитку міжнародних фінансових розрахунків, умови їх здійснення.

2. Назвіть характерні ознаки документарного акредитиву та інкасо, зробіть порівняльну характеристику.

3. Назвіть ознаки банківського переказу.

4. Визначте основні риси вексельного обігу і чекового обігу, зробіть їх порівняльну характеристику.

5. Обґрунтуйте перспективи розвитку валютно-фінансового регулювання в Україні.

6. Які законодавчі акти в Україні регулюють фінансові відносини у зовнішньоекономічній діяльності підприємств?

7. Якими ви уявляєте собі валютно-фінансові умови контрактів, знання яких дозволить вірно оформити у них валютну ціну платежів, перерахування валюти ціни у валюту платежів на випадок їх незбігу, різні застереження, які захищають сторони від ризику валютних втрат?

8. Визначте особливості інвестиційних процесів у ЗЕД.

***Завдання для конспектування***

1. Зробіть таблицю порівняльних характеристик для розмаїття форм міжнародних розрахунків.

2. Накресліть схеми здійснення:

- документарного акредитиву;
- інкасового платежу;
- банківського переказу;
- вексельного обігу;

**ТЕМА 10. ТРАНСПОРТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

***Питання для самостійного вивчення***

1. Вибір методу транспортування як складова частина процесу товароруху (маркетинг-логістики).

2. Морські перевезення. Трампове судноплавство. Лінійне судноплавство. Контейнерні перевезення морем.

3. Залізничні перевезення.

4. Автомобільне перевезення.
5. Повітряні перевезення.
6. Транспортно-експедиторські підприємства

### *Література*

1, 2

\*\*\*

3, 6, 8, 12, 16, 18, 20, 22, 24, 26, 31

### **Методичні рекомендації**

Необхідно звернути увагу студенті на те, що транспорт є основною зв'язуючою ланкою між продавцями та покупцями. Мета транспортування - своєчасна доставка вантажу у хорошому стані в кінцевий пункт призначення. Процес доставки товару включає комплекс операцій у рамках системи товаропостачання. Крім того, майбутні економісти повинні звертати увагу на вартість перевезень.

Витрати на процеси доставки товарів займають значне місце в ціні товару. Для готових виробів вони складають до 10% в ціні, для продуктів харчування до 15%, для обладнання і устаткування до 12%, для сировинних матеріалів до 60%, для будівельних вантажів – до 80%.

Для зменшення питомої ваги транспортних витрат в ціні товару використовують систему логістики, завданням якої є контроль над витратами, та висока якість процесу доставки товарів, вантажні операції, митне оформлення та складування. Виконання вимог логістики відбувається за допомогою оптимальних логістичних систем. Складовими елементами системи логістики є транспортування, складування і зберігання, вантажно-розвантажувальні роботи, упакування, управління виробничими запасами. Студенти повинні усвідомити дії цих елементів. Кожен з цих елементів має свої складові, які забезпечують виконання їх функцій.

Наприклад, елемент «транспортування» містить характеристики кожного виду транспорту і його техніко-економічні особливості. Їх необхідно доповнити експлуатаційними показниками транспортного обладнання, розкладами руху, та маршрутами перевезення. Але і цього недостатньо. Треба отримати інформацію про витрати на перевезення, зробити їх оцінку та прийняти рішення щодо здійснення вибору між власним перевезенням і спеціалізованими транспортними підприємствами. І так ретельно необхідно розглядати діяльність кожного логістичного елементу.

Прагнення скоротити витрати на транспортування продукції у міжнародних перевезеннях викликає необхідність удосконалення логістичних

схем товароруху. Одним із дієвих рішень у цьому напрямку було створення міжнародних транспортних коридорів для ефективного використання транспортної інфраструктури (споруд, пристроїв, доріг, мостів, портів, тунелів, терміналів, прикордонних переходів, сервісних пунктів, устаткування для управління рухом). Слід зауважити, що у 1994 р. Критською конференцією в рамках європейського співтовариства було визначено дев'ять транспортних коридорів, чотири з яких проходять через Україну.

При розгляді питань транспортування вантажів учасникам зовнішньоторгової угоди необхідно з'ясувати, як розподіляються обов'язки продавця і покупця щодо забезпечення доставки товару, яким видом транспорту буде доставлятися товар і які документи оформляють договір перевезення. Для їх вирішення необхідно звернутися до розглянутих нами в темі 6 «Контракт у ЗЕД» базисних умов поставки товарів. Нагадаємо, що базисними умови зовнішньоторгового контракту купівлі-продажу називаються тому, що встановлюють базис ціни залежно від того, чи включаються витрати на транспортування в ціну товару, чи не включаються. Базисні умови визначають хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товарів по території країн продавця, покупця, транзитних країн, а також при перевезенні товару морським, річним, автомобільним і повітряним транспортом.

Вживаний при позначенні базисних умов термін «франко» походить від слова «вільно» (франц. *franko*). Він означає, що покупець є вільний від ризику і всіх витрат на доставку товару до пункту, позначеного словом «франко».

Залежно від ступеню розподілу між продавцем і покупцем зобов'язань щодо поставки товару та за ризик пошкодження чи втрати вантажу і пов'язаних із цим витрат, усі умови Інкотермс-2010 можна поділити на чотири групи: E, F, C, D. Усі умови що регламентує, містить, включає та передбачає кожна з них студенти повинні добре вивчити.

Серед наступних задач при вивченні даної теми, студентам необхідно ознайомитись з видами транспорту, транспортними операціями та техніко-економічними особливостями окремих видів транспорту. У міжнародній практиці для перевезення вантажів використовуються такі види транспорту: морський та річковий, залізничний, автомобільний, авіаційний, трубопровідний. Крім того необхідно вивчити особливості доставки вантажів водним транспортом, залізничним, автомобільним, повітряним. Добре знати умови оплати та правила оформлення основних документів при міжнародних перевезеннях. Ці умови дуже специфічні і достатньо складні в умовах перетину кордонів між країнами.

Студентам також важливо знати про необхідність включення до зовнішньоторговельного контракту окремого розділу «Транспортні умови»,

тому що для його підготовки сторонам необхідно досконало вивчити усі транспортні можливості перевезення вантажу – наявність сполучення, тарифи та ставки перевезень, можливості вантажних робіт, необхідність зберігання вантажу, наявність міжнародних угод між Україною та іншими країнами про співробітництво та взаємну допомогу.

Розділ зовнішньоекономічного договору «Транспортні умови» охоплює дуже важливі питання, які координують та узгоджують дії його учасників. До них віднесення такі умови: терміни відвантаження товару, термін доставки до пункту призначення; порядок здачі товару та його прийомки; розподіл витрат на доставку між продавцем і покупцем, залежно від умов поставки, транспортне упакування та маркування, умови, пов'язані з маршрутом перевезення, необхідність транспортного страхування вантажу тощо.

### ***Ключові терміни і поняття***

Базисні умови поставки;

Класифікація вантажів;

Транспортно-експедиційні операції з вантажами;

Франко;

Трампове судноплавство;

Лінійне судноплавство;

Чартерні перевезення;

Демередж;

Диспач;

Канцелінг;

Тайм-чартер;

Димайз-чартер;

Бербоут-чартер;

Фрахт;

Коносамент, види коносаментів (іменний, на пред'явника, ордерний, прямий, чистий, береговий, наскрізний).

### **Питання для самоконтролю:**

1. Які ознаки покладені в основу класифікації зовнішньоекономічних зв'язків?
2. Яку роль відіграють транспортне обслуговування та забезпечення зв'язку в зовнішньоекономічній діяльності підприємств?
3. Які чинники слід враховувати під час вибору виду транспорту для вибору вантажу?
4. Які транспортні документи потрібні при перевезенні вантажів

автомобільним, залізничним, авіаційним, і морським транспортом?

5. Які функції виконує коносамент? Які види коносаменту існують?
6. Чому крім розділу «Базисні умови постачання», в зовнішньоекономічному контракті необхідно передбачати розділ «Транспортні умови постачання»?

## **ТЕМА 11. СТРАХОВИЙ ЗАХИСТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ**

### *Питання для самостійного вивчення*

1. Страхування. Види страхування. Страховий захист.
2. Специфіка ризику експортного кредитування. Основні принципи експортного кредитування.
3. Захист від валютного та кредитного ризику під час здійснення зовнішньоекономічних контрактів. Валютне застереження. Вибір валюти ціни контракту. Мультивалютне застереження.
4. Захист від валютних втрат “інфраструктури зовнішньої торгівлі”. Застереження про перегляд сторонами контрактної ціни.

### *Література*

1, 2

\*\*\*

1, 2, 3, 6, 16, 18, 20, 22

### *Методичні рекомендації*

Під час самостійного вивчення цієї теми треба ретельно ознайомитись із змістом питань для самостійного вивчення. Тому головну увагу слід приділити визначенню, суті та основним поняттям системи страхування, його характерним рисам. Характерними рисами страхування є цільове акумулювання коштів, які використовуються тільки на покриття втрат у заздалегідь обумовлених випадках; ймовірний характер відносин, оскільки невідомо взагалі чи наступить обумовлена подія і якою буде її сила; зворотність коштів, оскільки вони призначені шляхом перерозподілу для виплати всім страхувальникам у сукупності. Кількість страхувальників завжди буде більшою від кількості тих, хто отримує відшкодування.

Взагалі серед видів страхування розрізняють майнове страхування, особисте та страхування відповідальності щодо відшкодування збитків третім особам.



Страховання зовнішньоекономічного ризику – це комплекс видів страхування, які забезпечують захист інтересів вітчизняних і зарубіжних учасників тих чи інших форм міжнародної співпраці. Він включає страхування експортно-імпортних вантажів, засобів транспорту, які їх перевозять, експортних кредитів, міжнародних торгово-промислових виставок, майна іноземних компаній на нашій території іноземних компаній і працюючих в інших країнах українських представництв, страхування цивільної відповідальності українських та іноземних учасників економічного співробітництва.

Необхідно акцентувати увагу студентів на страхування відповідальності від кредитного ризику. Об'єктами цього страхування є комерційні кредити, надані покупцеві, банківські позики постачальнику чи покупцеві, зобов'язання та поручительства за кредитом, довгострокові інвестиції тощо. Необхідно звернути увагу на те, що страхування кредитного ризику захищає інтереси продавця чи банку-кредитора на випадок неплатоспроможності боржника, чи несплати боргу з інших причин. Якщо договір укладається за рахунок продавця, то погашення наданого кредиту у разі неплатежу бере на себе страхова компанія. Тому в цих операціях важливо бути інформованим про фінансовий стан покупця товару. Необхідно також вивчити особливості фінансових та торгових ризиків, основні принципи експортного кредитування, умови можливого страхування в тому числі із можливостями відчуження товару. Тому страхування кредиту передбачає, головним чином, виникнення під час торгової операції надмірного ризику, від якого страхове товариство і прагне забезпечити експортера.

Особливу увагу слід приділити вивченню матеріалів, які роз'яснюють заходи по захисту підприємств від валютного та кредитного ризику під час здійснення зовнішньоекономічних контрактів. В умовах значного коливання валютних курсів виникають втрати чи виграші для різних партнерів у міжнародних економічних операціях. Тому необхідно володіти правилами використання таких умов, які б звели до мінімуму можливі валютні втрати. Наприклад, більшість контрактів передбачають для валюти ціни та валюти платежу одну і ту ж валюту, бажано стійку, яка не може знецінитись. Тому фіксація ціни товару в стійкій валюті є однією з форм страхування валютного ризику.

Необхідно оволодіти такими підходами до страхування валютного ризику, як включення у контракти багато валютних, або мультівалютних застережень. Його особливість полягає у тому, що як валютне застереження береться не одна, а кілька валют, об'єднаних разом у так званому «кошику» валют. За таких застережень розмір платежу ставиться у залежність від зміни курсу валюти

платежу одночасно до низки інших валют. Це нівелює курсові коливання даної валюти щодо усіх валют «кошику» загалом і стабілізує початковий вартісний вираз зобов'язань і платежів за контрактом.

Далі необхідно вивчити існуючі підходи до захисту від валютних втрат такої статті «невидимої» торгівлі як фрахт (або «інфраструктури зовнішньої торгівлі»). При цьому об'єктом торгівлі є послуги з транспортування вантажів з одних країн в інші. Ціною таких послуг виступають ставки фрахту. Під час фіксації ставок фрахту у доларах активно використовуються дві форми страхування від валютних втрат. Перша – це прив'язка до твердої валюти за визначеним курсом. Друга – це застосування спеціальної валютної поправки на знецінювання долара САФ (currency adjustment factor). Суть її полягає в тому, що ставка фрахту збільшується на певну величину САФ, яка і відображає знецінювання долара США по відношенню до інших валют.

### ***Ключові терміни та поняття***

- 1) Страхування;
- 2) Страховий фонд;
- 3) Страховий захист;
- 4) Страховий ринок;
- 5) Страхування експортних кредитів;
- 6) Фінансовий та торговий ризик;
- 7) Валютні застереження;
- 8) Валюта ціни, валюта платежу;
- 9) Мультивалютне застереження;
- 10) Хеджування;
- 11) Ставки фрахту та їх захист.

### ***Питання для самоконтролю:***

1. У чому полягає управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності підприємств?
2. Визначте особливості вітчизняного страхування ризиків зовнішньоекономічної діяльності, назвіть його перспективні напрямки.
3. У чому відмінність страхування від кредитування?
4. Які існують види страхування?
5. Назвіть базові умови поставки (CIF і FOB): інтереси експортера та імпортера з погляду страхування.
6. Які існують способи захисту від валютного ризику ?

## ТЕМА 12. УТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТОК СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

### *Питання для самостійного вивчення*

1. Аналіз стану та розвитку підприємств з іноземними інвестиціями (спільних підприємств).
2. Стан та розвиток підприємств з іноземними інвестиціями на прикладі Дніпропетровської області.

### *Література*

1

\*\*\*

4, 5, 6, 11, 13, 17, 19

### *Методичні рекомендації*

Загальновідомо, що економічна сутність спільного підприємництва означає комплекс форм виробничо-господарської діяльності партнерів двох або декількох країн, змістом якої є кооперація в сферах виробництва, торгівлі, в науково-технічній, інвестиційній і сервісній галузях. Питання полягає в тому, щоб визначитись, яку роль відіграє підприємство як одиниця господарювання. І, як побачимо далі, ця роль є не останньою.

В основу спільного підприємництва покладено поєднання зусиль, фінансових коштів, матеріальних ресурсів й участь в прибутку, у ризику і т. і.

Розглядаючи друге питання, потрібно в першу чергу визначити головні терміни, які і є складовими формами спільного підприємництва:

- консорціум;
- акціонерне товариство;
- міжнародні економічні організації;
- вільні економічні зони;
- спільні підприємства.

Для остаточного засвоєння цього питання студенти повинні скласти таблицю основних характеристик форм спільного підприємництва, яка виглядає таким чином (див. табл. 2).

Не секрет, що найбільш поширеною і перспективною формою спільного підприємництва є утворення спільних підприємств. В міжнародній практиці існують різні юридичні форми організації спільних підприємств, які визначають особливості організації спільного підприємства і ступінь відповідальності його учасників згідно з зобов'язаннями підприємства.

До основних особливостей співпраці учасників в межах спільного

підприємства відносять:

Таблиця 2 – Види спільного підприємництва

| Форми спільного підприємництва  | Консорціум | Акціонерне товариство | Міжнародні економічні організації | Вільні економічні зони | Спільні підприємства |
|---------------------------------|------------|-----------------------|-----------------------------------|------------------------|----------------------|
| Ознаки та характеристики        |            |                       |                                   |                        |                      |
| Визначення                      |            |                       |                                   |                        |                      |
| Учасники                        |            |                       |                                   |                        |                      |
| Економічна сутність             |            |                       |                                   |                        |                      |
| Мотиви створення                |            |                       |                                   |                        |                      |
| Основні стратегії               |            |                       |                                   |                        |                      |
| Напрямки і перспективи розвитку |            |                       |                                   |                        |                      |

–спільне формування початкового об'єму основних фондів і обігових коштів спільного підприємства;

–спільне управління процесами розвитку підприємства, виробництва і реалізації продукції або послуг;

–спільна науково-технічна діяльність;

–спільний розподіл прибутку між партнерами згідно з їх внеском в формування коштів підприємства;

–спільний розподіл виробничого і комерційного ризиків підприємства.

Згідно з вищезначеними особливостями спільного підприємства, необхідно визначити основні фактори, які сприяють його створенню.

Масштаби і темпи створення спільних підприємств в різних країнах залежать від їх юрисдикції, внутрішнього господарчого механізму, змін в економіці. Сукупність цих факторів поєднується поняттям «інвестиційний клімат». «Інвестиційний клімат» країни визначається впливом на діяльність іноземних інвесторів таких факторів, як:

– характер законодавства про іноземні інвестиції, в тому числі згідно з питаннями створення і діяльності спільних підприємств;

– наявність запасів природної сировини, можливість її видобування, переробки і використання;

– наявність кваліфікованої робочої сили;

– ступінь розвитку виробничої інфраструктури;

– енергетична забезпеченість народного господарства;

– місткість місцевого ринку, наявність платоспроможного попиту;

– ступінь розвитку ринкових відносин в країні;

– сприятливе відношення керівництва до іноземного інвестора.

Далі потрібно визначитись, хто в Україні на цей час є потенційними інвесторами і що саме їх приваблює? Для відповіді на це запитання в пригоді стане розгляд Закону України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.96 року, в якому зазначені форми здійснення іноземних інвестицій в Україну, правовий режим для діяльності іноземних інвесторів, оцінка іноземних інвестицій, а також гарантії захисту іноземних інвестицій та їх компенсацій.

### ***Питання для самоконтролю***

1. Назвіть основні форми спільного підприємництва та їх характерні ознаки.
2. Які законодавчі акти в Україні забезпечують спільне підприємництво в різних його формах?
3. Розкажіть про мотиви створення спільних підприємств і регулювання діяльності іноземних інвесторів в Україні.
4. Зазначте перспективи розвитку вільних економічних зон в Україні.
5. Окресліть коло проблем, які пов'язані з перспективами розвитку форм спільного підприємництва.

## **ТЕМА 13. КОМЕРЦІЙНІ ФОРМИ ПЕРЕДАЧІ ТЕХНОЛОГІЙ**

### ***Питання для самостійного вивчення***

1. Об'єкти інтелектуальної власності. Правова охорона технологій.
2. Патенти та інші охоронні документи на об'єкти промислової власності.
3. Класифікація форм передачі технологій.
4. Сучасні тенденції розвитку торгівлі технологіями.
5. Коопераційні угоди. Франшиза та інжинірингові послуги.

### ***Література***

1

\*\*\*

1, 2, 3, 6, 7, 11, 14, 18, 22

### ***Методичні рекомендації***

Мета теми полягає в тому, щоб з'ясувати визначення об'єктів інтелектуальної власності (об'єктів, що охороняються авторським правом, винаходів, корисних моделей, товарних знаків, фірмових найменувань, ноу-

хау). Ознайомитись із визначеннями патентів та інших охоронних документів на об'єкти промислової власності. Вивчити основні способи передачі технологій та ознайомитись із сучасними тенденціями розвитку торгівлі технологіями. Оскільки існує багато видів об'єктів інтелектуальної власності, кожен з яких регулюється законодавчо особливо та по-різному, то як наслідок маємо різноманітні форми передачі технології. Звичайно основні форми передачі технологій діляться по своєму економічному змісту на комерційні та некомерційні. Тому студентам пропонується ознайомитися з особливостями існування кожної з них.

### ***Ключові терміни і поняття***

- 1) Об'єкти інтелектуальної власності;
- 2) Ринок технологій;
- 3) Носії технології;
- 4) Обмін результатами творчої діяльності;
- 5) Правовий інститут інтелектуальної власності;
- 6) Винаходи;
- 7) Промислові зразки;
- 8) Корисні моделі;
- 9) Ноу-хау;
- 10) Патенти;
- 11) Охоронні документи;
- 12) Ліцензії;
- 13) Комерційні форми передачі технологій;
- 14) Ліцензійні угоди;
- 15) Проста, надзвичайна, повна ліцензії;
- 16) Інжиніринг;
- 17) Коопераційна угода;
- 18) Комерційна концесія (франшиза);
- 19) Франшиза: виробнича, торгова, ліцензійна;
- 20) Франчайзер;
- 21) Франчайзинг.

### ***Питання для самоконтролю:***

1. Які задачі інжинірингу, реінжинірингу? Що між ними спільного і чим вони відрізняються?
2. Чим відрізняються фінансовий лізинг від операційного, прямий лізинг від зворотного?
3. Охарактеризуйте особливості інформаційного обміну в Україні.

4. Які відмінності можливо визначити в здійсненні на практиці виробничого, ліцензійного та товарного франчайзингу?
5. Чим займаються консалтингові фірми?
6. Визначте узгодженість розвитку форм зовнішньоекономічної діяльності підприємств з діючим законодавством.

## **ТЕМА 14. ОРГАНІЗАЦІЯ І ТЕХНІКА КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ НА МІЖНАРОДНИХ БІРЖАХ, ТОРГАХ, АУКЦІОНАХ**

### ***Питання для самостійного вивчення***

1. Форвардні операції та механізм їх проведення.
2. Ф'ючерсні угоди. Хеджування.
3. Сутність та основні види брокерської діяльності.
4. Міжнародні товарні аукціони. Практика проведення аукціонів.
5. Аукціонний торг. Оформлення угоди.
6. Торги. Поняття торгів.

### ***Ключові терміни і поняття***

- 1) Товарні біржи,
- 2) Біржова інфраструктура;
- 3) Біржові товари;
- 4) Біржова операція;
- 5) Операції хеджування;
- 6) Ф'ючерсні контракти;
- 7) Спекулятивні операції;
- 8) Контанго и беквордейшн;
- 9) Опціони;
- 10) Форми торгів;
- 11) Тендерний комітет;
- 12) Відкриті та закриті торги;
- 13) Міжнародні аукціони.

### ***Література***

1

\*\*\*

1, 2, 3, 6, 7, 11, 14, 18, 22

### *Методичні рекомендації*

Міжнародні торги – одна з форм зовнішньоекономічної діяльності, при якій споживач оголошує конкурс для продавців (або постачальників) на товар з певними техніко-економічними характеристиками. За результатами цього конкурсу укладається контракт з тим продавцем, який запропонував товар на найбільш вигідних для покупця умовах. Застосування торгів як методу розміщення замовлень на імпорт товарів і послуг дозволяє покупцю здійснити закупівлю найбільш ефективними засобами, отримавши економію коштів, часу при дотриманні гарантій якості, вигідних умов постачання, інших умов угоди.

Розрізняють два види проведення торгів:

- Відкриті.
- Закриті.

Потрібно навести характерні ознаки кожного з цих видів, а також розглянути механізм їх проведення і можливі варіанти їх поєднання, зазначити етапи здійснення торгів.

Зростаюча конкуренція серед підприємств пояснює такі особливості в сучасній практиці проведення торгів:

- зростання кількості підприємств – учасників торгів;
- зростання кількості торгів на нові види технологій, обладнання;
- поширення торгів на інженерно-консультаційні послуги;
- зростання кількості консорціумів;
- розвиток методів кількісного аналізу міжнародної тендерної діяльності (кількісний облік економічних ризиків, створення нових методів розрахунків і баз даних).

Останнім часом метод міжнародних торгів використовується для розміщення замовлень на будівлю об'єктів, засвоєння родовищ корисних копалин, створення спільних підприємств.

Розглядаючи друге питання, треба усвідомити, що до торгових агентів відносять фірми, підприємства, окремих осіб, які на основі договорів з продавцями і споживачами мають право укладати угоди від свого імені або від імені експортерів чи імпортерів. Торговий агент діє на ринках з високою конкуренцією, де реалізуються товари нескладного виробництва, тому тут багато залежить від обігу продавця. Торговий агент сам встановлює ціни і умови збуту, може торгувати виробами конкурентів; окремі торгові агенти можуть навіть кредитувати виробників.

За місцезнаходженням торгові агенти поділяються на:

- агентів в країні принципалів (експортний, імпортерний або агент-резидент);
- агентів в іноземній державі.



Студенту необхідно навести визначення вищезначених агентів і надати детальну характеристику їх діяльності на зовнішньому ринку. І останнє, на що повинен звернути увагу студент – це укладання *агентських угод*: права і обов'язки сторін, що їх укладають, предмети такої угоди, винагороди обох сторін, а також їх відповідальність.

### ***Питання для самоконтролю***

1. Якими методами здійснюється організація зовнішньоекономічної діяльності?
2. В чому полягає техніка здійснення комерційних операцій на міжнародних біржах, торгах, аукціонах ?
3. Чи є ефективним в здійсненні зовнішньоекономічної діяльності використання посередників, в чому це виявляється?
4. Сутність дистриб'юторських послуг.
5. Яку роль відіграють у зовнішньоекономічній діяльності торгові агенти?

## **ТЕМА 15. РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

### ***Питання для самостійного вивчення***

1. Важливість та значимість ділового спілкування.
2. Психологічні аспекти організації ділового спілкування.
3. Раціональні прийоми підготування бесід.
4. Особисті та національні особливості ділових партнерів.
5. Прийоми партнерів при діловому спілкуванні.

### ***Література***

\*\*\*

3, 8, 13, 14, 17, 18

### ***Методичні рекомендації***

Дослівний переклад Public Relations (англ.) – зв'язки з громадськістю. Створення позитивного іміджу – ключова складова в діяльності PR – прямо впливає на діловий, економічний успіх організації, очевидно, оскільки це поняття визначає перш над усе її «обличчя» у рекомендації навколишній аудиторії. Сама аудиторія буває як загальна (широкі маси населення), так і спеціалізована (ділові партнери). З однієї сторони, широка аудиторія формує

свої уявлення про підприємства перш над усе із засобів масової інформації. З іншої сторони, так звана «широка аудиторія» не завжди адекватна в оцінках. Багато залежить від рівня освіти, культури та інших характеристик. Тим самим підтверджується, що імідж не є абсолютно універсальним поняттям для визначення якості роботи підприємства. Але існують такі аспекти, нехтувати якими не можна ні за яких умов:

- адекватність створеного образу на фоні йому подібних;
- оригінальність створеного образу;
- гнучкість образу, тобто його пристосованість до змін, які залежать від потреб аудиторії.

Таким чином, PR – добре сплановані зусилля, спрямовані на збереження доброзичливості та взаємодовіри між організацією і її громадськістю.

Студент повинен вказати на фактори, які впливають на успішне функціонування PR, розкрити сутність *теорії спілкування*, складові діяльності PR, роль реклами в PR, а також надати детальну порівняльну характеристику методів PR (див. табл. 3). Але перш спочатку треба розглянути такі терміни:

- взаємозв'язки із засобами масової інформації (ЗМІ);
- організація прес-конференції;
- проведення презентації;
- участь в ярмарку, виставці.

Таблиця 3 – *Методи Public Relations*

| Характерні особливості           | Види PR             |                              |                        |                            |
|----------------------------------|---------------------|------------------------------|------------------------|----------------------------|
|                                  | Взаємозв'язки з ЗМІ | Організація прес-конференцій | Проведення презентацій | Участь в ярмарку, виставці |
| Визначення                       |                     |                              |                        |                            |
| Зміст діяльності                 |                     |                              |                        |                            |
| Форми проведення                 |                     |                              |                        |                            |
| Мета проведення                  |                     |                              |                        |                            |
| Напрямки та перспективи розвитку |                     |                              |                        |                            |

Діяльність PR універсальна: вона увібрала елементи наукового підходу і заснована на життєвій практиці. Головним критерієм ефективності PR доцільно вважати *створення стійкої репутації в очах громадськості*. Ця репутація забезпечується зусиллями всіх відділів підприємства. Добре налагоджена в організації система PR формує грамотний стиль управління, запобігає з'явленню можливих чуток.

Студент повинен усвідомити, що будь-які види бізнес-діяльності в зовнішньоекономічній діяльності, передбачають ділове спілкування з

партнерами, потенційними споживачами і постачальниками, багаточисельними організаціями, які забезпечують транспортування сировини, напівфабрикатів, продукції, комерційними послугами. Студенту потрібно розібратись з метою ділового спілкування, його формами (офіційні та неформальні контакти); виникненням та розв'язанням протиріч у діловому спілкуванні; етапами і тактичними засобами спілкування; раціональними засобами в проведенні бесід; засобами переконання в діловому спілкуванні; ознайомитись з бізнес-протоколом.

### ***Ключові терміни і поняття***

- 1) Паблік рілейшнз;
- 2) Персональний продаж;
- 3) Виставки;
- 4) Брендінг;
- 5) Реклама;
- 6) Канали комунікації;
- 7) Отримувач інформації;
- 8) Методи вивчення ринку;
- 9) Реклама на радіо і телебаченні;
- 10) Реклама в інтернеті;
- 11) Зовнішня реклама;
- 12) Прес-конференції;
- 13) Участь у виставках, ярмарках.

### ***Питання для самоконтролю***

1. Які засоби формують позитивний імідж підприємства на зовнішньому ринку?
2. В чому полягає значення «теорії спілкування» при формуванні образу підприємства?
3. Чому про PR кажуть як про процес, не обмежений строком дії?
4. Від чого залежить ефективність ділового спілкування?
5. Назвіть форми переконання у діловому спілкуванні.

### ***Завдання для конспектування***

Складіть порівняльну таблицю характерних методів PR як основного засобу формування позитивного іміджу підприємства на зовнішньому ринку (див. табл. 3).

## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
2. Про режим іноземного інвестування: Закон України // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>

\*\*\*

1. Акулич И. Л. Международный маркетинг: учеб. пособие/ И. Л. Акулич. – Мн.: Выш.шк., 2006. – 544 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – Спб.: Питер, 1999. – 416 с.
3. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
4. Бутинець Ф. Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2002. – 544 с.
5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Под ред. Л. Е. Стровского, С. К. Казанцева, Е. А. Парашина и др. – 3-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 847 с.
6. Данько Т. П. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве: Учеб. пособие / Т. П. Данько, З. М. Округ. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 168 с.
7. Дергачев В. Перспективы развития свободных экономических зон и совместного предпринимательства (на примере Украинского Причерноморья) / В. Дергачев. – Одесса, 1992.
8. Дзись Г. Участь іноземних інвесторів у формуванні українського ринку цінних паперів / Г. Дзись // Економіка України. – 1992. – № 9.
9. Економічна інтеграція в сучасному етапі / За ред. Гаврилюка О. В., Румянцева А. П. – К., 1991.
10. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч. посібник / За ред. Козака Ю. Г. – К.: ЦНЛ, 2010.
11. Коломацька С. П. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні: правове регулювання та гарантії здійснення. Навч. посіб. / С. П. Коломацька. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 288 с.
12. Кузнецова Н. В. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине: Практическое пособие / Н. В. Кузнецова. – К.: СПЛАЙН, 1998. – 220 с.
13. Лилик І. Вихід на зовнішній ринок: регіональний аспект / І. Лилик, Н. Микула // Економіка України. – 1992. – № 3.
14. Лукьяненко Д. Г. Спільні підприємства в Україні: організація й умови

- ефективного розвитку / Д. Г. Лукьяненко, В. А. Білошапка, О. І. Пестрецова. – К.: Хвиля-прес, 1995. – 220 с.
15. Макогон Ю. В. Регіональні економічні зв'язки і вільні економічні зони: Підручник / Ю. В. Макогон, В. І. Ляшенко, В. О. Кравченко. – Донецьк: ДонНУ, 2005. – 541 с.
16. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник / Д. Г. Лукьяненко, Б. В. Губський, О. М. Мозговий; За ред. Д. Г. Лукьяненка. – К.: КНЕУ, 2003. – 387 с.
17. Міжнародна інвестиційна діяльність: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Руденко Л. В., Лукьяненко Д. Г., Мозговий О. М. та ін.; За ред. Л. В. Руденко. – К.: КНЕУ, 2008. – 168 с.
18. Міжнародні фінанси: Навч. посіб. / О. М. Мозговий, Т. Є. Оболенська, Т. В. Мусієць та ін.; За ред. О. М. Мозгового. – К.: КНЕУ, 2005. – 504 с.
19. Науменко В. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / В. П. Науменко, П. В. Пашко, В. А. Русаков. – К.: Знання, 2006. – 410 с.
20. Основи митної справи в Україні: Навч. посіб. / За ред. П. В. Пашка. – К.: Знання, 2004. – 732 с.
21. Основы ВЭД: Словарь-справочник / Под ред. Долгова С. И. – М.: Высшая школа, 1990.
22. Поручник А. М. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: Монографія / А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2000. – 172 с.
23. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій / Л. В. Руденко. – К.: Кондор, 2004. – 480 с.
24. Руденко Л. В. Організація міжнародних кредитно-розрахункових операцій в банках / Л. В. Руденко. – К.: Академія, 2002. – 384 с.
25. Руденко Л. В. Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції / Л. В. Руденко. – К.: ЦУЛ, 2007. – 632 с.
26. Руденко Л. В. Розрахункові і кредитні операції в зовнішньоекономічній діяльності підприємства: Підручник / Л. В. Руденко. – К.: Лібра, 2002. – 304 с.
27. Сазонець І. Л. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. / І. Л. Сазонець, Ж. М. Чабаненко, І. Ю. Приварникова. – Д.: Вид-во ДНУ, 2007. – 320 с.
28. Трусов О. Довідник ЗЕДівця / О. Трусов, Ю. Рудяк. – Х.: Фактор, 2006. – 704 с.
29. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під заг.

- ред. А.І. Кредісова, пер. з рос. Н. Кіт, К. Серажим. – К., 1997. – 448 с.
30. Ушакова Н. Г. Міжнародне ціноутворення: Навч. посіб. / Н. Г. Ушакова, Н. Л. Савицька. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 218 с.
31. Хойер В. Как делать бизнес в Европе / В. Хойер. – М.: Мысль, 1990.
32. Шедяков В. Регіональна політика інвестицій і участь у міжнародному поділі праці / В. Шедяков // Економіка України. – 1993. – № 7.
33. Шепелюк Н. І. Механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю України в умовах економічної самостійності / Н. І. Шепелюк, К. Шульга. – К., 1991.
34. Ярема Б. П. Особливості оподаткування товарів при переміщенні через митний кордон України: Навч. посіб. / Б. П. Ярема. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 272 с.

Навчальне видання

Методичні вказівки  
до самостійного вивчення дисципліни  
«Зовнішньоекономічна діяльність підприємства»  
для студентів напряму підготовки 6.030504 Економіка підприємства

Укладач:

Кучеренко Сергій Костянтинович – кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами  
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

---

*Видання друкується в авторській редакції*

