

Харківський
національний
університет
імені В.Н. Каразіна



НАВЧАЛЬНО-
МЕТОДИЧНА
ЛІТЕРАТУРА



Факультет міжнародних
економічних відносин
та туристичного бізнесу

Л. І. Григорова-Беренда

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
ДО СЕМІНАРСЬКИХ
ТА ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ,
САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ,
ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНИХ
НАУКОВО-ДОСЛІДНИХ ЗАВДАНЬ**

Для студентів спеціальності 6.030203
– міжнародні економічні відносини

Харків – 2012

УДК 378.1

ББК 74.58

Г83

Автором-розробником використано рекомендації Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України; рекомендації «Положення про організацію навчального процесу в Харківському національному університеті імені В.Н. Каразіна»; Методичні рекомендації до розробки навчально-методичного комплексу дисципліни в контексті реалізації положень Болонського процесу (за ред. Александрова В.В., Голікова А.П., Сідорова В.І.); пропозиції кафедри міжнародних економічних відносин.

Рецензент:

Голіков А.П., д.г.н., професор кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Укладач:

доц. Григорова-Беренда Л.І.

Затверджено:

– науково-методичною комісією факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу, протокол № 3 від 26 жовтня 2011 р.

– науково-методичною радою Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, протокол № 2 від 14 грудня 2011 р.

Г83 Григорова-Беренда Л.І. Теорія і практика зовнішньої торгівлі: методичні рекомендації до семінарських та практичних занять, самостійної роботи, виконання індивідуальних науково-дослідних завдань для студентів напряму підготовки 6.030203 – міжнародні економічні відносини. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Харків, ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2012. – 56 с.

УДК 378.1

ББК 74.58

Видання містить програму навчальної дисципліни, плани семінарських та практичних занять, методичні вказівки до самостійної роботи студентів, питання до підсумкового контролю, приблизну тематику наукових робіт, тощо.

ЗМІСТ

Мета та завдання навчальної дисципліни «Теорія і практика зовнішньої торгівлі».....	4
Програма навчальної дисципліни «Теорія і практика зовнішньої торгівлі».....	4
Інструктивно-методичні матеріали до практичних та семінарських занять з дисципліни «Теорія і практика зовнішньої торгівлі».....	9
Індивідуальне науково-дослідне завдання (семестрова контрольна робота) з дисципліни «Теорія і практика зовнішньої торгівлі».....	22
Теми контрольних робіт з дисципліни «Теорія і практика зовнішньої торгівлі».....	23
Тематика рефератів з дисципліни «Теорія і практика зовнішньої торгівлі».....	24
Методи контролю з дисципліни «Теорія і практика зовнішньої торгівлі».....	25
Розподіл балів, які отримують студенти	26
Питання до підсумкового контролю з дисципліни «Теорія і практика зовнішньої торгівлі».....	28
Рекомендована література з дисципліни «Теорія і практика зовнішньої торгівлі».....	31
Список використаних джерел.....	34
Додаток А Додатковий матеріал до семінарського заняття №2.....	36
Додаток Б Додатковий матеріал до семінарського заняття № 6.....	38
Додаток В. Зразок оформлення титульної сторінки контрольної роботи	50
Додаток Д. Зразок оформлення змісту контрольної роботи	51
Додаток Ж. Приклад оформлення Підсумкової таблиці семестрової контрольної роботи	52
Додаток З. Зразок оформлення тексту контрольної роботи.....	53
Додаток К. Зразок оформлення графіків та таблиць в контрольній роботі.....	54

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ»

Мета: сформувати у студентів сучасне економічне мислення, ознайомити студентів з сферою усталених торгівельно-економічних відносин між країнами світу, з сучасним станом регіональних та світових товарних ринків, а також базовими поняттями, умовами та правилами зовнішньої та міжнародної торгівлі.

Завдання: вивчення форм організації та інструментів державного регулювання міжнародної торгівлі, практики наднаціонального регулювання міжнародних торговельних відносин; набуття вмінь розраховувати й аналізувати основні показники міжнародної торгівлі, набуття навичок документального оформлення торговельних угод.

У результаті вивчення дисципліни «Теорія і практика зовнішньої торгівлі» студент повинен:

знати: теорії міжнародної торгівлі, основні поняття, структуру, стан міжнародної / зовнішньої торгівлі, основні засади державного регулювання зовнішньої торгівлі, уніфіковані правила укладання зовнішньоторговельних договорів, структуру та зміст зовнішньоторговельного контракту, структуру зовнішньоторговельної документації, методику аналізу кон'юнктури світових ринків товарів та послуг, стан основних світових товарних ринків та ринків послуг, регіональну структуру міжнародної торгівлі.

вміти: аналізувати стан сучасних світових товарних ринків та ринків послуг, виявляти тенденції і закономірності їх розвитку для розв'язання проблеми виходу України на світовий ринок товарів та послуг в процесі своєї практичної зовнішньоекономічної діяльності; бути навичок документального оформлення та укладання торговельних угод; укласти зовнішньоторговельні угоди, знаходити торговельних партнерів.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ»

Модуль 1. Торгівля в системі міжнародного бізнесу

Тема 1. Загальні особливості торгівельної справи

Загальні особливості торгівельної справи. Сфера обігу. Ринок: поняття, функції, структура. Суб'єкти ринку. Товар. Ціна товару. Торгівля. Функції торгівлі. Торговельні підприємства. Їх функції.

Потреби – передумова формування споживчого ринку. Потреби. Попит. Пропозиції. Кон'юнктура ринку. Загальні показники стану споживчого ринку.

Товарообіг торговельного підприємства. Поняття товарообігу. Структура товарообігу. Система показників товарообігу. Оцінка фінансового стану підприємства.

Формування товарного асортименту і забезпечення його стійкості. Фактори, що впливають на формування товарного асортименту. Принципи формування товарного асортименту. Стійкість товарного асортименту. Організація системи товаропостачання.

Міжнародний поділ праці – об'єктивна основа виникнення та розвитку зовнішньої та міжнародної торгівлі. Зовнішня торгівля, міжнародна торгівля: поняття, теоретичні уявлення, організаційна структура, тенденції, сучасний стан.

Тема 2. Теорії міжнародної торгівлі

Теорії міжнародної торгівлі. Стандартна та гравітаційна моделі міжнародної торгівлі. Теорія загальної рівноваги. Інструменти аналізу міжнародної торгівлі. Умови торгівлі. Розвиток сучасної міжнародної торгівлі.

Тема 3. Система міжнародних комерційних контрактів

Поняття міжнародного комерційного контракту. Нормативна база контрактів. Принципи міжнародних комерційних контрактів, розроблені Міжнародним інститутом уніфікації приватного права (УНИДРУА). Міжнародні правила тлумачення торгівельних термінів Інкотермс 2000, 2010.

Види комерційних контрактів.

Структура і зміст міжнародною комерційного контракту. Визначення сторін. Предмет контракту. Ціна та загальна сума контракту. Умови платежів. Строки поставки товарів. Упаковка та маркірування. Якість та гарантії. Форс-мажор. Арбітраж. Реквізити.

Порядок укладання міжнародних комерційних контрактів.

Документи, що використовуються у міжнародній торгівлі. Транспортні документи. Комерційні документи. Страхові документи. Фінансові документи. Офіційні документи. Технічна документація. Митні документи. Інші документи.

Засоби забезпечення належного виконання контрактів. Неустойка. Застава. Завдаток. Акредитив. Утримання. Страхування. Процесуальний порядок реалізації забезпечених зобов'язань.

Форми та засоби комерційних розрахунків.

Тема 4. Форми та методи міжнародної торгівлі

Прямий метод. Роль посередників у міжнародній торгівлі. Визначення, види та функції посередників. Угода з посередником

Міжнародна торгівля готовими товарами, енергоносіями, сировиною, послугами та об'єктами капітального будівництва.

Зустрічна торгівля і її види. Причини зростання обсягів зустрічної торгівлі.

Міжнародні торги (тендери). Міжнародні ярмарки. Міжнародні аукціони.

Особливості біржової торгівлі. Організація та функції біржі. Біржові

товари. Найбільші міжнародні товарні біржі, їх вплив на міжнародну торгівлю. Види біржових угод.

Тема 5. Регулювання міжнародної та зовнішньої торгівлі

Свобода торгівлі і протекціонізм: роль держави в міжнародній торгівлі, інструменти та характер торгової політики. Митні тарифи та мито. Економічна роль тарифів. Специфічні випадки тарифної політики: оптимальний тариф, тарифна квота, експортний тариф.

Кількісні обмеження. Скриті методи торгової політики. Фінансові методи торгової політики: субсидії, експортні кредити, демпінг. Некономічні методи регулювання міжнародної торгівлі: торгові договори, правові режими.

Міжнародні організації: їх вплив на сучасну міжнародну торгівлю. Система СОТ.

Тема 6. Правила і процедури врегулювання торговельних суперечок

Загальні правила врегулювання торговельних суперечок. Процедури врегулювання торговельних суперечок. Європейська конвенція про зовнішньоторгівельний арбітраж.

МОДУЛЬ 2. СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

Тема 7. Світовий товарний ринок: сутність і структура, кон'юнктура і ціноутворення, конкуренція та монополізація

Поняття «світовий товарний ринок», значення світових товарних ринків. Товарна, регіональна і соціально-економічна структури світового ринку.

Поняття та кон'юнктури світових товарних ринків. Головні показники кон'юнктури товарного ринку. Економічні закони розвитку світового господарства і ціноутворення на світовому товарному ринку. Закон вартості і ціна на товар. Інтернаціональна собівартість і світова ціна на товар. Фактори ціноутворення. Рівні світових цін на товари. Природа взаємодії внутрішніх і світових цін. Експортні і імпортні ціни. Проблеми регулювання світових цін.

Конкуренція. Її сутність, види та значення.

Монополізація. Завоювання ринкової влади, розподіл сегментів світового ринку. Види монопольної діяльності. Антимонопольне законодавство.

Тема 8. Товарна структура світового ринку

Товарна структура світового ринку: поняття, особливості, сучасний стан, зміни. Міжнародні товарні номенклатури.

Світовий ринок мінерально-сировинних товарів та металів. Світові товарні біржі заліза, алюмінію, міді, олова, свинцю. Регіональна структура експортно-імпортних потоків мінерально-сировинних товарів та металів.

Світовий ринок паливно-енергетичних товарів: нафти, газу, вугілля, електроенергії, урану й інших енергоносіїв. Проблеми виходу України на світовий ринок нафти і газу.

Світовий ринок дорогоцінних металів та діамантів.

Світовий ринок машин та устаткування. Проблеми виходу України на світовий ринок машинобудівної продукції.

Світовий ринок товарів тривалого користування.

Світовий ринок хімічних товарів.

Світовий ринок лісових та целюлозно-паперових товарів.

Світовий ринок непродовольчих товарів: тканин, швейних та трикотажних виробів, взуття.

Світовий ринок продовольчих товарів: зерна, м'ясо-молочних товарів, цукру, риби, рибопродуктів, олії, чаю, кави, какао, плодів, овочів, пряностей, ароматизуючих речовин, напоїв.

Тема 9. Регіональна структура світового ринку

Регіональна структура світового ринку як географічний розподіл торгівлі по групах країн та регіонах.

Західноєвропейський ринок товарів та послуг: його роль, фактори розвитку, товарна та регіональна структура. Проблеми розвитку Євразійського ринку: фактори розвитку, створення ліберальної ринкової економіки країн СНД. Формування нової моделі експортно-імпортних потоків країн СНД.

Регіональні ринки Африки: фактори формування. Торгівельний Союз Арабського Магрибу – Алжиру, Марокко, Тунісу, Лівії, Єгипту. Західноафриканське економічне співтовариство (ЗАЕС) – Нігерія, Кот-д-Івуар, Сенегал, Малі, Нігер, Буркіна-Фасо, Мавританія, Бенін. Зона преференційної торгівлі Східної та Південної Африки (ЗПТ). Митний та економічний Союз Центральної Африки (ТЕСЦА). Економічне співтовариство району Великих Африканських озер (СЕПГА).

Американські регіональні ринки: Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА). Роль північноамериканського ринку в розвитку світової економіки. Експортна спеціалізація США, структура експорту. Особливості товарної структури Канадського та Мексиканського регіональних ринків. Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛАІ). Зона вільної торгівлі Андської та Ла-Платської субрегіональних груп країн та країн Амазонського пакту. Зона вільної торгівлі Меркосур. Розвиток регіонального спільного ринку Південного конусу. Зона вільної торгівлі КАРІКОМ.

Регіональні ринки Азії, Австралії та Океанії: значення та фактори розвитку. Провідна роль галузевого спільного ринку Азії – Організації країн-експортерів нафти (ОПЕК). Арабський спільний ринок. Субрегіональний ринок країн Південно-Східної Азії (АСЕАН). Особливості експортного потенціалу Японії. Зростаюча роль Китаю в розвитку субрегіональних азіатських ринків. Торгівельна угода Австралії і Нової Зеландії.

Тема 10. Міжнародна торгівля послугами: особливості, класифікація, ринок туристичних та транспортних послуг

Сутність та класифікація послуг. Динаміка та структура міжнародної торгівлі послугами на сучасному етапі. Регулювання світової торгівлі послугами. Державне регулювання торгівлі послугами.

Світовий ринок послуг: регіональна структура.

Види та форми міжнародного туризму. Функції туризму. Регулювання міжнародної торгівлі туристичними послугами. Сучасні тенденції розвитку світового ринку туристичних послуг. Географічний розподіл міжнародного туризму. Розвиток міжнародного туризму в Україні.

Загальна характеристика міжнародного ринку транспортних послуг. Світова транспортна система. Правове регулювання транспортних перевезень на світовому ринку. Ринок транспортних послуг України.

Тема 11. Міжнародна торгівля фінансовими послугами

Сутність та особлива природа фінансових послуг. Комерційні та інвестиційні банківські послуги. Послуги з страхування. Типологія фінансових послуг.

Складові міжнародного страхового ринку. Види міжнародних страхових організацій. Посередники як складова світового ринку страхових послуг. Найбільші ринкові страхові асоціації. Географічний розподіл міжнародної торгівлі страхових послуг. Перестраховування як вид страхових послуг на світовому ринку.

Тема 12. Міжнародний технологічний обмін

Торгівля ліцензіями та ноу-хау на світовому ринку. Сучасна структура ліцензійної торгівлі. Франчайзинг як форма міжнародного технологічного обміну: визначення, особливості, переваги та недоліки.

Сутність та класифікація консалтингових послуг. Головні суб'єкти світового ринку консалтингових послуг. Основні засоби постачання консалтингових послуг на світовому ринку. Проблеми становлення ринку консалтингових послуг в країнах СНД та Україні.

Поняття лізингу, його об'єкти та суб'єкти. Механізм надання лізингових послуг. Форми лізингових операцій. Види лізингових операцій. Лізингові платежі. Організаційні форми міжнародних лізингових операцій. Загальна характеристика світового ринку лізингових операцій. Розвиток лізингу в Україні.

Поняття і види інжинірингових послуг. Реінжиніринг. Сутність і значення міжнародного обміну інженерно-технічними послугами. Організація міжнародного обміну інженерно-технічними послугами. Перспективи розвитку світового ринку інжинірингових послуг. Розвиток інжинірингу в Україні.

Тема 13. Телекомунікаційні послуги і реклама в міжнародній торгівлі

Характеристика світового ринку телекомунікаційних послуг. Нові технології зв'язку. Регулювання світового ринку телекомунікаційних послуг. Тенденції та перспективи розвитку ринку телекомунікаційних послуг. Ринок телекомунікацій в Україні.

Світовий ринок реклами: стан, тенденції, перспективи

Тема 14. Сучасна торговельна політика України, стан зовнішньої торгівлі України

Значення зовнішньої торгівлі в розвитку економіки і обслуговування населення України. Державне регулювання зовнішньої торгівлі в Україні.

Товарна структура експорту та імпорту України. Проблеми конкурентної спроможності товарів. Відносини України і СОТ.

Регіональна структура зовнішньої торгівлі України. Зовнішня торгівля України з країнами СНД. Зовнішня торгівля України з країнами Центральної і Східної Європи. Стан торговельних відносин Україна – Китай, перспективи. Торговельні зв'язки України з Туреччиною, Грецією, Єгиптом.

Можливості та участь Харківщини у зовнішній торгівлі України.

ІНСТРУКТИВНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ ДО ПРАКТИЧНИХ ТА СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ З ДИСЦИПЛІНИ «ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ»

«Теорія і практика зовнішньої торгівлі» – одна з базових дисциплін підготовки фахівців зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини».

Семінарські та практичні заняття покликані поглибити теоретичні та методологічні знання студентів з даної дисципліни, сприяти набуттю ними практичних навичок щодо аналізу стану сучасних світових товарних ринків та ринків послуг, виявлення тенденцій і закономірностей їх розвитку для розв'язання проблем виходу України на світові ринки товарів та послуг.

В процесі підготовки питань на семінарські заняття та виконання практичних робіт студенти зобов'язані працювати з допоміжною навчальною та науковою літературою, використовувати відомий їм математичний апарат дослідження, картографічні матеріали, елементи самостійного наукового пошуку.

Заняття 1. ОСОБЛИВОСТІ ТОРГІВЕЛЬНОЇ СПРАВИ (семінар – 2 год.)

План семінарського заняття:

1. Торгівля: поняття, функції.
2. Товар. Ціна товару. Її функції. Розкрити п'ять функцій ціни.
3. Розкрити залежність ціни товару від структури ринку.

4. Закон спадаючого попиту. Еластичність попиту. Коефіцієнт еластичності попиту. Побудувати криві попиту та пропозиції.

Література:

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. – М.: Юристъ, 1998. – 659 с.

Киреев А.П. Международная экономика. – М.: Международные отношения, 1998. – 416 с.

Заняття 2. ТОРГІВЕЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО (практичне заняття – 2 год.)

План практичного заняття:

1. Скласти схему господарської діяльності торгового підприємства.
2. Оцінити фінансовий стан торгівельного підприємства на основі аналізу його балансу за допомогою розрахунків коефіцієнтів (додат. А).

Література:

Андросова Т.В., Штангей Н.М. Міжнародна торгівля: Навчально-методичний посібник. – Харків: ХДУХТ, 2007. – 304 с.

Вавилова Е.В., Бородулина Л.П. Международная торговля: Учебное пособие для ВУЗов. – М.: Гардарики, 2006. – 287 с.

Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 672 с.

Крилова Н.В. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2008. – 365 с.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. – М.: Юристъ, 1998. – 659 с.

Заняття 3,4. ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ (семінар – 4 год.)

План семінарських занять:

1. Класичні теорії міжнародної торгівлі: теорія абсолютних переваг.
2. Класичні теорії міжнародної торгівлі: теорія меркантилізму.
3. Класичні теорії міжнародної торгівлі: теорія порівняльних переваг.
4. Класичні теорії міжнародної торгівлі: теорія співвідношення факторів виробництва.
5. Стандартна модель міжнародної торгівлі.
6. Гравітаційна модель міжнародної торгівлі.
7. Теорема Самуельсона – Джонса.
8. Теорії міжнародної торгівлі: «парадокс Леонт'єва».
9. Теорії міжнародної торгівлі: теорема Хекшера – Оліна – Самуельсона.
10. Теорії міжнародної торгівлі: теорема Рибчинського.
11. Теорії міжнародної торгівлі: теорема Столпера – Самуельсона.
12. Теорії міжнародної торгівлі: теорія взаємного попиту Д. Мілля.
13. Теорії міжнародної торгівлі: теорія конкурентних переваг М. Портера.
14. Теорії міжнародної торгівлі: теорія перехресного попиту.
15. Теорія життєвого циклу товару.
16. Теорії, що пояснюють внутрішньогалузеву торгівлю.

17. Теорія загальної рівноваги.

18. Теорія специфічних факторів виробництва.

Для підготовки відповіді на семінарському занятті «Теорії міжнародної торгівлі» рекомендуємо додержуватися наступного плану:

- ким і коли створена;
- передумови та припущення теорії;
- сутність;
- доказ (математичний та/або графічний);
- недоліки;
- переваги;
- значення і застосування на сучасному етапі розвитку міжнародної торгівлі.

Література:

Андросова Т.В., Штангей Н.М. Міжнародна торгівля: Навчально-методичний посібник. – Харків: ХДУХТ, 2007. – 304 с.

Вавилова Е.В., Бородулина Л.П. Международная торговля: Учебное пособие для ВУЗов. – М: Гардарики, 2006. – 287 с.

Волков Г.Ю., Солодков Г.П. Международная торговля: Учебное пособие. – М: Феникс, 2008. – 344 с.

Дахно І.І. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник (2-е вид.). – К.: МАУП, 2004. – 312 с.

Киреев А.П. Международная экономика. – М.: Международные отношения, 1998. – 416 с.

Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 672 с.

Крилова Н.В. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2008.- 365 с.

Заняття 5. БІРЖА ЯК ОДНА З ФОРМ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

(прес-конференція – 2 год.)

План проведення прес-конференції:

1. Поняття бірж.
2. Види біржі.
3. Структура і організація роботи біржі.
4. Види та техніка біржових операцій.
 - 4.1. Операції з реальним товаром.
 - 4.2. Операції на строк.
 - 4.3. Хеджування.
5. Фондова біржа.

Література:

Андросова Т.В., Штангей Н.М. Міжнародна торгівля: Навчально-методичний посібник. – Харків: ХДУХТ, 2007. – 304 с.

Вавилова Е.В., Бородулина Л.П. Международная торговля: Учебное пособие для ВУЗов. – М: Гардарики, 2006. – 287 с.

Волков Г.Ю., Солодков Г.П. *Международная торговля: Учебное пособие.* – М.: Феникс, 2008. – 344 с.

Дахно І.І. *Міжнародна торгівля: Навчальний посібник (2-е вид.).* – К.: МАУП, 2004. – 312 с.

Киреев А.П. *Международная экономика.* – М.: Международные отношения, 1998. – 416 с.

Козак Ю.Г. *Міжнародна торгівля: Навчальний посібник.* – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 672 с.

Крилова Н.В. *Міжнародна торгівля: Навчальний посібник.* – К.: Знання, 2008. – 365 с.

Синецкий Б.И. *Основы коммерческой деятельности.* – М.: Юристъ, 1998. – 659 с.

Фомичев В. *Международная торговля.* – М.: ИНФРА, 1998. – 496 с.

Заняття 6. МІЖНАРОДНІ ПРАВИЛА ТЛУМАЧЕННЯ ТОРГІВЕЛЬНИХ ТЕРМІНІВ – ІНКОТЕРМС (семінар – 2 год.)

План семінарського заняття:

1. Визначення. Сфера дії.
2. Основні терміни та їх визначення.
3. Переваги окремих базисних умов постачання для постачальника.
4. Переваги окремих базисних умов постачання для покупця.
5. Відмінності Інкотермс 2000 та 2010. (додат. Б)
6. Значення застосування умов Інкотермс в практиці зовнішньої торгівлі.

Література:

Інструкція про порядок заповнення вантажної митної декларації, затверджена наказом Державної митної служби України від 09.07.97 р. №307 (зі змінами і доповненнями).

Міжнародні правила з тлумачення термінів ІНКОТЕРМС, затверджені Міжнародною торговельною палатою

Указ Президента України №567/97 від 04.10.97 р. «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів».

Инкотермс: международные правила толкования торговых терминов. – М.: Омега-Л, 2009. – 76 с.

Андросова Т.В., Штангей Н.М. Міжнародна торгівля: Навчально-методичний посібник. – Харків: ХДУХТ, 2007. – 304 с.

Вавилова Е.В., Бородулина Л.П. Международная торговля: Учебное пособие для ВУЗов. – М.: Гардарики, 2006. – 287 с.

Волков Г.Ю., Солодков Г.П. Международная торговля: Учебное пособие. – М.: Феникс, 2008. – 344 с.

Дахно І.І. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник (2-е вид.). – К.: МАУП, 2004. – 312 с.

Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 672 с.

Заняття 7. ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ КОНТРАКТІВ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ (практична робота – 2 год.)

План практичного заняття:

Скласти міжнародний комерційний контракт (за вибором викладача):

- бартерну угоду;
- компенсаційну угоду;
- контракт зустрічної закупівлі товарів (4 варіанти);
- пряму експортну угоду;
- агентську угоду.

Література:

- Андросова Т.В., Штангей Н.М. Міжнародна торгівля: Навчально-методичний посібник. – Харків: ХДУХТ, 2007. – 304 с.*
- Вавилова Е.В., Бородулина Л.П. Международная торговля: Учебное пособие для ВУЗов. – М: Гардарики, 2006. – 287 с.*
- Внешнеторговые сделки / Составитель И.С. Гринько. – Сумы: Фирма «Реал», 1994. – 464 с.*
- Волков Г.Ю., Солодков Г.П. Международная торговля: Учебное пособие. – М: Феникс, 2008. – 344 с.*
- Дахно І.І. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник (2-е вид.). – К.: МАУП, 2004. – 312 с.*
- Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 672 с.*
- Крилова Н.В. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2008. – 365 с.*
- Кузнецова Н.В. Регулирование ВЭД в Украине. – К.: СПЛАЙН, 1998. – 220 с.*
- Розенберг М. Контракт международной купли-продажи / 3-е изд. – М.: Книжный мир, 1998 – 832 с.*
- Синецкий Б.И. Внешнеэкономические операции: организация и техника. – М.: Международные отношения, 1989.*

Заняття 8. ТАРИФНІ І НЕТАРИФНІ МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ОКРЕМИХ МЕТОДІВ (семінар – 2 год.)

План семінарського заняття:

1. Види тарифних і нетарифних методів державного регулювання міжнародної торгівлі.
2. Позитивні риси тарифу.
3. Негативний вплив тарифу на стан зовнішньої торгівлі держави.
4. Оптимальний тариф
5. Кількісні обмеження.
6. Приховані методи.
7. Фінансові методи.
8. Некономічні методи.
9. Імпортний тариф та імпортна квота – наслідки та різниця після впровадження.

Література:

Андросова Т.В., Штангей Н.М. Міжнародна торгівля: Навчально-методичний посібник. – Харків: ХДУХТ, 2007. – 304 с.

Вавилова Е.В., Бородулина Л.П. Международная торговля: Учебное пособие для ВУЗов. – М: Гардарики, 2006. – 287 с.

Волков Г.Ю., Солодков Г.П. Международная торговля: Учебное пособие. – М: Феникс, 2008. – 344 с.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. – М.: Юристъ, 1998. – 659 с.

Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 672 с.

Заняття 9. СВІТОВИЙ ТОВАРНИЙ РИНОК: ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА, КОН'ЮНКТУРА (семінар – 2 год.)

План семінарського заняття:

1. Поняття світового товарного ринку.
2. Значення світових товарних ринків.
3. Кон'юнктура світових товарних ринків.
4. Методика вивчення кон'юнктури світових товарних ринків.
5. Особливості вивчення кон'юнктури на світових товарних ринках сировини.
6. Особливості вивчення кон'юнктури на світових товарних ринках машин та обладнання.
7. Ціноутворення на світових товарних ринках.
8. Конкуренція на світових товарних ринках. Її сутність, види та значення.

Література:

Волков Г.Ю., Солодков Г.П. Международная торговля: Учебное пособие. – М: Феникс, 2008. – 344 с.

Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2003. – 256 с.

Гаркуша Н.М., Бігдан І.А., Сидорова Т.О., Прокопова О.В., Свирид М.В. Статистика ринку товарів та послуг: Навчальний посібник. – Харків: ХДУХТ, 2007. – 260 с.

Журнал «Внешняя торговля».

Журнал «Діловий вісник».

Заняття 10, 11. СВІТОВІ ТОВАРНІ РИНКИ (семінар – 4 год.)

План семінарських занять:

1. Світовий ринок нафти.
2. Світовий ринок газу.
3. Світовий ринок вугілля.
4. Світовий ринок урану.
5. Світовий ринок машин і обладнання.
6. Світовий ринок оргтехніки.

7. Світовий ринок товарів тривалого користування.
8. Світовий ринок непродовольчих товарів: тканин, швейних та трикотажних виробів, взуття.
9. Світовий ринок металів: заліза, алюмінію, міді, олова, свинцю.
10. Світовий ринок дорогоцінних металів та діамантів.
11. Світовий ринок хімічних товарів.
12. Світовий ринок лісових та целюлозно-паперових товарів.
13. Світовий ринок зерна.
14. Світовий ринок напоїв.
15. Світовий ринок риби та рибопродуктів.
16. Світовий ринок плодів, овочів, пряностей.
17. Світовий ринок цукру.

Література:

Волков Г.Ю., Солодков Г.П. Международная торговля: Учебное пособие. – М: Феникс, 2008. – 344 с.

Гаркуша Н.М., Бігдан І.А., Сидорова Т.О., Прокопова О.В., Свирид М.В. Статистика ринку товарів та послуг: Навчальний посібник. – Харків: ХДУХТ, 2007. – 260 с.

Журнал «Внешняя торговля».

Журнал «Діловий вісник».

Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 672 с.

Крилова Н.В. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2008. – 365 с.

Левшин Ф.М., Мухин С.Б., Соловьев В.Н. Мировые рынки: конъюнктура и цены. – М.: Международные отношения, 1987. – 120 с.

Фомичев В. Международная торговля. – М.: ИНФРА, 1998. – 496 с.

Заняття 12. ІНДЕКС КОНЦЕНТРАЦІЇ ТОВАРООБІГУ В РЕГІОНАЛЬНОМУ РОЗРІЗІ (практична робота – 2 год.)

План практичного заняття:

Розрахувати індекс концентрації товарообігу за регіонами світу (за класифікацією ООН) по формулі:

$$ІКТ = 1/2 \sum | T_i - S_i | \times 100,$$

де T_i – відношення товарообігу країни до товарообігу регіону; S_i – відношення площі країни до площі регіону.

Проаналізувати отримані результати.

Література:

Батрименко В. В. Розрахунки та платежі у зовнішній торгівлі європейських країн: навчальний посібник для вузів. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2009. – 297 с.

Голиков А.П., Грицак Ю.П., Казакова Н.А., Сидоров В.И.: Под ред. А.П. Голикова. География мирового хозяйства: Учебное пособие. – К.: Центр учебной литературы, 2008. – 192 с.

Голиков А.П., Дейнека О.Г., Позднякова Л.О., Черномаз П.О. *Економіка зарубіжних країн: Навч. посібник.* – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 464 с.

Крилова Н.В. *Міжнародна торгівля: Навчальний посібник.* – К.: Знання, 2008. – 365 с.

Заняття 13, 14. РЕГІОНАЛЬНІ РИНКИ СВІТУ (семінар – 6 год.)

План семінарського заняття.

1. Західноєвропейський ринок товарів та послуг.
2. Проблеми та перспективи виходу України на західноєвропейський ринок товарів та послуг.
3. Проблеми розвитку Євразійського ринку.
4. Регіональні ринки Африки.
5. Американські регіональні ринки.
6. Регіональні ринки Азії, Австралії та Океанії.

Література:

Андросова Т.В., Штангей Н.М. *Міжнародна торгівля: Навчально-методичний посібник.* – Харків: ХДУХТ, 2007. – 304 с.

Батрименко В. В. *Розрахунки та платежі у зовнішній торгівлі європейських країн: навчальний посібник для вузів.* – К.: ВПЦ «Київський університет», 2009. – 297 с.

Вавилова Е.В., Бородулина Л.П. *Международная торговля: Учебное пособие для ВУЗов.* – М: Гардарики, 2006. – 287 с.

Волков Г.Ю., Солодков Г.П. *Международная торговля: Учебное пособие.* – М: Феникс, 2008. – 344 с.

Гаркуша Н.М., Бігдан І.А., Сидорова Т.О., Прокопова О.В., Свирид М.В. *Статистика ринку товарів та послуг: Навчальний посібник.* – Харків: ХДУХТ, 2007. – 260 с.

Голиков А.П., Грицак Ю.П., Казакова Н.А., Сидоров В.И.: *Под ред. А.П. Голикова География мирового хозяйства: Учеб. пособие.* – К.: Центр учебной литературы, 2008. – 192 с.

Голиков А.П., Дейнека О.Г., Позднякова Л.О., Черномаз П.О. *Економіка зарубіжних країн: Навч. посібник.* – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 464 с.

Козак Ю.Г. *Міжнародна торгівля: Навчальний посібник.* – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 672 с.

Заняття 15. СВІТОВИЙ РИНОК ПОСЛУГ, ЙОГО СТРУКТУРА

(семінар – 2 год.)

План семінарського заняття:

1. Міжнародний інжиніринг.
2. Лізингові послуги на світовому ринку.
3. Міжнародний консалтинг.
4. Торгівля ліцензіями і ноу-хау на світовому ринку послуг.
5. Послуги міжнародного транспорту.
6. Міжнародний туризм.

Література:

Гаркуша Н.М., Бігдан І.А., Сидорова Т.О., Прокопова О.В., Свирид М.В. *Статистика ринку товарів та послуг: Навчальний посібник.* – Харків: ХДУХТ, 2007. – 260 с.

Дахно І.І. *Міжнародна торгівля: Навчальний посібник (2-е вид.).* – К.: МАУП, 2004. – 312 с.

Заблоцька Р.О. *Світовий ринок послуг: Підручник.* – К.: Знання України, 2003. – 280 с.

Козак Ю.Г. *Міжнародна торгівля: Навчальний посібник.* – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 672 с.

Заняття 16. СВІТОВИЙ РИНОК РЕКЛАМИ (семінар – 2 год.)

План семінарського заняття:

1. Поняття, види та задачі реклами.
2. Учасники та етапи рекламного процесу.
3. Засоби розробки бюджету рекламної компанії та оцінка її ефективності.
4. Особливості міжнародної реклами.
5. Рекламні послуги в Інтернет.
6. Міжнародне регулювання рекламної діяльності.
7. Рекламні агенції в Україні.

Література:

Андросова Т.В., Штангей Н.М. *Міжнародна торгівля: Навчально-методичний посібник.* – Харків: ХДУХТ, 2007. – 304 с.

Вавилова Е.В., Бородулина Л.П. *Международная торговля: Учебное пособие для ВУЗов.* – М: Гардарики, 2006. – 287 с.

Волков Г.Ю., Солодков Г.П. *Международная торговля: Учебное пособие.* – М: Феникс, 2008. – 344 с.

Гаркуша Н.М., Бігдан І.А., Сидорова Т.О., Прокопова О.В., Свирид М.В. *Статистика ринку товарів та послуг: Навчальний посібник.* – Харків: ХДУХТ, 2007. – 260 с.

Дахно І.І. *Міжнародна торгівля: Навчальний посібник (2-е вид.).* – К.: МАУП, 2004. – 312 с.

Заблоцька Р.О. *Світовий ринок послуг: Підручник.* – К.: Знання України, 2003. – 280 с.

Козак Ю.Г. *Міжнародна торгівля: Навчальний посібник.* – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 672 с.

Крилова Н.В. *Міжнародна торгівля: Навчальний посібник.* – К.: Знання, 2008.- 365 с.

Сендидж Ч. Г., Фрейнбургер В., Ротцолл К. *Реклама: теория и практика.* – М.: Прогресс, 1989. – 630 с.

Теория и практика рекламной деятельности: Учебное пособие // Рогожин М.Ю. – Москва: РДЛ, 2001. – 208 с.

Заняття 17. СТРАХОВІ ПОСЛУГИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

(семінар – 2 год.)

План семінарського заняття:

1. Складові міжнародного страхового ринку.
2. Види міжнародних страхових організацій.
3. Посередники як складова світового ринку страхових послуг.
4. Найбільші ринкові страхові асоціації.
5. Географічний розподіл міжнародної торгівлі страхових послуг.
6. Перестраховування як вид страхових послуг на світовому ринку.
7. Розвиток страхування в Україні.

Література:

Александрова Т.Г. Мецержакова О.В. Коммерческое страхование. – М.: ИНФРА, 2007.

Вавилова Е.В., Бородулина Л.П. Международная торговля: Учебное пособие для ВУЗов. – М: Гардарики, 2006. – 287 с.

Волков Г.Ю., Солодков Г.П. Международная торговля: Учебное пособие. – М: Феникс, 2008. – 344 с.

Дахно І.І. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник (2-е вид.). – К.: МАУП, 2004. – 312 с.

Дюмулен І.І. Международная торговля услугами. М.: Экономика, 2003 – 341 с.

Заблюцька Р.О. Світовий ринок послуг: Підручник. – К.: Знання України, 2003. – 280 с.

Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 672 с.

Заняття 18. ІНЖИНІРИНГОВІ ПОСЛУГИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

(семінар – 2 год.)

План семінарського заняття:

1. Інжиніринг як одна з форм міжнародного технологічного обміну.
2. Інжиніринг як окремий вид послуг.
3. Поняття і види ре інжиніринга.
4. Сутність і значення міжнародного обміну інженерно-технічними послугами.
5. Організація міжнародного обміну інженерно-технічними послугами.
6. Перспективи розвитку світового ринку інжинірингових послуг.
7. Нормативно-правова база розвитку інжиніринга в Україні.
8. Провідні інжинірингові компанії України.

Література:

Белов В.В. Интеллектуальная собственность: законодательство и практика его применения и др. – М.: Юристъ, 2000, – 234 с.

Вавилова Е.В., Бородулина Л.П. Международная торговля: Учебное пособие для ВУЗов. – М: Гардарики, 2006. – 287 с.

Волков Г.Ю., Солодков Г.П. Международная торговля: Учебное пособие. – М: Феникс, 2008. – 344 с.

Гаркуша Н.М., Бігдан І.А., Сидорова Т.О., Прокопова О.В., Свирид М.В. Статистика ринку товарів та послуг: Навчальний посібник. – Харків: ХДУХТ, 2007. – 260 с.

Голиков А.П., Григорова Л.И. *Международная торговля (структура, география, тенденции). Учебное пособие.*- Харьков: ХНУ, 2003. – 172 с.

Дахно І.І. *Міжнародна торгівля: Навчальний посібник (2-е вид.).* – К.: МАУП, 2004. – 312 с.

Заблоцька Р.О. *Світовий ринок послуг: Підручник.* – К.: Знання України, 2003. – 280 с.

Постепенный подъем на мировом рынке инженерно-строительных услуг / БИКИ. – 2007. – №68.

Савко С.В. *Международный рынок инженерно-строительных услуг / БИКИ,* 2006. – №5.

Заняття 19. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ЛІЦЕНЗІЯМИ ТА НОУ-ХАУ

(семінар – 2 год.)

План семінарського заняття:

1. Форми міжнародного технологічного обміну
2. Види ліцензій. Особливості ліцензійної торгівлі. Патентні і безпатентні ліцензії.
3. Класифікація і структура ліцензійних договорів.
4. Особливості торгівлі ноу-хау.
5. Світовий ринок ліцензій і ноу-хау: історія, розвиток, сучасний стан, перспективи.
6. Міжнародна співпраця в галузі охорони промислової власності.
7. Державне регулювання торгівлі ліцензіями і ноу-хау.
8. Участь окремих країн: патентна політика країн-учасниць на світовому ринку.
9. Історія участі України в міжнародній торгівлі ліцензіями і ноу-хау.
10. Сучасний стан зовнішньої торгівлі України ліцензіями і ноу-хау.
11. Державне регулювання на ринку ліцензій і ноу-хау України.

Література:

Балабанов И.Т., Балабанов А.И. *Внешнеэкономические связи: Учебное пособие.* – М.: 2000. – с. 116.

Белов В.В. *Интеллектуальная собственность: законодательство и практика его применения и др.* – М.: Юристъ, 2000, – 234 с.

В.М. Ушаков, Е.М. Шайдеров. *В рамках международных соглашений // Патенты и лицензии.* – 1999. – №1-2. – с. 1-5.

Герчикова И.Н. *Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. Учеб. пособие.* – М.: Изд-во «Консалтбанкир», 2002. – 624 с.

Голиков А.П., Григорова Л.И. *Международная торговля (структура, география, тенденции). Учебное пособие.*- Харьков: ХНУ, 2003. – 172 с.

Инновационная деятельность в Украине: сборник. – Киев: УААН, 2000. – с. 115.

Корчагин А.Д., Золотых И.И., Зубкова Е.А. *Правовые аспекты передачи технологий на коммерческой основе.* – М.: 2000. – с. 122.

Лицензирование прав и патентование НТП. – Киев: УААН, 1999. – с. 202.

Международная торговля лицензиями: Учеб. пособие / Мухомад В.И. – М.: ВНИИПИ, 1999. – 104 с.

Мировое хозяйство и международные экономические отношения: Учебное пособие / Под ред. Голикова А.П. и др. – Симферополь, СОНАТ, 2003. – 432 с.

Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський, ін. – К., Либідь, 2002. – 470 с.

Заняття 20. ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ КРАЇНИ

(практична робота – 2 год.)

Розрахувати коефіцієнти збалансованості зовнішньої торгівлі товарами/послугами між Україною та певними країнами-торгівельними партнерами. Проаналізувати одержані результати. Надати висновок.

Методика розрахунків:

За оціночний показник рівня розвитку зовнішньоторговельних зв'язків можна використати коефіцієнт збалансованості зовнішньої торгівлі, який розраховується за формулою:

$$K = \frac{C}{T_3} \quad (1)$$

де K – коефіцієнт збалансованості зовнішньоторговельної діяльності; C – зовнішньоторговельне сальдо; T_3 – зовнішньоторговельний обіг.

Наведений коефіцієнт збалансованості зовнішньоторговельної діяльності для оцінки рівня розвитку зовнішньоторговельних зв'язків має перевагу порівняно з оцінкою у вигляді зовнішньоторговельного сальдо, тому що величина коефіцієнта автоматично включає в себе оцінку рівня двосторонніх зовнішньоторговельних зв'язків.

Останнє твердження впливає із більш детального дослідження формули (1). Адже величина зовнішньоторговельного сальдо і зовнішньоторговельного обігу зв'язані з величинами експорту (E) і імпорту (I) наступним чином:

$$T_3 = E + I \quad (2)$$

$$C = E - I \quad (3)$$

Підставивши формулу (2) і (3) в формулу (1) одержимо:

$$K = \frac{E - I}{E + I} = 1 - \frac{2I}{E + I} \quad (4)$$

У даній формулі K є функцією двох змінних (E й I). Вона має максимум, що дорівнює 1 при $I = 0$ і $E > 0$ та мінімум, що дорівнює -1 при $E = 0$ і $I > 0$. Нульового значення функція набирає при $I = E$. Таким чином, при збалансуванні обсягів експорту і імпорту коефіцієнт збалансованості зовнішньоторговельної діяльності стає близьким до 0. При наявності односторонності відносин, тобто коли значно розрізняються обсяги експорту і імпорту, значення коефіцієнта в залежності від знаку зовнішньоторговельного сальдо наближаються до $+1$ або -1 . Значення коефіцієнта $+1$ або -1 говорить про повну одно-

сторонність зовнішньоторговельних зв'язків, тобто ці зв'язки представлені або лише експортними або лише імпортними поставками. При значенні $K = 0$ їх слід вважати повністю збалансованими. Для аналізу доцільно враховувати, що в межах змін значення K від $-0,5$ до $+0,5$ можна говорити про те, що зовнішньоторговельні зв'язки є більш-менш збалансованими. У межах змін K від -1 до $-0,5$ можна говорити про значну незбалансованість зовнішньоторговельних зв'язків при значному перевищенні імпорту. В межах змін K від $+0,5$ до $+1$ зовнішньоторговельні зв'язки не збалансовані при значному перебільшенні експорту. Таким чином, аналіз збалансованості зовнішньоторговельних зв'язків за допомогою коефіцієнта збалансованості зовнішньоторговельної діяльності зводиться до знаходження його кількісного значення і визначення, в яких межах із можливих знаходиться це значення.

Характеристика змін значення коефіцієнта збалансованості зовнішньоторговельної діяльності і його економічна інтерпретація надана в таблиці:

Оцінка зовнішньоторговельної діяльності країн
на основі значень коефіцієнта збалансованості (K)

Значення коефіцієнта збалансованості зовнішньоторговельної діяльності (K)	Економічна інтерпретація зовнішньоторговельної діяльності країн
-1	Область абсолютної незбалансованості імпорту
1	Область абсолютної незбалансованості експорту
від -1 до $-0,5$	Область значної незбалансованості імпорту
від $-0,5$ до 0	Область порівняльної збалансованості імпорту
0	Область абсолютної збалансованості експорту та імпорту
від 0 до $0,5$	Область порівняльної збалансованості експорту
від $0,5$ до 1	Область значної незбалансованості експорту

Коефіцієнт збалансованості зовнішньоторговельної діяльності дозволяє здійснити одночасну оцінку експортно-імпортних операцій, а звідси і рівень двохсторонніх торговельних відносин.

Література:

Голиков А.П., Григорова Л.И. *Международная торговля (структура, география, тенденции). Учебное пособие.* - Харьков: ХНУ, 2003. – 172 с.

Беренда С.В., Григорова Л.И. *Основні домінанти та тенденції українсько – казахських зовнішньоторговельних відносин // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Екон. серія.* – № 786, 2007. – с. 165-171.

Макуха С.М. *Україна у міжнародних економічних відносинах в умовах глобалізації.* – Харків: Легас, 2003. – 352 с.

Новицький В.Є. *Міжнародна економічна діяльність України: Підручник.* – К.: КНЕУ, 2003 – 948 с.

www.customs.gov.ua – офіц. сайт Державної митної служби України.
www.me.kmu.gov.ua – офіц. сайт Міністерства економіки України.
www.mfa.gov.ua – офіційний сайт МЗС України.
www.minfin.gov.ua – офіційний сайт Міністерства фінансів України.
www.ugmk.info/ – бізнес-портал реального сектору економіки.
www.ukrstat.gov.ua – офіційний сайт Держкомстату України.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ НАУКОВО-ДОСЛІДНЕ ЗАВДАННЯ (СЕМЕСТРОВА КОНТРОЛЬНА РОБОТА) З ДИСЦИПЛІНИ «ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ»

Індивідуальне науково-дослідне завдання – контрольна робота з дисципліни «Теорія і практика зовнішньої торгівлі» присвячене вивченню кон'юнктури світових ринків окремих товарів або послуг

Кожне індивідуальне науково-дослідне завдання – контрольна робота повинне містити:

1. Титульна сторінка (Додаток В)
2. Зміст (Додаток Д)
3. Вступ
4. Основна частина
5. Висновки
6. Підсумкова таблиця за результатами дослідження ринку товару (Додаток Ж)
7. Список використаних джерел (не менше 15)
8. Додатки (якщо є)

Загальний обсяг контрольної роботи – 15-25 сторінок

Текст контрольної роботи набирається на комп'ютері через 1,0 інтервалу на стандартних аркушах формату А4 (210*297 мм). Поля: з лівого боку – 25 мм, з правого – 15 мм, зверху – 15 мм, знизу – 15 мм. Абзацний відступ повинен бути скрізь однаковий – 1,0 см. Друкування тексту проводиться на одній стороні аркушу. Шрифт – Times New Roman, розмір – 14 пт. Сторінки роботи повинні бути пронумеровані, нумерація наскрізна (номер сторінки – в правому нижньому куті аркуша). Аркуші роботи повинні бути зшиті.

Мова роботи – українська. В тексті обов'язкові посилання на джерела інформації (Додаток З). Зразок оформлення таблиць та графіків наведений в Додатку К.

При підготовці та оформленні тексту контрольних робіт рекомендуємо використовувати навчально-методичне видання **«Дипломна робота: методичні рекомендації до виконання»** (3-тє видання, перероблене і доповнене) / Голіков А.П., Гончаренко Н.І., Григорова-Беренда Л.І., Казакова Н.А., Тернова І.А. — Харків, ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2012.

Рекомендована (типова) структура основної частини робіт, що присвячені вивченню кон'юнктури окремих ринків товарів/послуг:

- характеристика товару (товарознавча), види, сорти, стандарти, тощо;
- основні виробники товару;
- основні експортери товару (з наведенням обсягів експорту і частки ринку);
- основні імпортери товару (з наведенням обсягів імпорту і частки ринку);
- рівень і динаміка цін (останні 5 років), темпи інфляції, прогноз;
- ступінь конкуренції на ринку;
- ємкість ринку;
- найбільш часто вживані форми і методи торгівлі на ринку товару;
- міжнародні організації, що регулюють ринок товару;
- тенденції функціонування ринку товару;
- перспективи розвитку ринку товару;
- Україна на ринку товару.

ТЕМИ КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ З ДИСЦИПЛІНИ «ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ»

1. Географічна структура світової торгівлі
2. Товарна структура міжнародної торгівлі
3. Світовий ринок нафти
4. Світовий ринок природного газу
5. Світовий ринок вугілля
6. Світовий ринок металу і металопродукції
7. Світовий ринок чорних металів
8. Світовий ринок кольорових металів: алюміній
9. Світовий ринок кольорових металів: нікель
10. Світовий ринок кольорових металів: олово
11. Світовий ринок кольорових металів: (_____)
12. Світовий ринок промислового устаткування (_____)
13. Світовий ринок продукції суднобудування
14. Світовий ринок озброєння
15. Світовий ринок військової техніки
16. Світовий ринок автомобілів
17. Світовий ринок благородних металів
18. Світовий ринок коштовних каменів
19. Світовий ринок зерна
20. Світовий ринок цукру
21. Світовий ринок кави
22. Світовий ринок какао

23. Світовий ринок чаю
24. Світовий ринок волоконних культур
25. Світовий ринок натурального хутра
26. Транспортні послуги та світовому ринку
27. Міжнародний туризм на світовому ринку послуг
28. Інжиніринг на світовому ринку послуг
29. Торгівля ліцензіями і ноу-хау на світовому ринку послуг
30. Франчайзинг як форма міжнародного технологічного обміну
31. Лізинг на світовому ринку послуг
32. Інформаційні послуги на світовому ринку
33. Світовий ринок капіталів і інвестицій
34. Світовий ринок реклами
35. Світовий ринок страхових послуг

ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ З ДИСЦИПЛІНИ «ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ»

1. Класичні теорії міжнародної торгівлі.
2. Сучасні теорії міжнародної торгівлі.
3. Міжнародні товарні аукціони.
4. Бартерні угоди в зовнішній торгівлі.
5. Угода з посередником при укладанні зовнішньоторговельних угод.
6. Міжнародні організації і зовнішня торгівля.
7. Торгівельні відносини в Європі.
8. Вплив СОТ на зовнішню і міжнародну торгівлю.
9. Особливості зовнішньоторговельних операцій.
10. Особливості торгівельних відносин в Азії.
11. Діяльність Міжнародної торговельної палати.
12. Торгово-промислові палати і зовнішньоторговельні операції.
13. Роль транснаціональних корпорацій у міжнародній торгівлі.
14. Туристичні послуги на зовнішньому ринку.
15. Консалтингові послуги на світовому ринку.
16. Міжнародна торгова політика.
17. Найбільші міжнародні товарні біржі, їх вплив на міжнародну торгівлю. Види біржових угод.
18. Міжнародні виставки і ярмарки.
19. Правила «ИНКОТЕРМС – 2000; 2010»: їх особливості і застосування при укладанні зовнішньоторговельних угод.
20. Пошук контрагента при виході на зовнішній ринок: правила і складності.

МЕТОДИ КОНТРОЛЮ З ДИСЦИПЛІНИ «ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ»

При вивченні дисципліни «Теорія і практика зовнішньої торгівлі» застосовуються наступні методи контролю: усний, письмовий та тестовий. Контроль з дисципліни складається з поточного контролю, який проводиться у формі усного опитування або письмового експрес-контролю на практичних заняттях та лекціях, у формі виступів студентів при обговоренні питань на семінарських заняттях, у формі тестування, тощо. Результати поточного контролю (поточна успішність) є основною інформацією для визначення модульної оцінки і враховуються при визначенні підсумкової екзаменаційної оцінки з дисципліни.

Засвоєння тем (поточний контроль) контролюється на семінарських та практичних заняттях відповідно до конкретних цілей, засвоєння змістових модулів (проміжний контроль) – на практичних та семінарських підсумкових заняттях та/або виконанням індивідуальної семестрової роботи

Застосовуються такі засоби діагностики рівня підготовки студентів:

- тестові завдання;
- розв'язування задач;
- виконання творчих завдань;
- виконання індивідуальної семестрової роботи.

Модульний контроль є складовою кредитно-модульної системи організації навчального процесу. Завданням модульного контролю є оцінювання знань, умінь та практичних навичок студентів, набутих під час засвоєння окремого модуля дисципліни. Модуль – це логічно завершена частина теоретичного та практичного навчального матеріалу з навчальної дисципліни. Кожен окремих модуль включає семінарські та практичні заняття, завдання для самостійної роботи, письмові контрольні роботи тощо. Модульна оцінка – це сума балів, отриманих студентом за виконання всіх видів робіт, передбачених цим модулем.

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних та семінарських занять, модульного контролю. Сума балів, які студент **денної** форми навчання може набрати за модульними контролями, дорівнює 60 (для студентів **заочної** форми навчання – 15).

Підсумковий контроль засвоєння модулів здійснюється по їх завершенню на підсумкових заняттях та на екзамені.

Оцінка успішності студента з дисципліни є рейтинговою і виставляється за багатобальною шкалою з урахуванням оцінок засвоєння окремих модулів.

Семестровий підсумковий контроль з дисципліни є обов'язковою формою контролю навчальних досягнень студента. Він проводиться відповідно до навчального плану у вигляді семестрового екзамену в терміни, встановлені графіком навчального процесу та в обсязі навчального матеріалу, ви-

значеному робочою програмою дисципліни «Теорія і практика зовнішньої торгівлі».

Сумарна оцінка за вивчення дисципліни розраховується як сума модульних оцінок та балів, отриманих за результатами підсумкового семестрового контролю. Загальна сума балів модульних і підсумкового семестрового контролю складає 100.

Підсумковий семестровий контроль здійснюється під час проведення екзамену. Загальна кількість балів за успішне виконання екзаменаційних завдань – 40 (для студентів **денної** форми навчання).

Критерії оцінювання відповідей на екзамені:

час виконання – 60-90 хвилин

теоретичне питання – 10 балів

творче питання – 15 балів

тести – 15 балів (6 тестових завдань × 2,5 бали)

Для студентів **заочної форми навчання**, де передбачено лише лекційну форму занять, сума балів підсумкового семестрового контролю дорівнює **85**.

Критерії оцінювання відповідей на екзамені:

час виконання – 60-90 хвилин

теоретичне питання – 18 балів

творче питання – 25 балів

тести – 42 бали (6 тестових завдань × 7 балів)

УВАГА! У разі використання заборонених джерел студент на вимогу викладача залишає аудиторію та одержує загальну нульову оцінку (0).

Набрана кількість рейтингових балів студентом служить основою для оцінки за національною шкалою і за шкалою ECTS.

За результатами поточного та підсумкового контролю студент може набрати від 0 до 100 балів включно.

РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ СТУДЕНТИ

Структура та складові підсумкової оцінки з дисципліни

(денна форма навчання):

– *модуль 1* – 15 балів (з них: активна робота на семінарських заняттях – 5 балів; виконання індивідуального завдання або виконання практичних завдань – 5 балів; модульний контроль – 5 балів);

– *модуль 2* – 15 балів (з них: активна робота на семінарських заняттях – 5 балів; виконання індивідуального завдання або виконання практичних завдань – 5 балів; модульний контроль – 5 балів);

– *виконання семестрової контрольної роботи* – 30 балів;

– *підсумковий контроль* – 40 балів (з них: відповідь на теоретичне питання – 10 балів; творче питання – 15 балів; тестові завдання – 15 балів);

– *заохочувальні бали* – виконання індивідуального завдання (реферату) – 5 балів, підготовка до видання наукової статті за тематикою дисципліни «теорія і практика зовнішньої торгівлі» – 5 балів.

Студент допускається до підсумкового семестрового контролю, якщо за результатами поточного контролю він набрав не менше 31 бали та виконав семестрову контрольну роботу.

Максимальні значення оцінювання діяльності студента при вивченні навчальної дисципліни (**денна форма** навчання)

Поточне тестування та самостійна робота							Підсумковий контроль (екзамен)	Сума	
Модуль 1			Модуль 2				Семестрова контрольна робота	40	100
T1	T2	T6	T7	T8	T9	T15			
15 (мінімум 8)			15 (мінімум 8)						

T1, T2... T12 – теми модулів

Структура та складові підсумкової оцінки з дисципліни (заочна форма навчання):

- *виконання семестрової контрольної роботи* – 15 балів;
- *підсумковий контроль* – 85 балів (з них: відповідь на теоретичне питання – 18 балів; творче питання – 25 балів; тестові завдання – 42 бали);
- *заохочувальні бали* – підготовка до видання наукової статті за тематикою дисципліни «Теорія і практика зовнішньої торгівлі» – 5 бал.

Максимальні значення оцінювання діяльності студента при вивченні навчальної дисципліни (**заочна форма** навчання)

Поточне тестування та самостійна робота	Підсумковий семестровий контроль (екзамен)	Сума
Семестрова контрольна робота 15 (мінімум 8)	85	100

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсової роботи (проекту), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
80-89	B	добре	
70-79	C		
60-69	D	задовільно	
50-59	E		
1-49	FX	незадовільно	незараховано

ПИТАННЯ ДО ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ З ДИСЦИПЛІНИ «ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ»

1. Бартерні угоди: особливості, недоліки та переваги.
2. Біржа як форма міжнародної торгівлі: функції, порядок роботи. Біржовий товар.
3. Види зустрічної торгівлі.
4. Види міжнародних комерційних контрактів.
5. Види та форми міжнародного туризму. Сучасні тенденції розвитку та регулювання світового ринку туристичних послуг. Туристський імпорт і експорт.
6. Державне регулювання зовнішньої торгівлі. Протекціонізм та політика вільної торгівлі.
7. Документи, що використовується в міжнародній торгівлі: комерційні та страхові документи.
8. Документи, що використовується в міжнародній торгівлі: транспортні та офіційні документи.
9. Документи, що використовуються в міжнародній торгівлі: фінансові, складські, митні та технічні.
10. Європейська конвенція про зовнішньоторговельний арбітраж.
11. Загальна характеристика міжнародного ринку транспортних послуг. Правове регулювання транспортних перевезень на світовому ринку.
12. Загальна характеристика світового ринку лізингових операцій. Організаційні форми міжнародних лізингових операцій. Лізингові платежі.
13. Засоби визначення якості товару (зовнішньоторговельна угода).
14. Засоби забезпечення належного виконання міжнародних комерційних контрактів.
15. Західноєвропейський ринок товарів.
16. Зовнішня торгівля: визначення, склад. Імпорт, експорт. Зовнішньоторговельна операція.
17. Зовнішньоторговельна угода. Основні нормативні документи, що використовуються при укладенні зовнішньоторговельної угоди.
18. Зона вільної торгівлі КАРІКОМ.
19. Зустрічна торгівля. Причини поширення зустрічної торгівлі.
20. Зустрічна торгівля: бартер, компенсаційна угода.
21. Зустрічна торгівля: откуп вживаної техніки, толлінг.
22. Кількісні методи державного регулювання зовнішньої торгівлі.
23. Класичні теорії міжнародної торгівлі: теорія абсолютних переваг.
24. Класичні теорії міжнародної торгівлі: теорія порівняльних переваг.
25. Компенсаційна угода.

26. Кон'юнктура ринку та кон'юнктура торгівлі. Методика вивчення кон'юнктури товарних ринків. Система показників вивчення кон'юнктури товарних ринків.

27. Конкуренція на світовому ринку: сутність, види, значення.

28. Митне регулювання зовнішньої торгівлі. Види мита. Економічна роль тарифів.

29. Міжнародна торгівельна політика: зони вільної торгівлі, митні союзи.

30. Міжнародна торгівля ліцензіями і ноу-хау.

31. Міжнародна торгівля: поняття, структура. Найкрупніші світові експортери та імпортери.

32. Міжнародні аукціони: види, функції.

33. Міжнародні аукціони: визначення, порядок проведення.

34. Міжнародні виставки та ярмарки.

35. Міжнародні організації та міжнародна торгівля.

36. Міжнародні правила тлумачення торгівельних термінів Інкотермс 2000, 2010.

37. Міжнародні торги як одна з форм міжнародної торгівлі.

38. Найважливіші кон'юнктурутворюючі фактори товарних ринків. Розкрити кожний.

39. Некономічні методи регулювання міжнародної торгівлі.

40. Нетарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі.

41. Обов'язкові реквізити у зовнішньоторговельній документації

42. Операції з давальницькою сировиною.

43. Особливості біржової торгівлі. Види бірж.

44. Особливості міжнародного ринку послуг. Динаміка, структура та регулювання світової торгівлі послугами.

45. Переваги від звернення до посередника у міжнародній торгівлі.

46. Перспективи розвитку світового ринку інжинірингових послуг. Поняття і види інжинірингових послуг. Реінжиніринг.

47. Північноамериканська зона вільної торгівлі (NAFTA).

48. Положення посередника на ринку.

49. Поняття міжнародного комерційного контракту. Нормативна база контрактів.

50. Порядок укладання міжнародних комерційних контрактів.

51. Послуги посередників у міжнародній торгівлі. Види посередників.

52. Принципи міжнародних комерційних контрактів, розроблені Міжнародним інститутом уніфікації приватного права (УНИДРУА)

53. Приховані методи торгової політики.

54. Проблеми конкурентоспроможності українських товарів на світовому ринку.

55. Регіональна структура світового ринку.

56. Регіональні ринки Азії.
57. Регіональні ринки Африки.
58. Світовий ринок автомобілів.
59. Світовий ринок вугілля.
60. Світовий ринок газу.
61. Світовий ринок зерна.
62. Світовий ринок кави та чаю.
63. Світовий ринок нафти.
64. Світовий ринок озброєння.
65. Світовий ринок реклами: стан, тенденції, перспективи.
66. Світовий ринок цукру.
67. Світовий ринок чорних металів.
68. Складові міжнародного страхового ринку. Види міжнародних страхових організацій. Географічний розподіл міжнародної торгівлі страхових послуг.
69. СОТ: структура, мета, задачі, порядок прийняття до СОТ. Роль СОТ у міжнародній торгівлі.
70. Структура та зміст зовнішньоторговельної угоди.
71. Структура та зміст угоди з посередником.
72. Сутність та класифікація консалтингових послуг. Головні суб'єкти світового ринку консалтингових послуг.
73. Сутність та класифікація послуг.
74. Сутність, значення та організація міжнародного обміну інженерно-технічними послугами.
75. Сутність, природа та типологія фінансових послуг.
76. Сучасний стан та тенденції міжнародної торгівлі.
77. Сучасні методи міжнародної торгівлі.
78. Сучасні форми міжнародної торгівлі.
79. Тарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі.
80. Теорії міжнародної торгівлі: «парадокс Леонт'єва»
81. Теорії міжнародної торгівлі: теорема Рибчинського
82. Теорії міжнародної торгівлі: теорема Стопера – Самуельсона
83. Теорії міжнародної торгівлі: теорія взаємного попиту Д. Мілля
84. Теорії міжнародної торгівлі: теорія конкурентних переваг М. Портера.
85. Теорії міжнародної торгівлі: теорія перехресного попиту.
86. Теорія співвідношення факторів виробництва.
87. Товар, ціна товару, фактори ціноутворення. Товар як об'єкт міжнародного товарообігу. Товарний асортимент. Товарообіг торгового підприємства. Товаропостачання. Товарні запаси.
88. Торгівля: поняття, види, функції.
89. Фінансові методи торгової політики.

90. Франчайзинг як вид міжнародних послуг.
91. Функції посередника. Принципи винагороди посередника. Закон про посередника на ринку.
92. Характеристика, тенденції, регулювання та перспективи розвитку світового ринку телекомунікаційних послуг.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА З ДИСЦИПЛІНИ «ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ»

Базова:

1. Андросова Т.В., Штангей Н.М. Міжнародна торгівля: Навчально-методичний посібник. – Харків: ХДУХТ, 2007. – 304 с.
2. Вавилова Е.В., Бородулина Л.П. Международная торговля: Учебное пособие для ВУЗов. – М: Гардарики, 2006. – 287 с.
3. Волков Г.Ю., Солодков Г.П. Международная торговля: Учебное пособие. – М: Феникс, 2008. – 344 с.
4. Гаркуша Н.М., Бігдан І.А., Сидорова Т.О., Прокопова О.В., Свирид М.В. Статистика ринку товарів та послуг: Навчальний посібник. – Харків: ХДУХТ, 2007. – 260 с.
5. Герчикова И.Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. Учеб. пособие. – М.: Издат-во «Консалтбанкир», 2002. – 624 с.
6. Голиков А.П., Григорова Л.И. Международная торговля (структура, география, тенденции). Учебное пособие. – Харьков: ХНУ, 2003. – 172 с.
7. Дахно І.І. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник (2-е вид.). – К.: МАУП, 2004. – 312 с.
8. Заблоцька Р.О. Світовий ринок послуг: Підручник. – К.: Знання України, 2003. – 280 с.
9. Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 672 с.
10. Крилова Н.В. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2008. – 365 с.
11. Мировое хозяйство и международные экономические отношения: Учебное пособие / Под ред. Голикова А.П. и др. – Симферополь, СОНАТ, 2003. – 432 с.
12. Пекар Валерий «Основи виставкової діяльності»: Навчальний посібник. К: – Знання, 2009. – 360 с.
13. Румянцев А.П., Башинська А.І., Корнілова І.М., Коваленко Ю.В. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
14. Румянцев А.П., Коваленко Ю.О. Світовий ринок послуг: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 456 с.

15. Світовий ринок товарів та послуг: підручник: / Колект. автор, Мазаракі А. А., Воронова Є. М., Чаус І. В., Ващенко, Н.П.. – Х.: Ранок, 2008. – 240 с.

16. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2003. – 256 с.

Допоміжна:

1. Батрименко В. В. Розрахунки та платежі у зовнішній торгівлі європейських країн: навчальний посібник для вузів. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2009. – 297 с.

2. Беренда С.В. Логистика. Учебно-методическое пособие. – Харьков: ХНУ. 2008. – 159 с.

3. Беренда С.В., Григорова Л.І. Основні домінанти та тенденції українсько-казахських зовнішньоторговельних відносин // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Економічна серія. – № 786, 2007. – с. 165-171.

4. Голиков А.П., Беренда С.В., Григорова Л.И., Черномаз П.А. Региональная диагностика трансграничного сотрудничества (на примере украинско-российского пограничья) // Международный научно-производственный журнал «Проблемы экономики и управления» №4, 2009 г., – БелГУ, г. Белгород. – с. 237-240.

5. Голиков А.П., Грицак Ю.П., Казакова Н.А., Сидоров В.И.: Под ред. А.П. Голикова География мирового хозяйства: Учебное пособие. – К.: Центр учебной литературы, 2008. – 192 с.

6. Голиков А.П., Черномаз П.А. Международные экономические термины: словарь-справочник: Учебное пособие. – К.: Центр учебной литературы, 2008. – 376 с.

7. Голиков А.П., Дейнека О.Г., Позднякова Л.О., Черномаз П.О. Экономика зарубежных країн: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 464 с.

8. Григорова Л.И., Лукашина А. В. Теоретические аспекты формирования международного технологического обмена. // Матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми міжнародних економічних відносин» 6 грудня 2008 р. – Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2008. – с. 56-59.

9. Григорова Л.И., Шарафетдинова Д.П. Украина-российское приграничное сотрудничество. // Матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми міжнародних економічних відносин» 6 грудня 2008 р. – Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2008. – с. 61-64.

10. Григорова Л.И., Петрушова Д.В. Торговельні відносини України та Італії. // Матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми міжнародних економічних відносин» 6 грудня 2008 р. – Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2008. – с. 59-61.

11. Григорова Л.И. Гончарова Н.О. Торгово-экономические отношения Украины и Приднестровья: состояние и перспективы // Матеріали міжнарод-

ної науково-практичної конференції «Геопросторова стратегія України та її регіонально-інтеграційне спрямування», м. Харків, 12 квітня 2008 р. – Харків: ХНУ ім. Каразіна, 2008. – 152 с. – с. 30-32.

12. Григорова Л.І. Петрушова Д.В. Розвиток товарних бірж в Україні в контексті глобалізації. // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Геопросторова стратегія України та її регіонально-інтеграційне спрямування», м. Харків, 12 квітня 2008 р. – Харків: ХНУ ім. Каразіна, 2008. – 152 с. – с. 33-35.

13. Зеркалов Д. В. Международные расчеты. Условия поставки товара: пособие. – К.: КНТ, 2007. – 430 с.

14. Крилова Н. В. Міжнародна торгівля: навчальний посібник. – К.: Знання, 2008. – 365 с.

15. Шуба Е.А. Международные финансы. Учебное пособие. – Харьков: ХНУ, 2008. – 226 с.

16. Яковлев Ю. П. Міжнародна торгівля: практикум: навчальний посібник для вузів. – К.: Кондор, 2008. – 378 с.

Інформаційні ресурси

1. www.agroconf.org – сайт Української аграрної кофедерації
2. www.apk-inform.com – сайт АПК-Інформ
3. www.bank.gov.ua – офіційний сайт НБУ
4. www.berg.com.ua/world/
5. www.business.ua – сайт газети «Бизнес»
6. www.businesspress.ru – сайт «Ділова преса»
7. www.customs.gov.ua – офіц. сайт Державної митної служби України
8. www.dengi-info.com – сайт інформ.-аналітичної газети «Деньги»
9. www.finansmag.ru – сайт журналу «Финанс.»
10. www.iccu.org – офіц. сайт Міжнародної торгової палати в Україні
11. www.kommersant.ru – сайт газети «Коммерсантъ»
12. www.me.kmu.gov.ua – офіц. сайт Міністерства економіки України
13. www.mfa.gov.ua – офіційний сайт МЗС України
14. www.minfin.gov.ua – офіційний сайт Міністерства фінансів України
15. www.miripravo.ru
16. www.rada.gov.ua – офіційний сайт ВР України
17. www.ugmk.info/ – бізнес-портал реального сектору економіки
18. www.ukrstat.gov.ua – офіційний сайт Держкомстату України
19. www.un.org/ru/development/progareas/trade.shtml – офіц. сайт ООН
20. www.un.org/russian/ga/uncitral – Комісія Організації Об'єднаних Націй по праву міжнародної торгівлі (ЮНСИТРАЛ)
21. www.worldbank.org – офіційний сайт Світового банку
22. www.wto.in.ua – сайт Україна й СОТ
23. www.wto.org – офіційний сайт СОТ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Положення про організацію навчального процесу в Харківському національному університеті імені В.Н. Каразіна.
2. Болонський процес у фактах і документах / Упорядники Степко М.Ф., Болюбаш Я.Я., Шинкарук В.Д., Грубінко В.В., Бабин І.І. – Київ – Тернопіль: Вид-во ТДПУ ім. В. Гнатюка, 2003. – 52 с. (<http://www.tspu.edu.ua/>).
3. Основні засади розвитку вищої освіти України в контексті Болонського процесу (документи і матеріали 2003-2004 рр.) / За ред. В.Г. Кременя, авт. кол.: Степко М.Ф., Болюбаш Я.Я., Шинкарук В.Д., Грубіянко В.В., Бабин І.І. – Київ, Тернопіль: Вид-во ТДПУ ім. В. Гнатюка, 2004. – 147 с. (<http://www.tspu.edu.ua/>).
4. Вишневська О.О., Григорова-Беренда Л.І., Казакова Н.А., Удодова В.І., Юрченко С.О. Методичні рекомендації до розробки навчально-методичного комплексу дисципліни в контексті реалізації положень Болонського процесу (за ред. Александрова В.В., Голікова А.П., Сідорова В.І.). – Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2010. – 40 с.
5. Голіков А.П., Беренда С.В., Григорова-Беренда Л.І., Казакова Н.А. Методичні вказівки з виконання дипломних робіт. Для студентів спеціальності 7.030403 «Міжнародні економічні відносини». Навч.-метод. видання – Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2010. – 28 с.
6. Беренда С.В., Григорова Л.І. Основні домінанти та тенденції українсько-казахських зовнішньоторговельних відносин // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Економічна серія. № 786, 2007 р., с. 165-171.

ДОДАТКИ

Додатковий матеріал до семінарського заняття №2

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Фінансовий стан підприємства – це характеристика його фінансової конкурентоспроможності, використання фінансових ресурсів (капіталу), виконання зобов'язань перед державою та партнерами, тобто відображення всіх сторін його підприємницької діяльності.

Джерела інформації для аналізу фінансового стану підприємства – бухгалтерський баланс і додатки до нього, статистична та оперативна звітність.

За для оцінки фінансового стану торговельного підприємства використовуються коефіцієнти:

– *коефіцієнт автономії* $K_{авт} = СС / Б,$

де $K_{авт}$ – коефіцієнт автономії (мінімальне значення 0,6); $СС$ – власні кошти (грн.); $Б$ – підсумки балансу (грн.);

– *коефіцієнт фінансової стійкості* $K_{уст} = СС / (ЗС + КЗ),$

де $K_{уст}$ – коефіцієнт фінансової стійкості; $ЗС$ – позичкові кошти; $КЗ$ – кредиторська заборгованість;

– *коефіцієнт маневреності* $K_{ман} = СОБС / СС,$

– *коефіцієнт покриття* $K_{покр} = ОБС / (КК + КЗ),$

де $K_{покр}$ – коефіцієнт покриття; $ОБС$ – оборотні кошти; $КК$ – короткострокові кредити і позикові кошти;

– *коефіцієнт абсолютної ліквідності*

$K_{абс.лікв.} = (ДС + ЦБ) / (КК + КЗ),$

де $K_{абс.лікв.}$ – коефіцієнт абсолютної ліквідності, $ДС$ – грошові кошти (грн.); $ЦБ$ – цінні папери та короткострокові вклади (грн.);

– *загальна рентабельність підприємства (РП)*

$РП = (ХП / Б) 100\%,$

– *рентабельність власного капіталу підприємства (РСК)*

$РСК = (ХП / СС) 100\%,$

де $ХП$ – чистий прибуток підприємства (грн.).

На основі даних, запропонованих викладачем (таблиця 1), розрахувати коефіцієнти, заповнити таблицю 2, проаналізувати отримані результати.

Таблиця 1

Баланс підприємства (млн. грн.)

Актив		Пасив	
Основні кошти і вклади	6000	Джерела власних коштів	12000
Запаси і витрати	10000	Кредити та інші позичкові кошти	7000
Грошові кошти, рахунки та інші активи	4000	В тому числі:	
В тому числі:		Короткострокові кредит і позичкові кошти	4000
Грошові кошти	3000	Довгострокові кредити і позичкові кошти	3000
Короткострокові фінансові вкладення, рахунки та інші активи	1000	Залучені кошти	1000
Баланс	20000	Баланс	20000
Чистий прибуток	3000		

Таблиця 2

Показники, що характеризують фінансовий стан підприємства

Коефіцієнт автономії	
Коефіцієнт фінансової стійкості	
Коефіцієнт маневреності	
Коефіцієнт покриття	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	
Загальна рентабельність	
Рентабельність власного капіталу	

Додатковий матеріал до семінарського заняття № 6

ІНКОТЕРМС**Офіційні правила тлумачення торговельних термінів
Міжнародної торгової палати (редакція 2000 та 2010 року)**

Інкотермс, офіційні правила Міжнародної торгової палати для тлумачення торговельних термінів, полегшують ведення міжнародної торгівлі. Посилання на Інкотермс-2000, 2010 в договорі купівлі-продажу чітко визначає відповідні обов'язки сторін та зменшує ризик юридичних ускладнень.

З моменту створення Інкотермс Міжнародною торговою палатою (МТП) в 1936 році, ці беззаперечні всесвітні стандарти договірної діяльності регулярно коригуються, щоб не відставати від розвитку міжнародної торгівлі, Інкотермс-2000 враховують поширення зон, вільних від митних зборів, зростання використання електронного зв'язку в ділових угодах і зміни в практиці перевезень, що відбуваються останнім часом. Інкотермс-2000 пропонують більш простий і чіткий виклад визначень 13 термінів, з яких усі зазнали оновлення.

Метою Інкотермс є забезпечення єдиного набору міжнародних правил для тлумачення найбільш уживаних торговельних термінів у зовнішній торгівлі. Таким чином можна уникнути або, щонайменше, значною мірою скоротити невизначеності, пов'язані з неодноковою інтерпретацією таких термінів у різних країнах.

Часто сторони, що укладають контракт, незнайомі з різною практикою ведення торгівлі в країнах одна одної. Це може стати причиною непорозумінь, спорів і судових проваджень з усіма пов'язаними з цим марними витратами часу й коштів. З метою вирішення вищезгаданих проблем, МТП в 1936 році вперше опублікувала збір міжнародних правил тлумачення торговельних термінів. Ці правила відомі як «Інкотермс-1936». Пізніше були внесені зміни та доповнення 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 і на сьогодні, 2010 року, для узгодження цих правил із сучасною практикою міжнародної торгівлі.

Слід підкреслити, що сфера дії Інкотермс обмежується питаннями, пов'язаними з правами та обов'язками сторін договору купівлі-продажу відносно поставки товарів (під словом «товари» тут розуміються «матеріальні речі», а «нематеріальні товари», такі як комп'ютерне програмне забезпечення, виключаються).

З урахуванням періодичного внесення змін до Інкотермс, необхідно забезпечити, щоб у кожному випадку, коли сторони мають намір інкорпорува-

ти правила Інкотермс у свій договір купівлі-продажу, завжди робилося чітке посилання на чинну у даний час версію Інкотермс. Цьому можна з легкістю не додати значення, коли, наприклад, посилання на більш ранню редакцію робиться у стандартних формах договорів або в бланках замовлення, використовуваних суб'єктами торгівельних відносин. Відсутність посилання на поточну редакцію може потім призвести до спорів щодо того, чи мають сторони намір інкорпорувати цю саму або ж більш ранню версію Інкотермс до складу їхнього договору. Комерсанти, що бажають застосовувати Інкотермс-2010, таким чином, повинні чітко зазначити, що їхній договір регулюється «Інкотермс-2010».

СТРУКТУРА ІНКОТЕРМС

В Інкотермс-1990 терміни були для полегшення розуміння згруповані в 4 категорії, відмінні між собою по суті, – починаючи з терміну, згідно якого продавець тільки забезпечує покупцю доступ до товару на власних площах продавця («E»-термін – Ex Works); далі йде друга група, в рамках якої продавець зобов'язаний доставити товар перевізнику, призначеному покупцем («F»-терміни – FCA, FAS і FOB); далі «C»-терміни, відповідно до яких продавець повинен укласти договір на перевезення, не приймаючи, проте, на себе ризик втрати чи пошкодження товару або додаткові витрати внаслідок подій, що мають місце після відвантаження та відправлення товару (CFR, CIF, CPT і CIP); і, нарешті, «D»-терміни, за яких продавець має нести всі витрати та ризики, необхідні для доставки товару до місця призначення (DAF, DES, DEQ, DDU і DDP).

ТЕРМІНИ

«E»-термін покладає на продавця мінімальні зобов'язання: продавець повинен лише надати товар у розпорядження покупця в узгодженому місці – звичайно на власних площах продавця. З іншого боку, як часто відбувається на практиці, продавець може допомагати покупцю завантажити товар на транспортний засіб, наданий останнім. Хоча термін EXW краще відображував би це явище, якби коло зобов'язань продавця охоплювало й відвантаження, автори визнали за бажане збереження традиційного принципу мінімальних зобов'язань продавця за умовами терміна EXW, щоб їх можна було застосовувати тоді, коли продавець не хоче приймати ніяких зобов'язань щодо відвантаження товару. Якщо покупець бажає покласти на продавця ці додаткові обов'язки, це має бути обумовлено в договорі купівлі-продажу.

«F»-терміни вимагають від продавця доставки товару для перевезення відповідно до вказівок покупця. Питання пункту такої доставки за умовами FCA викликало утруднення через широке різноманіття обставин, що можуть торкатися договорів, укладених у відповідності з цим терміном. Так, товар може бути завантажений на транспортний засіб, надісланий покупцем, щоб

забрати товар з площ продавця; в іншому випадку товар може потребувати відвантаження з транспортного засобу, наданого продавцем для доставки товару на термінал, названий покупцем. Інкотермс-2000 враховують ці варіанти, передбачаючи, що у випадку, коли місцем, названим у договорі в якості місця доставки, є площі продавця, поставка є завершеною, коли товар завантажений на транспортний засіб, наданий покупцем, а в інших випадках – коли товар наданий у розпорядження покупця без розвантаження з транспортного засобу продавця. Варіанти, що вказувалися для різноманітних видів транспорту в статті А.4 терміна FCA Інкотермс-1990, не повторюються в Інкотермс-2000.

Пункт поставки на умовах FOB, такий самий, як у термінах CFR та CIF, залишився без змін в Інкотермс-2000, попри значні дискусії. Хоча у терміні FOB поняття «доставити товар через поручні судна» зараз може видаватися в багатьох випадках невідходячим, воно тим не менш розуміється комерсантами і застосовується з урахуванням особливостей товару та наявних навантажувальних засобів. Відчувалося, що зміни щодо пункту поставки в терміні FOB можуть створити непотрібну плутанину, особливо у відношенні продажу промислових товарів, що перевозяться морським шляхом, як правило, чартер-партіями.

На жаль, аббревіатура FOB ще використовується деякими комерсантами просто для позначення будь-якого пункту доставки – наприклад, «FOB фабрика», «FOB завод», «FOB із заводу продавця» чи інших внутрішніх пунктів, таким чином нехтуючи значенням аббревіатури «вільно на борту». Такого застосування терміна, що створює плутанину, слід уникати.

У терміні FAS відбулися важливі зміни щодо обов'язку експортного митного очищення товару, оскільки виявилось, що на практиці найчастіше цей обов'язок покладається на продавця, а не на покупця. Для привернення належної уваги до цієї зміни, її виділено заголовними літерами в преамбулі терміна FAS.

«С»-терміни вимагають від продавця укласти договір перевезення на звичайних умовах за свій власний рахунок. Тому пункт, до якого він повинен оплачувати транспортні витрати, обов'язково має бути зазначений після відповідного «С»-терміна. За умовами термінів CIF і CIP продавець також повинен застрахувати товар і нести витрати щодо страхування. Оскільки точка розподілу витрат фіксована в країні призначення, договори з «С»-термінами часто помилково вважаються договорами прибуття, за якими продавець несе всі ризики та витрати до моменту фактичного прибуття товару до погодженого пункту. Слід підкреслити, однак, що «С»-терміни мають ту ж природу, що «F»-терміни в тому відношенні, що продавець здійснює виконання договору в країні відвантаження або відправлення. Таким чином,

договори купівлі-продажу на умовах «С»-термінів, як і договори на умовах «F»-термінів, входять до категорії договорів відправлення.

У природі договорів відправлення закладено, що, в той час як звичайні транспортні витрати за перевезення товару звичайним маршрутом і способом до погодженого місця сплачуються продавцем, покупець приймає ризики втрати чи пошкодження товару, а також додаткові витрати, що можуть виникнути внаслідок подій, що мають місце після належної доставки товару для перевезення. Таким чином, «С»-терміни відрізняються від усіх інших термінів тим, що вказують на дві «критичні» точки. Одна – це точка, до якої продавець повинен організувати перевезення й нести витрати за договором перевезення, а інша – це точка переходу ризиків. З цієї причини, покладення на продавця за «С»-договором додаткових зобов'язань щодо продовження його відповідальності за збереження товару після проходження товаром вищезгаданої точки переходу ризику має здійснюватися з максимальною обережністю. Сутність «С»-термінів полягає у звільненні продавця від будь-яких подальших ризиків і витрат після належного виконання ним договору купівлі-продажу шляхом укладення договору перевезення та передання товару перевізникові, а також забезпечення страхування за термінами CIF і CIP.

Сутнісна природа «С»-термінів як умов договорів відправлення також відображається у використанні документарних акредитивів як переважного засобу платежу за цих обставин. У випадках, коли сторони договору купівлі-продажу домовилися, що продавець одержить оплату при поданні погоджених вантажовідправних документів до банку у відповідності з умовами документарного акредитиву, несення продавцем подальших ризиків і витрат після одержання оплати, за акредитивом чи іншим шляхом, після відвантаження й відправлення товару суперечило б ключовій меті документарного акредитиву. Звичайно, продавцю доведеться нести витрати за договором перевезення незалежно від того, чи фрахт підлягає оплаті вперед відправки (в пункті відправки), чи то в місці призначення; однак додаткові витрати, що можуть виникнути внаслідок подій, що матимуть місце після відвантаження й відправлення, обов'язково покладаються на покупця.

Якщо продавець повинний забезпечити договір перевезення, який охоплює оплату мит, податків і інших зборів, такі витрати, звичайно, покладаються на продавця в тій мірі, в якій це передбачено договором. Тепер це чітко сформульовано в статті А.6 усіх «С»-термінів.

Якщо звичайно необхідно укласти декілька договорів перевезення, пов'язаних із перевантаженням товару в проміжних пунктах для доставки їх до обумовленого місця призначення, продавець повинен оплачувати всі відповідні витрати, включаючи будь-які витрати, що виникають при перевантаженні товару з одного транспортного засобу на інший. Проте, якщо перевізник використав право перевантаження за відповідною умовою договору пе-

ревозення з метою уникнення непередбачених перешкод (наприклад, лід, затор, страйки, робочі безпорядки, приписи органів влади, війна чи військової дії), тоді всі додаткові витрати, що випливають із цього, будуть віднесені на рахунок покупця, тому що зобов'язання продавця обмежене організацією звичайного договору перевезення.

Часто трапляється, що сторони договору купівлі-продажу бажають чітко визначити міру, в якій продавець зобов'язаний забезпечувати договір перевезення, включаючи витрати на розвантаження. Оскільки такі витрати звичайно покриваються ціною фрахту, коли товар перевозиться звичайними судноплавними лініями, договір купівлі-продажу часто передбачає, щоб товар перевозився в такий спосіб або принаймні відповідно до «лінійних умов» (умов перевезення вантажів рейсовими судами). В інших випадках після термінів CFR і CIF додаються слова «включаючи розвантаження» («розвантажено»). Втім, не рекомендується додавати до «С»-термінів абревіатури, за винятком випадків, коли у відповідному секторі торгівлі значення абревіатури є чітко зрозумілим та прийнятним договірними сторонами, або мав бути, виходячи з відповідного законодавства чи торговельного звичаю.

Зокрема, для продавця не бажано – та й неможливо, не змінюючи саму природу «С»-термінів – брати на себе будь-які зобов'язання щодо прибуття товару в місце призначення, бо ризик будь-якої затримки під час перевезення несе покупець. Таким чином, будь-яке зобов'язання щодо часових рамок обов'язково має стосуватися місця відвантаження чи відправлення, наприклад, «відвантаження (відправлення) не пізніше...». Умова, наприклад, «CFR Гамбург не пізніше...» є насправді некоректною і тому залишає місце для різноманітних тлумачень. Можна припустити, що сторони мали на увазі або те, що товар повинен дійсно прибути в Гамбург у визначений день, і тоді договір вже буде не договором відвантаження, а договором прибуття, чи, навпаки, що продавець повинен відправити товар у такий термін, за якого товар, за звичайного ходу обставин, прибуде в Гамбург до визначеної дати, за винятком випадків затримки перевезення внаслідок непередбачених подій.

У товарній торгівлі трапляється, що товар купується під час перевезення на судні, і в таких випадках після торговельного терміна додається вираз «на плаву». Оскільки за таких умов, згідно положень термінів CFR і CIF, ризик втрати чи пошкодження товару вже перейшов від продавця до покупця, можуть виникнути складності тлумачення. З одного боку, можливе збереження звичайного значення термінів CFR і CIF щодо розподілу ризику між продавцем і покупцем, як-от, переходу ризику в момент відвантаження: це могло б означати, що покупець змушений прийняти наслідки подій, що вже відбулися на момент вступу договору купівлі-продажу в силу. Іншим варіантом було б визнати співпадіння моменту переходу ризику з часом укладення договору купівлі-продажу. Перший варіант досить практичний, оскільки

звичайно неможливо визначити стан товару під час перевезення. З цих міркувань стаття 68 Конвенції ООН 1980 року про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (CISG) передбачає, що, «(якщо на те вказують обставини,) покупець приймає на себе ризик у відношенні товару, проданого під час його знаходження в дорозі, з моменту здачі товару перевізнику, що видав документи, які підтверджують договір перевезення». Проте, це правило має виняток, коли «продавець знав або повинен був знати, що товар втрачено чи пошкоджено, і він не сповістив про це покупця». Таким чином, тлумачення термінів CFR або CIF із додаванням виразу «на плаву» залежатиме від правових норм, застосованих до договору купівлі-продажу. Сторонам рекомендується перевірити, яке право застосовується до їх договору, та яке рішення має з цього випливати. У випадку сумнівів сторонам рекомендується ясно розкрити це питання в своєму договорі.

На практиці сторони часто продовжують використовувати стару аббревіатуру C&F (або C і F, C+F). Проте в більшості випадків виявляється, що вони розглядають ці вирази як еквіваленти CFR. Сторонам, на уникнення труднощів тлумачення їх договору, слід застосовувати правильний термін Інкотермс – CFR, що є єдиною прийнятою в усьому світі стандартною аббревіатурою терміна «вартість і фрахт (... назва порту призначення)».

Терміни CFR і CIF у статтях А.8 правил Інкотермс-1990 зобов'язували продавця надавати копію чартер-партії в усіх випадках, коли його транспортний документ (звичайно коносамент) містив посилання на чартер-партію, наприклад, через вказівки на «всі інші умови, передбачені в чартер-партії». Хоча, звичайно, договірною стороною повинна завжди бути в змозі визначити всі умови свого договору – бажано під час його укладення, – виявилось, що практика надання чартер-партії як зазначено вище створює проблеми, зокрема в зв'язку з акредитивними операціями. Обов'язок продавця надавати відповідно до умов CFR і CIF копію чартер-партії разом з іншими транспортними документами було виключено з Інкотермс-2000.

Хоча статті А.8 правил Інкотермс спрямовані на забезпечення надання продавцем покупцю «доказів поставки», варто підкреслити, що продавець виконує цю вимогу в момент надання «звичайних» доказів. Згідно умов термінів CPT і CIP це буде «звичайний транспортний документ», а термінів CFR і CIF – коносамент або морська накладна. Транспортні документи повинні бути «чистими», що означає, що вони не повинні містити застереження чи вказівки, що констатують дефектний стан товару та/або упаковки. Якщо такі застереження або вказівки з'являються в документі, він вважається «нечистим» і не приймається банками в операціях із документарними акредитивами. Проте слід зазначити, що транспортний документ, навіть без таких застережень чи вказівок, звичайно не складає для покупця беззаперечного доказу того, що товар був відвантажений у відповідності з умовами до-

говору купівлі-продажу, для використання проти перевізника. Як правило, перевізник у стандартному тексті на першій сторінці транспортного документа відмовляється прийняти відповідальність за інформацію щодо товару, вказуючи, що детальні відомості, включені до транспортного документа, являють собою лише заяви вантажовідправника. Згідно більшості застосовних законів і принципів перевізник повинний принаймні використати розумні засоби перевірки правильності інформації, й невиконання цього може покласти на нього відповідальність перед вантажоодержувачем. Втім, у контейнерній торгівлі перевізник не має засобів перевірки вмісту контейнера, якщо тільки він сам не відповідав за його укладання.

Існують тільки два терміни, пов'язані із страхуванням, як-от терміни CIF і CIP. Відповідно до них продавець зобов'язаний забезпечити страхування на користь покупця. В інших випадках сторони самі вирішують, чи бажають вони застрахуватися та в якій мірі. Оскільки продавець страхує угоду на користь покупця, він не знає точних вимог останнього. Відповідно до стандартних умов страхування вантажів Інституту лондонських страховиків страхування може здійснюватися з «мінімальним покриттям» за умовами C, із «середнім покриттям» за умовами B і з «найбільш широким покриттям» за умовами A. Оскільки при продажі товарів за терміном CIF покупець може захотіти продати товар у дорозі наступному покупцеві, який, в свою чергу, може захотіти знову перепродати товар, неможливо знати розмір страхового покриття, що задовольнятиме таких наступних покупців, і, таким чином, традиційно за умов CIF обирається мінімальне страхування, з можливістю покупця вимагати від продавця додаткового покриття. Однак мінімальне страхування не підходить для продажу промислових товарів, коли ризик викрадення, розкрадання або неналежного поводження з товаром чи збереження товару потребує більшого покриття, ніж за умовами C. Оскільки термін CIP, на відміну від терміна CIF, як правило, не застосовується для продажу промислових товарів, доцільно було б затвердити найширше страхове покриття за CIP, радше ніж мінімальне за CIF. Але встановлення різних обов'язків продавця щодо страхування за термінами CIF і CIP призвело б до плутанини, тож обидва терміни обмежують обов'язки продавця щодо страхування мінімальним покриттям. Для покупця на умовах CIP особливо важливо приділяти увагу наступному: при необхідності додаткового страхування, він повинний домовитися з продавцем, чи останній надасть додаткове страхування, або ж покупець сам подбає про нього. Є також окремі випадки, коли покупець може захотіти одержати ще більший захист, ніж надається згідно вищезгаданих стандартних умов A, наприклад, страхування на випадок війни, повстань, громадських заворушень, страйків або інших робочих безпорядків. Якщо він бажає, щоб продавець забезпечив таке страхування, він повинний надати йому відповідні вказівки щодо того, в якому ви-

падку продавець буде зобов'язаний, за наявності відповідних можливостей, забезпечити таке страхування.

«D»-терміни відмінні за своєю природою від «С»-термінів, тому що відповідно до «D»-термінів продавець відповідає за прибуття товару в узгоджене місце чи пункт призначення на кордоні чи то всередині країни імпорту. Продавець зобов'язаний нести всі ризики й витрати щодо доставки товару до цього місця (пункту). Таким чином, «D»-терміни позначають договори прибуття, в той час як «С»-терміни вказують на договори відвантаження (відправлення).

Відповідно до «D»-термінів, за винятком DDP, продавець не зобов'язаний доставляти товар очищеним для імпорту в країну призначення.

Традиційно, за терміном DEQ продавець був зобов'язаний очистити товар для імпорту, оскільки товар мав бути вивантажений на причал і в такий спосіб ввезений до країни імпорту. Але внаслідок змін у процедурах митного очищення в більшості країн, зараз доречніше, щоб здійснювала очищення і сплачувала мита й інші збори сторона з місцем знаходження в відповідній країні. Таким чином, зміни до терміна DEQ було внесено з тієї ж причини, що й згадані раніше зміни в терміні FAS, і так само вони виділені заголовними літерами у преамбулі.

Виявилось, що в багатьох країнах використовуються торгові терміни, не включені в Інкотермс, переважно при залізничних перевезеннях («франко кордон» – «franco border», «franco-frontiere», «Frei Granze»). Проте такі терміни звичайно не передбачають, що продавець зобов'язується нести ризик втрати чи пошкодження товару під час транспортування до кордону. За цих обставин бажано було б застосовувати термін CPT із зазначенням кордону. Якщо, з іншого боку, сторони мають на меті несення продавцем ризику під час перевезення, доречно застосовувати термін DAF із зазначенням кордону.

Термін DDU був запроваджений у версії Інкотермс 1990 року. Термін виконує важливу функцію у випадках, коли продавець готовий доставити товар до країни призначення без очищення його для імпорту й оплати мита. У країнах, де імпортне очищення може бути складним і займати багато часу, для продавця може бути ризиковано брати на себе зобов'язання доставити товар за пункт митного очищення. Хоча за умовами статей Б.5 і Б.6 терміна DDU покупець зобов'язаний нести додаткові ризики й витрати внаслідок можливого не виконання своїх обов'язків щодо очищення товару для імпорту, продавцю рекомендується не застосовувати термін DDU у відношенні країн, де можна очікувати утруднень при імпортному очищенні товару.

Класифікація торговельних термінів представлена у наступній таблиці.

ІНКОТЕРМС-2000

Група Е	Відправлення	
	EXW	Франко-завод (... назва місця)
Група F	Основне перевезення не оплачено	
	FCA	Франко-перевізник (...назва місця призначення)
	FAS	Франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження)
	FOB	Франко-борт (... назва порту відвантаження)
Група С	Основне перевезення оплачено	
	CFR	Вартість і фрахт (... назва порту призначення)
	CIF	Вартість, страхування та фрахт (... назва порту призначення)
	CPT	Фрахт/перевезення оплачені до (... назва місця призначення)
	CIP	Фрахт/перевезення та страхування оплачені до (... назва місця призначення)
Група D	Прибуття	
	DAF	Поставка до кордону (... назва місця поставки)
	DES	Поставка з судна (... назва порту призначення)
	DEQ	Поставка з причалу (... назва порту призначення)
	DDU	Поставка без сплати мита (... назва місця призначення)
	DDP	Поставка зі сплатою мита (... назва місця призначення)

Найважливіші аспекти, за якими відрізняється нова редакція ІНКОТЕРМС 2010 від минулої редакції ІНКОТЕРМС 2000:

- Умови: DAP і DAT: В Інкотермс 2010 кількість термінів було зменшено з 13 до 11. Але при цьому створено два нових положення (DAP – delivered at place – поставка до пункту, DAT – delivered at terminal – поставка до терміналу), які можуть використовуватися як мультимодальні. Чотири найменш використовуються в практиці терміна були скасовані (DAF, DES, DEQ, DDU і).

- Термін DAT (поставка до терміналу) замінює собою термін DEQ: товар надається в розпорядження покупця нерозвантаженим з прибулого транспортного засобу. DAT на відміну від DEQ застосовне для мультимодальних перевезень. За оцінками експертів з логістики постачання до терміналу DAT відповідає найбільше практиці логістики в порту.

- Термін DAP (поставка до пункту) є загальним становищем, при якому важливо точно вказати місце призначення. Термін DAP замінює собою три терміни: DAF, DES, DDU, і передбачає, що товар надається покупцеві вже готовим для розвантаження (в наших умовах для перевантаження під митним контролем, або-ж для розмитнення).

- Нові витрати і ризики в FOB, CFR і CIF:

- В умовах поставки FOB (франко-борт), CFR (вартість і фрахт) і CIF (вартість, страхування і фрахт) витрати і ризики встановлюються по-новому. В Інкотермс 2000 при цих трьох умов поставки ризик переходив після доставки до борту судна, а в Інкотермс 2010 перехід ризиків здійснюється після повного вантаження вантажу на борт судна (про розподіл відповідальності і перехід ризиків в Інкотермс 2000, дивіться далі).

СТРУКТУРА ІНКОТЕРМС 2010 (INCOTERMS 2010):

- **група E** – зобов'язання продавця мінімальні і обмежуються наданням товару в розпорядження покупця;
- **група F** – зобов'язання продавця обмежуються відправкою товару, основна перевезення їм не сплачена;
- **група C** – продавець організовує і оплачує перевезення без прийняття на себе пов'язаних з нею ризиків;
- **група D** – витрати і ризики продавця максимальні, так як він зобов'язаний надати товари в розпорядження покупця в обумовленому місці призначення (забезпечити прибуття).
- Всередині груп основні зобов'язання різняться незначно. Наприклад, у групі C за базисами CIF і CIP продавець зобов'язаний додатково застрахувати товар, а в групі D за умовою DDP – сплатити імпортні мита. Всередині груп F і D є відмінності, пов'язані з навантаженням (розвантаженням).

ІНКОТЕРМС 2010

Категорія E Відвантаження	EXW	будь-які види транспорту	EX Works (... named place) Франко завод (... назва місця) Перехід ризиків: У момент передачі товару на складі продавця Експортні митні формальності: Відповідальність покупця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
Категорія F Основне перевезення не оплачено продавцем	FCA	будь-які види транспорту	Free Carrier (... named place) Франко перевізник (... назва місця) Перехід ризиків: У момент передачі перевізнику на складі продавця Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	FAS	морські і внутрішні водні перевезення	Free Alongside Ship (... named port of shipment) Франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження) Перехід ризиків: У момент розміщення товару вздовж борту судна

			Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	FOB	морські і внутрішні водні перевезення	Free On Board (... named port of shipment) Франко борт (... назва порту відвантаження) Перехід ризиків: З моменту повного вантаження на борт судна Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
Категорія С Основне перевезення оплачено продавцем	CFR	морські і внутрішні водні перевезення	Cost and Freight (... named port of destination) Вартість і фрахт (... назва порту призначення) Перехід ризиків: З моменту повного вантаження на борт судна Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	CIF	морські і внутрішні водні перевезення	Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) Вартість, страхування і фрахт (... назва порту призначення) Перехід ризиків: З моменту повного вантаження на борт судна Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	CIP	будь-які види транспорту	Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination) Фрахт / перевезення і страхування оплачені до (... назв.мesta призначення) Перехід ризиків: У момент доставки / передачі перевізнику Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	CPT	будь-які види транспорту	Carriage Paid To (... named place of destination) Фрахт / перевезення оплачені до (... назва місця призначення) Перехід ризиків: У момент доставки / передачі перевізнику Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця

Категорія D Доставка	DAT	будь-які види транспорту	<i>new!</i> Delivered At Terminal (... Named Terminal Of Destination) Постачання на терміналі (... назва терміналу) Перехід ризиків: У момент доставки товару на термінал покупця Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	DAP	будь-які види транспорту	<i>new!</i> Delivered At Point (... Named Point Of Destination) Постачання в пункті (... назва пункту) Ризики: У момент доставки товару в пункт зазначений покупцем Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	DDP	будь-які види транспорту	Delivered Duty Paid (... named place of destination) Поставка з оплатою мита (... назва місця призначення) Перехід ризиків: У момент передачі товару в розпорядження покупця Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність продавця
	DDU	будь-які види транспорту	Виключений з Інкотермс 2010 Delivered Duty Unpaid (... named place of destination) Постачання без оплати мита (... назва місця призначення)
	DAF	будь-які види транспорту	Виключений з Інкотермс 2010 Delivered At Frontier (... named place) Поставка до кордону (... назва місця поставки)
	DEQ	морські і внутрішні водні перевезення	Виключений з Інкотермс 2010 Delivered Ex Quay (... named port of destination) Поставка з причалу (... назва порту призначення)
	DES	морські і внутрішні водні перевезення	Виключений з Інкотермс 2010 Delivered Ex Ship (... named port of destination) Поставка з судна (... назва порту призначення)

*Зразок оформлення титульної сторінки
контрольної роботи*

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин
та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародних економічних відносин

КОНТРОЛЬНА РОБОТА
з дисципліни
«Теорія і практика зовнішньої торгівлі»
на тему:
«Кон'юнктура світового ринку нафти»

Виконав:
студент 4 курсу, групи УО-41
напряму підготовки – «міжнародні економічні відносини»
(ОКР бакалавр)
Шевченко Анастасія Михайлівна

Викладач: доц. Григорова-Беренда Л.І.

Харків 2012

Зразок оформлення змісту контрольної роботи

ЗМІСТ

	стор.
Вступ	3
1. Товарознавча характеристика товару	5
2. Основні виробники товару	7
3. Основні експортери товару	9
4. Основні імпортери товару	11
5. Рівень і динаміка цін, темпи інфляції, прогноз	13
6. Ступінь конкуренції на ринку	15
7. Ємкість ринку	17
8. Найбільш часто вживані форми і методи торгівлі	18
9. Міжнародні організації, що регулюють ринок товару	19
10. Тенденції функціонування ринку	19
11. Перспективи розвитку ринку	20
12. Україна на ринку товару	21
Висновки	22
Підсумкова таблиця за результатами дослідження ринку товару.....	23
Список використаних джерел	24
Додатки.....	25

УВАГА! У змісті слово ТОВАР потрібно замінити на відповідну назву

**Приклад оформлення Підсумкової таблиці
семестрової контрольної роботи**

**ПІДСУМКОВА ТАБЛИЦЯ
за результатами дослідження світового ринку нафти**

Показник	Значення
Характеристика товару (товарознавча), види, сорти, стандарти, тощо	Нафта – це Існують наступні сорти:
Основні виробники товару	Країни ОПЕК, а саме
Основні експортери товару (з наведенням обсягів експорту/частки ринку)	Перелік 10 основних країн та / або компаній
Основні імпортери товару (з наведенням обсягів імпорту/частки ринку)	Перелік 10 основних країн та / або компаній
Рівень і динаміка цін (останні 5 років), темпи інфляції, прогноз	2006 рік – ___ дол./барель 2011 рік – ___ дол./барель
Ємкість ринку	Споживається в світі _____ барелів на рік
Найбільш часто вживані форми і методи торгівлі на ринку даного товару	Біржа
Міжнародні організації, що регулюють ринок даного товару	ОПЕК
Тенденції функціонування ринку даного товару	Попит перебільшує пропозицію останні 5 років; ціна товару має тенденцію стрімкого зростання
Україна на ринку даного товару	Чистий імпортер або входить до 10 найкрупніших експортерів

1. ПРАВОВИЙ ЗАХИСТ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОБМІНУ

На національному рівні позиції країн щодо захисту інтелектуальної власності в процесі міжнародного господарського обміну залежать від того, виступає вона переважно в ролі донора чи реципієнта технології.

Найбільших втрат від міжнародного піратства в сфері інтелектуальної власності зазнають країни-продуценти інтелектуальної продукції. Так, сумарні витрати (державна та приватний сектор) у США на наукові дослідження та розробки на початку 90-х рр. становили близько 150 млрд. дол. США, в Японії – 70 млрд. дол. США [15, с. 96]. Показники урядових витрат на ці цілі на початку 90-х рр. наступні: в США – близько 60 млрд. дол. США, в Японії – 13 млрд. дол. США, в Німеччині – 12, Франції – 11, Англії – близько 5 млрд. дол. США [15, с. 98].

У цих країнах для захисту інтелектуальної власності за кордоном використовуються такі торгово-економічні важелі:

- обмеження експорту з країн-порушниць;
- скорочення інвестицій в їх економіку;
- скасування кредитування;
- згортання програм співробітництва і допомоги [24, с. 245].

Відношення країн, що розвиваються, до проблем захисту інтелектуальної власності залежить від стану їх економіки.

**Зразок оформлення графіків та таблиць
в контрольній роботі**

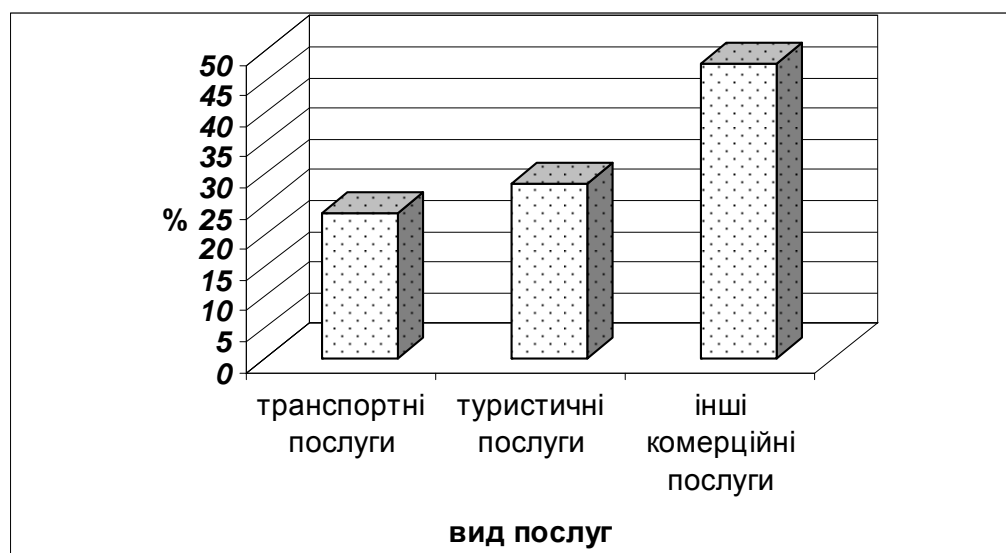


Рис.1.4. Структура світової торгівлі послугами в 2011 р.
(побудовано автором за даними [28])

Таблиця 6.5

Динаміка умовних нарахувань митних платежів (млн. грн.)

Назва виду платежу	2009 р.	Питома вага, %	2010 р.	Питома вага, %	Співвідношення, %
Ввізне мито	1847,8	26,9	2 839,7	38,1	154
Вивізне мито	129,5	1,9	105,8	1,4	82
Акцизний збір	10,9	0,2	15,9	0,2	146
ПДВ	4 889,2	71,1	4 482,9	60,2	92
Митні збори	0,9	0,0	0,8	0,0	89
Всього	6 878,3	100,0	7 445,1	100,0	108

Таблиця побудована автором за матеріалами [13,14]

Навчально-методичне видання

Григорова-Беренда Лариса Іванівна

**ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ:
методичні рекомендації до семінарських та практичних занять,
самостійної роботи, виконання індивідуальних науково-
дослідних завдань для студентів 5 курсу заочної форми навчання
спеціальності 6.030203 – «міжнародні економічні відносини**

2-ге видання, перероблене і доповнене

61022, Харків, пл. Свободи 6, Харківський національний
університет імені В.Н. Каразіна

Підписано. до друку 10.01.2012. Формат 60×84/16. Гарнітура Шкільна.
Папір офсетний. Друк різнографічний. Обл.-вид. арк. 2,6.
Ум.-друк. арк. 2,2. Зам. №2-01/12. Наклад 100 прим.

Надруковано: НВФ «Екограф» 61018, м. Харків, вул. Дерев'янка 7, к. 86
тел. (057) 719-51-18, e-mail: ekograf@i.ua
Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 3167 от 15.04.2008

