

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА МЕТАЛУРГІЙНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ



МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
ДО ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ЗАВДАНЬ
З ДИСЦИПЛІНИ «УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТА
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»

для студентів, які навчаються за освітньо-професійною програмою
«Міжнародна економіка» другого (магістерського) рівня підготовки
здобувачів вищої освіти зі спеціальності 051 «Економіка»

Дніпро НМетАУ
2020

Методичні вказівки до виконання індивідуальних завдань з дисципліни «Управління міжнародною конкурентоспроможністю та зовнішньо-економічною діяльністю» для студентів, які навчаються за освітньо-професійною програмою «Міжнародна економіка» другого (магістерського) рівня підготовки здобувачів вищої освіти зі спеціальності 051 «Економіка».
/ Укл.: В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня. – Дніпро: НМетАУ, 2020. – 79 с.

Укладачі:

В.В. Білоцерківець, д-р екон. наук, проф.;

О.О. Завгородня, д-р екон. наук, проф.;

Затверджено на засіданні кафедри
міжнародної економіки,
політичної економії та управління

Протокол №6 від 15 січня 2020 р.

Друкується за авторською редакцією.

Відповідальний за випуск В.М. Тарасевич, д-р екон. наук, проф.

Рецензент: К.Ф. Ковальчук, д-р екон. наук, проф. (НМетАУ)

Автори висловлюють подяку директору ТОВ ІК "СПЕЦТЕХНОЛОГІЯ ГРУП"
Н.В. Рябцевій за зауваження та поради щодо удосконалення змісту
практичних завдань.

Підписано до друку 16.01.20. Формат 60x84 1/16. Папір друк. Друк плоский.
Облік.-вид. арк. 2,54. Умов. друк. арк. 2,51. Тираж 50 пр. Замовлення №8.

Національна металургійна академія України
49600, м. Дніпро-5, пр. Гагаріна, 4

Редакційно-видавничий відділ НМетАУ

© НМетАУ, 2020
Білоцерківець В.В.,
Завгородня О.О., 2020

ЗМІСТ

1	Мета, зміст, завдання та структура індивідуального завдання	4
2	Вибір теми теоретичного розділу індивідуального завдання (контрольної роботи для студентів заочної форми навчання) ..	6
3	Тематика практичного розділу індивідуального завдання	10
4	Практичні завдання та методичні вказівки до їх розв’язання	13
	Завдання 4.1.....	13
	Завдання 4.2.....	15
	Завдання 4.3.....	19
	Завдання 4.4.....	23
	Завдання 4.5.....	27
	Завдання 4.6.....	30
	Завдання 4.7.....	33
	Завдання 4.8.....	39
	Завдання 4.9.....	41
	Завдання 4.10.....	42
	Завдання 4.11.....	46
	Завдання 4.12.....	50
	Завдання 4.13.....	59
5	Вимоги до оформлення індивідуального завдання	66
6	Захист та оцінювання індивідуального завдання	69
7	Рекомендована література	71
	Додатки	72

1. МЕТА, ЗМІСТ, ЗАВДАННЯ ТА СТРУКТУРА ІНДИВІДУАЛЬНОГО ЗАВДАННЯ

Індивідуальне завдання (контрольна робота для студентів заочної форми навчання) з дисципліни «Управління міжнародною конкурентоспроможністю та зовнішньоекономічною діяльністю» є невід’ємною складовою частиною усього навчального процесу і являє собою важливу форму самостійної роботи студентів з вивчення дисципліни, набуття відповідних фахових компетентностей (ФК1, ФК6, ФК7, ФК8, ФК11) та програмних результатів навчання (ПРН8, ПРН10, ПРН13, ПРН14, ПРН17)¹.

Виконання індивідуального завдання (далі ІЗ) спрямоване, з одного боку, на більш глибоке вивчення магістрантами проблем, пов’язаних із теорією, методологією та практикою управління зовнішньоекономічною діяльністю (далі - ЗЕД), а з іншого, - на удосконалення навичок обробки первинної економічної інформації, проведення розрахунків з визначення показників ефективності зовнішньоекономічних комерційних операцій, самостійного аналізу та інтерпретації отриманих результатів, розробки та обґрунтування пропозиції щодо розв’язання конкретних проблем у сфері провадження та управління ЗЕД підприємства.

ІЗ для студентів заочної форми навчання складається із двох розділів, перший з яких, *теоретичний*, відображає рівень обізнаності студента щодо факторів, форм та засад управління ЗЕД, методик аналізу ефективності та ризикованості відповідних комерційних операцій та управлінських рішень. Другий, *практичний*, – здатність використання набутих знань у конкретних ситуаціях, зокрема при прийнятті управлінських рішень із провадження ЗЕД, аналізі їх ризиків та наслідків.

Підготовка магістрантів за денною формою навчання передбачає виконання та захист двох індивідуальних завдань у 4-тій чверті І-го курсу навчання за темами «ІЗ1. Організація виходу підприємства на зовнішні ринки» (модуль 6) та «ІЗ2. Оцінювання ефективності та ризиків зовнішньоекономічної діяльності підприємства» (модуль 7) й містить тільки практичну складову.

Мета і зміст ІЗ визначають його наступні **задачі**:

– розвиток навичок пошуку, обробки, систематизації та аналізу

¹ Див.: <http://nmetau.edu.ua/ua/mdiv/i2020/p2500>

економічної й зовнішньоекономічної інформації;

– освоєння методів графічної презентації даних та їх аналізу із використанням інформаційно-комп'ютерних технологій;

– закріплення та поглиблення знань щодо організації та управління ЗЕД в умовах невизначеності;

– удосконалення вмінь володіти професійною термінологією, коректно використовувати її для опису та характеристики комерційної ситуації підприємства у сфері зовнішньоекономічних відносин, аргументації власної думки;

– оволодіння методами оцінювання економічної ефективності проєктів з розвитку зовнішньоторговельної діяльності підприємства, обґрунтування рішень про його вихід на зовнішні ринки;

– розвиток вмінь самостійно формулювати пропозиції, спрямовані на підвищення ефективності зовнішньоекономічного господарювання на основі узагальнення вивченого матеріалу;

– підготовка до виконання випускної кваліфікаційної роботи магістра.

2. ВИБІР ТЕМИ ТЕОРЕТИЧНОГО РОЗДІЛУ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ЗАВДАННЯ (КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ ДЛЯ СТУДЕНТІВ ЗАОЧНОЇ ФОРМИ НАВЧАННЯ)

Для студентів заочної форми навчання виконання ІЗ починається з вибору теми його першого *теоретичного розділу* із нижченаведеного переліку.

Вибір теми довільний, заснований на пізнавально-наукових інтересах магістрантів, насамперед пов'язаних із планованою тематикою їх випускної роботи та очікуваннями щодо подальшого працевлаштування.

Якщо студент доводить, що його пізнавальні інтереси виходять за межі рекомендованої тематики, то за узгодженням з керівником випускової роботи йому дозволяється обрати оригінальну індивідуальну тему теоретичного розділу КР.

Виклад матеріалу носить реферативний характер й за обсягом у друкованому вигляді має становити 6-10 сторінок формату А4 (шрифт Times New Roman, 14; міжстроковий інтервал – 1,3; верхнє, нижнє та лівє поля – 2 см; праве поле – 3 см. для зауважень рецензента; абзацний відступ 1,25-1,27 см.; форматування тексту за шириною, заголовки центровані).

2.1. Рекомендована тематика

1. Сутність, значення, принципи та основні напрями ЗЕД в Україні. Причини і передумови розвитку зовнішньоекономічної діяльності на макрорівні національної економіки.

2. Система державних органів управління ЗЕД в Україні, їх повноваження та функції.

3. Зміст, задачі та інструменти митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні.

4. Зміст, задачі та інструменти нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні.

5. Квотування та ліцензування експортно-імпоротної діяльності в Україні. Види та способи розподілу ліцензій. Механізм оформлення документів для отримання ліцензій.

6. Демпінг у міжнародній торгівлі. Антидемпінгові заходи, визначення демпінгової маржі та величини шкоди національним виробникам. Нарахування

антидемпінгового та компенсаційного мита.

7. Зміст, задачі та інструменти валютного регулювання. Валютний контроль в Україні. Обмеження щодо перевезення та пересилання валютних цінностей згідно законодавства України.

8. Класифікація і характеристика форм виходу на зовнішні ринки. Критерії вибору форм виходу підприємств на зовнішні ринки.

9. Види та особливості здійснення зовнішньоторговельних операцій.

10. Техніка підготовки, укладання та виконання зовнішньоекономічного контракту.

11. Форми міжнародних розрахунків, ризики і переваги їх використання для експортера та імпортера.

12. Особливості здійснення розрахунків в іноземній валюті в Україні. Заходи щодо гарантування виконання платіжних зобов'язань.

13. Зміст, мета та сучасні форми кредитування ЗЕД підприємства. Кредитні ризики ЗЕД.

14. Фактори, що впливають на організацію та розвиток ЗЕД підприємства.

15. Зовнішньоекономічний потенціал підприємства, його оцінка та напрями розвитку.

16. Організаційні структури управління ЗЕД міжнародної компанії, їх порівняльна характеристика та специфіка вибору.

17. Організація та функціонування зовнішньоекономічної служби підприємства.

18. Зміст, етапи та рівні формування стратегії ЗЕД підприємства.

19. Планування ЗЕД підприємства. Плани, проекти та програми як інструменти досягнення цілей і реалізації стратегії ЗЕД.

20. Моделі планування ЗЕД, їх порівняльна характеристика.

21. Організація експортно-імпортних операцій підприємства.

22. Методологічні підходи до визначення ефективності ЗЕД. Система показників ефективності ЗЕД підприємства.

23. Методика аналізу та оцінки ефективності експортно-імпортних операцій.

24. Ефективність придбання та використання імпортного обладнання.

25. Ефективність створення експортних виробництв.

26. Спільне підприємництво та пряме іноземне інвестування як форми

виходу підприємства на зовнішні ринки.

27. Форми та канали міжнародної передачі технологій. Ефективність міжнародної торгівлі ліцензіями.

28. Міжнародна лізингові та франчайзингові операції, їх економічна оцінка.

29. Компенсаційні угоди про виробниче співробітництво.

30. Операції з давальницькою сировиною (толлінг). Особливості укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) на переробку давальницької сировини.

31. Поєднання товарного експорту із наданням послуг, як засіб підвищення ефективності роботи фірми.

32. Міжнародна логістика як чинник ефективного управління ЗЕД підприємства–експортера (імпортера).

33. Роль логістики у виконанні контрактів ЗЕД.

34. Сучасні види торгово-посередницьких операцій та торгових посередників.

35. Торговельне посередництво у міжнародній торгівлі. Засади співпраці із торговельними посередниками. Особливості договорів з торговельними посередниками.

36. Маркетингові дослідження зовнішнього ринку при здійсненні експортно-імпортних операцій.

37. Маркетингові стратегії виведення імпортних товарів на внутрішній ринок.

38. Маркетингові стратегії виходу підприємства–експортера на зовнішні ринки.

39. Використання PR-технологій у просуванні товарів на зарубіжних ринках.

40. Електронний бізнес та е-форми міжнародної торгівлі.

41. Сучасні методи та прийоми пошуку і залучення клієнтів. Встановлення контакту із закордонним партнером.

42. Курсоутворення та його вплив на зовнішньоекономічну діяльність підприємства.

43. Ризики ЗЕД: причини, класифікація та методика оцінювання.

44. Управління ризиками ЗЕД.

45. Страхування зовнішньоекономічних угод в Україні.
46. Захист від валютних ризиків при укладання експортно-імпортних контрактів.
47. Валютні та фінансові умови зовнішньоторгового контракту.
48. Ціноутворення, ціни та знижки в міжнародній торгівлі.
49. Ціноутворюючі фактори та методика розрахунку експортних цін. Методи внесення комерційних поправок при розрахунках зовнішньоторговельної ціни.
50. Митна вартість та методи її визначення.
51. Процедури митного оформлення вантажів в Україні.
52. Митні платежі, порядок їх розрахунку та відображення у вантажній митній декларації. Єдиний збір, що стягується у пунктах пропуску через митний кордон України.
53. Митні режими та їх характеристика згідно Митного Кодексу України.
54. Оподаткування ЗЕД в Україні. Порядок відшкодування ПДВ при експорті.
55. Вибір засобів транспортування та організація міжнародних перевезень основними видами транспорту.
56. Особливості перевезень морським, залізничним, автомобільним та повітряним транспортом.
57. Офшорні зони та офшорне підприємництво. Обмеження українського законодавства щодо співпраці з офшорами.

3. ТЕМАТИКА ПРАКТИЧНОГО РОЗДІЛУ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ЗАВДАННЯ

Тематика ІЗ, їх зміст та характеристика за рівнем складності наведені табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Завдання практичного розділу контрольної роботи студентів заочної форми навчання, їх зміст та характеристика за рівнем складності*

№ завдання	Зміст	Рівень складності	Бали за виконання	Номер ІЗ ²	
				ІЗ1	ІЗ2
Завдання 4.1	Розмитнення та документарне супроводження митного оформлення товарів при їх переміщенні через кордони України	*** (ІКТ, Інтернет)	15	+	
Завдання 4.2	Обґрунтування та аналіз ефективності експортної комерційної операції	** (ІКТ)	10	+	
Завдання 4.3	Аналіз ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства в умовах обмеженої конвертованості національної валюти	**	10		
Завдання 4.4	Аналіз виконання зобов'язань з експортних поставок	** (ІКТ)	10	+	
Завдання 4.5	Розрахунок штрафних санкцій за невиконання зовнішньоторговельного контракту	* + * у разі відповіді на додаткові питання	5 + 5 у разі відповіді на додаткові питання		+
Завдання 4.6	Розрахунок ковзаючої ціни зовнішньоторговельного контракту із врахуванням комерційних поправок	*	5		+
Завдання 4.7	Дослідження та аналіз взаємозв'язку між результатами зовнішньоторговельної діяльності підприємства-експортера та динамікою валютного курсу	*** (ІКТ)	15		+
Завдання 4.8	Аналіз впливу умов платежу на ефективність експортних	**	10		+

² Номер індивідуального завдання для студентів денної форми навчання.

№ завдання	Зміст	Рівень складності	Бали за виконання	Номер ІЗ ²	
				ІЗ1	ІЗ2
	операцій. Розрахунок коефіцієнту кредитного впливу				
Завдання 4.9	Обґрунтування доцільності придбання імпортного обладнання за відсутності вітчизняних аналогів	*	5		
Завдання 4.10	Обґрунтування доцільності придбання імпортного обладнання за наявності конкурентних пропозицій	** (ІКТ)	10		
Завдання 4.11	Організація зовнішньоекономічної діяльності у міжкультурному середовищі. Аналіз проблемної ситуації	***	15		
Завдання 4.12	Розрахунок накладних витрат, визначення митної вартості зовнішньоторговельної операції згідно базисних умов поставки «Інкотермс 2010»	*** (ІКТ, Інтернет)	15	+	
Завдання 4.13	Розрахунок накладних витрат, собівартості та ціни реалізації імпортованого товару на внутрішньому ринку. Розрахунок ввізного мита, інших митних платежів, часткове заповнення митної декларації (форма МД-2).	**** (ІКТ, Інтернет)	25		+

* ІКТ- передбачено обов'язкове використання інформаційно-комп'ютерних технологій; Інтернет - пошук актуальних даних у відкритому інформаційному просторі.

У межах реалізації студентоцентрованого та результаторієнтованого підходів до організації та провадження навчального процесу студентам заочної форми надається можливість самостійно компонувати склад завдань практичного розділу ІЗ із запропонованого переліку (табл. 3.2).

Вибір практичних завдань для виконання здійснюється студентом заочної форми навчання із врахування наступних вимог:

а) загальна сума балів, в які оцінені усі обрані завдання, має дорівнювати 40 балів. Дозволяється відхилення +5 чи +10 балів у більшу сторону при обранні завдань вищої складності;

б) хоч одне із обраних завдань має передбачати використання ІКТ для його розв'язання, представлення та інтерпретації отриманих результатів.

Варіанти усіх вправ (завдань практичного розділу контрольної роботи) й відповідні вихідні дані обираються студентом за останньою цифрою власної залікової книжки / студентського квитка. Виняток - уніфіковане завдання 4.11.

Консультуючись з викладачем в процесі написання роботи, студент може отримати відповіді на всі питання, що його цікавлять.

4. ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ ТА МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Завдання 4.1. Розмитнення та документарне супроводження митного оформлення товарів при їх переміщенні через кордони України.

Відповідно до варіанту визначити повну та пільгову ставку мита на товари за кодами УКТЗЕД. Які дозвільні документи **нетарифного** регулювання необхідно надати митним органам для митного оформлення цих товарів при їх а) ввезенні на митну територію України у митному режимі «імпорт» та б) вивезенні за межі України у митному режимі «експорт»?

Таблиця 4.1 – Вихідні дані завдання 4.1

Варіант	Код товару за УКТ ЗЕД	Назва товару	Одиниця вимірювання	Ставка мита		Дозвільні документи
				Повна	Пільгова	
0	0105 12 00 00					
	0303 53 90 00					
	0704 20 00 00					
	6102 10 10 00					
	8422 11 00 00					
1	0407 11 00 00					
	1516 20 91 20					
	0702 00 00 00					
	6203 43 31 00					
	9001 10 10 00					
2	0709 51 00 00					
	2009 90 71 00					
	2201 10 11 00					
	6910 90 00 00					
3	2203 00 01 00					
	0902 10 00 10					
	5109 10 10 00					
	8418 10 20 10					
	8603 10 00 10					
4	1101 00 11 00					
	0806 10 10 00					
	5601 21 10 00					
	6904 10 00 00					
	8528 72 40 00					
5	0902 30 00 90					
	1008 10 00 00					
	3926 10 00 00					
	6207 11 00 00					
	8517 12 00 00					
6	0813 30 00 00					
	1704 90 55 00					
	3604 10 00 00					
	6810 11 10 00					
	8516 50 00 00					
7	0812 90 25 00					
	1806 90 11 00					
	3701 10 00 00					
	6211 12 00 00					
	8423 10 10 00					

Варіант	Код товару за УКТ ЗЕД	Назва товару	Одиниця вимірювання	Ставка мита		Дозвільні документи
				Повна	Пільгова	
8	0810 10 00 00					
	0207 13 60 00					
	1104 12 90 00					
	6601 91 00 00					
	8454 10 00 10					
9	0806 10 10 00					
	1006 20 11 00					
	3923 30 10 00					
	6111 20 10 00					
	8438 10 90 00					

За результатами пошуку інформації заповнити таблицю (див. табл. 4.1).

Розкрити зміст та особливості оформлення в Україні відповідних дозвільних документів нетарифного регулювання, навести у додатках до контрольної роботи їх зразки.

Методичні рекомендації

Скористатися наступними Інтернет-джерелами інформації:

1. Закон України «Про митний тариф України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/584-18>

2. Митний тариф України (Групи 1-72) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/584%D0%B0-18>

3. Митний тариф України (Групи 73-97) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/584%D0%B1-18#n3>

4. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання проведення заходів офіційного контролю товарів, що ввозяться на митну територію України (у тому числі з метою транзиту)» №960 від 24 жовтня 2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/960-2018-п>

4. Закон України «Про перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3392-17>

5. Офіційний портал Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/>

6. Офіційний портал Державної служби України з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.consumer.gov.ua/ContentPages/Zrazki_Fitosanitarnikh_Sertifikativ/118/

7. UA-broker. Документи для митного оформлення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua-broker.com/shcho-potribno-znaty/dokumenti-dlya-mitnogo-oformlennya/sertifikat-pohodzhennya/>

Завдання 4.2. Обґрунтування та аналіз ефективності експортної комерційної операції.

4.2.1. Підприємство експортує 10000 м³ пиломатеріалів. Нетто виторг³ від експортної угоди складає X євро. Собівартість експортованої продукції (без ПДВ) – Y грн. На внутрішньому ринку ціна продукції, що є аналогічною експортній, складає Z грн. / м³. Ставка ПДВ з реалізації товарів на внутрішньому ринку - 20%.

Таблиця 4.2 - Вихідні данні завдання 4.2

Варіант	X	Y	Z	Валютний курс
0	1026500	27000000	3550	Офіційний курс НБУ на дату виконання завдання (з точністю до двох знаків після коми)
1	1200000	27500000	3600	
2	1300000	26800000	3750	
3	950000	28000000	3500	
4	1050000	27000000	3550	
5	1300000	27500000	3600	
6	1180000	26800000	3200	
7	1240000	28000000	3400	
8	1200000	29200000	3600	
9	1360000	31000000	4250	
10	1250000	31000000	4300	

Розрахувати економічну ефективність та прибутковість реалізації пиломатеріалів на зовнішньому та внутрішньому ринку, зробити висновок щодо доцільності виходу підприємства на зовнішній ринок. Вважати, що податкові преференції експортерам не надаються. Ставки експортного та імпортного мита - 0%. Товар є непідакцизним.

Результати розрахунків занести в таблицю:

Показники	Варіанти поведінки підприємства		Відхилення «внутрішнього» варіанту від варіанту «експорт»
	Вихід на зовнішні ринки (експорт)	Реалізація товару на внутрішньому ринку	
Чистий дохід від реалізації, грн.			
Валовий прибуток, грн.			
Економічна ефективність комерційної операції, грн. / грн.			

³ Виторг після сплати всіх належних податків і зборів.

та представити графічну версію порівняння фінансових результатів торговельної діяльності підприємства за варіантами за допомогою діаграм-мастера Microsoft Office Excel.

4.2.2. Держава з метою стимулювання зовнішньої торгівлі запроваджує пільгову податкову знижку при оподаткуванні прибутку підприємства від експорту продукції. Вона становить 15% порівняно із базовою ставкою оподаткування доходів юридичних осіб (25%) від внутрішніх економічних операцій. Чи вплине така податкова новація на рішення підприємства щодо доцільності його виходу на зовнішній ринок?

Надати відповідь на питання: до якого виду нетарифних інструментів регулювання зовнішньої торгівлі відносяться впроваджені державою податкові пільги експортерам? Чи слід очікувати у відповідь на їх застосування на антидемпінгову протидію з боку країни-імпортера?

Методичні рекомендації

4.2.1. У загальному сенсі *ефективність* відображає та характеризує відношення корисного ефекту (результату) до сукупних витрат на його одержання.

Показник *економічної ефективності реалізації експортних товарів* (Ef_{ex}) розраховується як відношення гривневого еквіваленту нетто виторгу в іноземній валюті за реалізований експортований товар до його собівартості в гривнях:

$$Ef_{ex} = (X * ExRate) / Y, \quad (4.1)$$

де X - нетто-виторг в іноземній валюті за реалізований товар;

$ExRate$ - офіційний прямиий обмінний валютний курс;

Y – повна собівартість експортованої продукції (без ПДВ), грн.

Обґрунтування доцільності чи недоцільності зовнішньоторговельної діяльності здійснюється шляхом порівняння показника економічної ефективності реалізації експортних товарів із економічною ефективністю реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку (Ef_d).

Приклад розв'язання завдання за даними варіанту 10.

Варіант	X	Y	Z	Валютний курс*
10	1250000	31000000	4300	1 євро = 28.34 грн. (на 18.05.2019)

*Джерело: <https://minfin.com.ua/currency/nbu/>

Економічна ефективність (рентабельність) реалізації експортних товарів:

$$E_{f_{ex}} = (1250000 * 28.34) / 31000000 = 1.14 \text{ грн.},$$

тобто на кожну гривню витрат підприємство отримало від реалізації експортної угоди 0,04 євро або 1,12 грн. (в перерахунку за курсом курсу НБУ).

Валовий прибуток, отриманий за результатами експорту дорівнює:

$$1250000 * 28.34 - 31000000 = 4425000 \text{ грн.}$$

Розрахуємо економічну ефективність альтернативного варіанту - реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку.

Доход (виторг) від реалізації: $4300 * 10000 = 43000000$ грн.

Чистий дохід від реалізації (без ПДВ): $43000000 / (1+0,2) = 35833333$ грн.

Економічна ефективність внутрішньої комерційної операції:

$$E_{f_d} = 35833333 / 31000000 = 1.16 \text{ грн.},$$

тобто, якщо партія експортного товару була реалізована на внутрішньому ринку, то підприємство отримало б 1,16 грн. на кожну гривню витрат.

Валовий прибуток: $35833333 - 31000000 = 4833333$ грн.

Результати розрахунків занесемо в таблицю:

Показники	Варіанти поведінки підприємства		Відхилення варіанту «внутрішній ринок» від варіанту «Експорт», грн.
	«Експорт»	«Внутрішній ринок»	
Чистий дохід від реалізації, грн.	35425000	35833333	+408333.3
Валовий прибуток, грн.	4425000	4833333	+408333.3
Економічна ефективність комерційної операції, грн. / грн.	1.14	1.16	+0.02

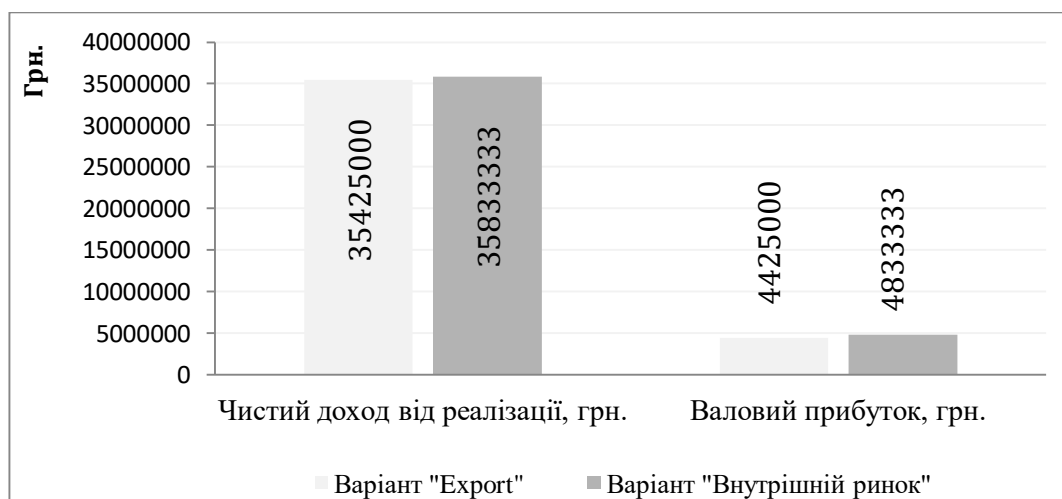


Рис. 4.2.1 - Порівняння фінансових результатів за альтернативними варіантами торговельної діяльності підприємства.

Висновок: за наявних умов вихід підприємства на зовнішній ринок недоцільний.

4.2.1. Для оцінки впливу податкових преференцій експортерам на їх зовнішньоекономічну діяльність проведемо додаткові розрахунки чистого прибутку та показників рентабельності продукції при альтернативних варіантів поведінки підприємства.

Рентабельність продукції — економічна категорія, що характеризує прибутковість реалізації продукції (товарів, робіт та послуг). Показник рентабельності визначається як відношення чистого прибутку від реалізації до собівартості продукції і показує, який надлишок коштів залишився у підприємства після покриття собівартості продукції.

Показники	Варіанти поведінки підприємства		Відхилення варіанту «внутрішній ринок» від варіанту «експорт»
	Вихід на зовнішні ринки (експорт)	Реалізація товару на внутрішньому ринку	
Валовий прибуток, грн.	4425000	48333333	+408333.3
Економічна ефективність комерційної операції, грн. / грн.	1.14	1.16	+0.02
Чистий прибуток, грн.	4425000* (1-0,25) = 3318750	48333333* (1-0,25) = 3625500	+306250
Рентабельність, %	(3318750/31000000) * 100% = 10,7%	(3625500/31000000) * 100% = 11,69%	+0,99
Після запровадження податкових пільг експортерам			
Чистий прибуток, грн.	4425000* (1-0,15) = 3761250	3625500	-136250
Рентабельність, %	(3761250/31000000) * 100% = 12,13%	11,69%	-0,44

Висновок: за нейтрального впливу податкового фактору реалізація товарів на внутрішньому ринку є доцільнішою, порівняно більш ефективною та вигідною. Відмова від виходу на зовнішній ринок дозволить підприємству отримати додатковий валовий прибуток у розмірі 408,33 тис. грн., зокрема чистий прибуток + 306250 грн.

Вплив податкових новацій держави на стимулювання ЗЕД підприємства може бути оцінений позитивно. Із застосуванням податкової пільги експорт продукції порівняно із її реалізацією на внутрішньому ринку стає більш вигідним. Втім, оскільки очікувані переваги є відносно незначними (додатковий чистий прибуток +136,25 тис. грн.), питання щодо доцільності виходу на підприємства на зовнішній ринок не є однозначним та потребує більш поглибленого вивчення.

Завдання 4.3. Розрахунок валютної ефективності та аналіз ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства в умовах обмеженої конвертованості національної валюти.

У країні діє режим обмеженої конвертованості національної валюти із обов'язковим продажем 50% валютної виручки підприємств-експортерів Національному банку за обмінним курсом, що на 50% менший за офіційно встановлений. Отже, для підприємств більш широкі можливості отримання іноземної валюти та більш ефективні альтернативи її використання відкриваються із застосуванням практики зовнішньоторговельних операцій за схемою експортно-імпортного циклу.

Здійснюючи експортно-імпортні операції, підприємство на умовах EXW експортує товар, за який отримано валютний виторг у сумі А млн. дол. США (USD). Витрати на виробництво товару (N одиниць) складають В млн. грн. На весь валютний виторг підприємство закордоном придбало споживчі товари, продаж яких на внутрішньому ринку дозволила йому отримати С млн. грн. Розрахувати ціну реалізації та собівартість одиниці експортованої продукції, ціну реалізації імпортованої продукції, валютну ефективність експортно-імпортних операцій, визначити та оцінити її інтегральний економічний ефект. Вважати, що операції з купівлі-продажу валюти на внутрішньому валютному ринку не оподатковуються.

Таблиця 4.3 - Вихідні дані завдання 4.3

Варианти	A	B	C	N	Офіційний валютний курс
0	24.50	360.00	450.00	30000	Офіційний курс НБУ на дату виконання контрольної роботи (з точністю до чотирьох знаків після коми)*
1	1.20	28.00	27.00	2500	
2	2.50	32.00	48.20	8000	
3	0.75	2.90	6.75	1000	
4	12.40	375.00	480.00	24000	
5	18.60	450.00	420.75	5000	
6	32.00	640.00	850.00	75000	
7	7.80	120.00	275.00	18000	
8	42.20	750.00	950	40000	
9	24.00	580.80	780.00	100000	
10	3.60	98.00	112.00	40000	

*Джерела: <https://minfin.com.ua/currency/nbu/>

Результати розрахунків занести в таблицю:

Дата заповнення: _____ 20_ р.

Варіант	Скоригований обмінний валютний курс		Валютна ефективність експорту, USD / UAH	Валютна ефективність імпорту, UAH / USD	Експортно-імпортний цикл		Експорт та імпорт як окремі незалежні операції	
	прямий	обернений			Ефект експорту, млн. грн.	Ефект імпорту, млн. грн.	Ефект експорту, млн. грн.	Ефект імпорту, млн. грн.
Операція вигідна? (так / ні)								

Зробити висновок про збалансованість та доцільність експортно-імпортної діяльності підприємства.

Методичні рекомендації

Економічною характеристикою будь-якої зовнішньоекономічної операції є валютна ефективність, що визначається згідно з так званими експортним та імпортним еквівалентами.

Експортний еквівалент – набір товарів і послуг, які експортуються з метою отримання валюти.

Імпортний еквівалент – набір товарів и послуг, які імпортують за валюту, отриману від експорту.

Для набору з і-ою кількістю товарних позицій **валютна ефективність експорту** (Ef_{ex}^{cur}) розраховується за формулою:

$$Ef_{ex}^{cur} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i^{ex} * P_i^{ex}}{\sum_{i=1}^n Q_i^{ex} * C_i^{ex}} = \frac{\text{Сукупний валютний виторг від реалізації експортованої продукції (A)}}{\text{Сукупні витрати на виробництво та реалізацію експортованої продукції (B)}} \quad (4.2)$$

де Q_i^{ex} - обсяг експорту і-го товару або послуги, натур. од.;

P_i^{ex} – валютна (зовнішньоторговельна) ціна одиниці і-го товару або послуги, іноземна валюта;

C_i^{ex} - загальні витрати на виробництво та реалізацію одиниці і-го товару або послуги, національна валюта.

Даний коефіцієнт характеризує суму інвалютного доходу від реалізації експортних товарів, що "продукується" кожною гривнею витрат.

Валютна ефективність імпорту (Ef_{im}^{cur}) розраховується за формулою:

$$Ef_{im}^{cur} = \frac{\sum_{j=1}^n Q_j^{im} * P_j^{im}}{\sum_{i=1}^n Q_j^{im} * PC_j^{im}} =$$

$$\frac{\text{Сукупний виторг від реалізації імпортованого товару на внутрішньому ринку (C)}}{\text{Сукупні витрати на придбання імпортного еквіваленту (A)}} \quad (4.3),$$

де j - кількість назв імпортного товару або послуги в складі імпортного еквівалента;

Q_j^{im} - обсяг імпорту i -го товару або послуги, натур. од.;

PC_j^{im} – валютна (зовнішньоторговельна) ціна придбаної одиниці імпортованого i -го товару або послуги, іноземна валюта;

P_j^{im} - ціна реалізації одиниці імпортованого i -го товару або послуги на внутрішньому ринку, національна валюта.

Коефіцієнт, що характеризує валютну ефективність, не відповідає на питання про вигідність тієї чи іншої операції. Для цієї оцінки необхідно порівняти з відповідною базою. У випадку конвертованої валюти (наприклад, гривні) базовим показником є валютний курс; у випадку діє режиму обмеженої конвертації - валютний курс, скоригований із врахуванням умов розрахунку між підприємством-експортером, бюджетом чи Національним банком. Для оцінки валютної ефективності експортних операцій використовується обернений валютний курс валют, для оцінки імпортних – прямий курс⁴.

Ефекту експорту (EF^{ex}) - абсолютний показник, що виражається в національних грошових одиницях і визначається як різниця між конвертованою виручкою від реалізації експортної продукції і сумарними витратами на її виробництво і реалізацію. У випадку обрахунку результатів експортно-імпортного циклу в якості коефіцієнта конвертації прийнято використовувати показник валютної ефективності імпорту продукції, яка буде закуплена на виручену іноземну валюту. В інших випадках - офіційний прямий курс продажу іноземної валюти.

Ефект імпорту (EF^{im}) споживчих товарів розраховується як різниця між внутрішньою ціною імпортною продукції та витратами на її придбання. При взаємопов'язаних експортно-імпортних операціях прийнято за правило, що

⁴ **Пряме котирування** визначає ціну одиниці іноземної валюти, виражену в одиницях національної валюти (1 дол. США = 24 грн. або 24 грн./дол.). **Обернене котирування** означає оцінку одиниці національної валюти певною кількістю іноземної (1 грн. = 0,0416 дол. США або 0,0416 дол./грн.).

коефіцієнт конвертації дорівнює валютній ефективності експорту продукції. Що забезпечив надходження необхідної для імпорту іноземної валюти.

За економічним змістом показники «ефект експорту» та «ефект імпорту» подібні до показника «прибуток». Відтак, якщо в результаті їхнього розрахунку одержуємо додатну величину, відповідна комерційна операція визнається вигідною.

Приклад розв'язання завдання за даними варіанту 10

Варіант	A	B	C
10	3.6	98	112

Прямий вільно конвертований валютний курс на 5 жовтня 2019 р.:

1 дол. США = 24.50 грн.; обернений 1 грн. = 0,0408 дол. США.

Прямий валютний курс за обмеженої конвертації:

1 дол. США = $0,5 * 24,50 + 0,5 * (24,50 / 2) = 18,38$ грн.;

обернений 1 грн. = 0,0544 дол. США.

Фактична ціна реалізації одиниці експортованої продукції:

$3.6 \text{ млн. дол. США} / 40000 = 90$ дол. США (1653.75 грн).

Фактична собівартість одиниці експортованої продукції:

$$98 \text{ млн. грн.} / 40000 = 2450 \text{ грн.}$$

Фактична ціна реалізації імпортованої продукції на внутрішньому ринку:

$$112 \text{ млн.грн.} / 40000 = 2800 \text{ грн.}$$

Валютна ефективність експорту: $3,6 / 98 = 0,0367$ дол. США/грн.,

тобто на кожен 1 грн. коштів, витрачених на виробництво експортованого товару підприємство отримало 3,7 цента. Втім, зважаючи, що з на внутрішньому валютному ринку підприємство може конвертувати 1 гривню у 5,44 цента, тобто за більш вигідними для себе умовами, конкретна експортна операція може бути оцінена як відносно неефективна.

Валютна ефективність імпорту: $112 / 3,6 = 31,11$ грн./ дол. США,

тобто на кожен 1 дол. витрачених коштів припадає 31,11 грн. доходу від реалізації імпортованої продукції. Це порівняно більше, ніж підприємство отримало б, якби продавало отриману валюту на внутрішньому валютному ринку (1 дол. США = 18.38 грн.).

Ефект експорту (експортно-імпортний цикл) = $3,6 * 31,11 - 98 = 14$.

Ефект експорту (як окрема комерційна операція) = $3,6 * 18,38 - 98 = -31,85$

Ефект імпорту (експортно-імпортний цикл) = $112 - 3,6 / 0.0367 = 14$.

Ефект імпорту (як окрема комерційна операція) = $112 - 3,6 / 0,0544 = 45,85$

Результати розрахунків занесемо в таблицю:

Дата заповнення: 5 жовтня 2019р.

Варіант	Скоригований обмінний валютний курс		Валютна ефективність експорту, USD / UAH	Валютна ефективність імпорту, UAH / USD	Експортно-імпортний цикл		Окремі незалежні операції	
	прямий	обернений			Ефект експорту, млн. грн.	Ефект імпорту, млн. грн.	Ефект експорту, млн. грн.	Ефект імпорту, млн. грн.
10	1 дол. США = 18,38 грн.	1 грн. = 0,0544 дол. США	0,0367	31,11	14	14	-31.85	45.85
Операція вигідна? (так / ні)			ні	так	так	так	ні	так

Висновок: зовнішньоторговельна діяльність підприємства є збалансованою та загалом вигідною (інтегральний ефект +14 млн. грн.). Неефективність експорту компенсується прибутковістю імпортової складової зовнішньоторговельного обороту, тож його комплексний характер цілком виправданий.

Завдання 4.4. Аналіз виконання зобов'язань з експортних поставок.

На підставі даних про план експортних поставок та їх фактичне виконання визначити ступінь виконання зобов'язань головного підприємства з експорту продукції до власної закордонної філії у країні X. У разі невиконання зобов'язань з'ясувати основні причини виявленої невідповідності та зробити висновки щодо напрямів подальшої експансії на цільові ринки країни X.

Таблиця 4.4.1 - Вихідні данні завдання 4.4

Варіанти	Експортні товари	План		Факт	
		Обсяг реалізації (Qp), шт.	Ціна реалізації (Pp), USD./од.	Обсяг реалізації (Qf), шт.	Ціна реалізації (Qf), USD./од.
0,4,8	A	120	500	120	480
	B	150	400	120	400
	C	50	1500	50	1520
	D	20	2000	10	2050
1,5	A	240	350	250	360
	B	40	1800	38	1650
	C	1200	150	1270	152
	D	1000	85	1050	85
2,7	A	680	650	720	640
	B	4000	15	3900	15.5

Варианти	Експортні товари	План		Факт	
		Обсяг реалізації (Qp), шт.	Ціна реалізації (Pp), USD./од.	Обсяг реалізації (Qf), шт.	Ціна реалізації (Qf), USD./од.
	C	300	240	300	240
	D	250	720	280	725
3,9	A	160	1460	175	1430
	B	180	1250	180	1240
	C	75	3125	72	3125
	D	120	2400	110	2350
10	A	240	124	250	126
	B	160	320	150	320
	C	100	225	100	220
	D	24	1200	25	1200

Методичні рекомендації

Аналіз виконання контрактних зобов'язань проводиться з використанням коефіцієнтів виконання зобов'язань за вартістю і за фізичним обсягом (як для окремих товарів, так і для їх сукупності) і коефіцієнта виконання зобов'язань з експорту товарів за ціною.

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

$$K_1 = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{if} * P_{if}}{\sum_{i=1}^n Q_{in} * P_{in}}, \quad (4.4)$$

де P_{if} і Q_{if} – фактичні ціни і кількість товару i ;

P_{in} і Q_{in} – планові ціни і кількість товару i ;

n – кількість видів товарів.

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

$$K_2 = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{if} * P_{in}}{\sum_{i=1}^n Q_{in} * P_{in}}, \quad (4.5)$$

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

$Q_{in} * P_{in}$ – планована вартість експорту товару i ;

n — кількість видів товарів.

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

$$K_3 = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{if} * P_{if}}{\sum_{i=1}^n Q_{if} * P_{in}}, \quad (4.6)$$

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

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

Приклад розв'язання завдання за даними варіанту 10.

Варіант	Експортні Товари	План		Факт	
		Обсяг реалізації (Qp), шт.	Ціна реалізації (Pp), USD./од.	Обсяг реалізації (Qf), шт	Ціна реалізації (Qf), USD./од.
10	A	240	124	245	126
	B	160	320	150	320
	C	100	225	100	220
	D	24	1200	25	1200

Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за вартістю:

$$\frac{245*126+150*320+100*220+25*1200}{240*124+160*320+100*225+24*1200} = 0,9895 \text{ або } 98,95\%$$

Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за фізичним обсягом:

$$\frac{245*124+150*320+100*225+25*1200}{240*124+160*320+100*225+24*1200} = 0,9897 \text{ або } 98,97\%$$

Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за ціною:

$$\frac{245*126+150*320+100*220+25*1200}{245*124+150*320+100*225+25*1200} = 0,9998 \text{ або } 99,98\%$$

Аналіз ситуації.

Таблиця 4.4.2 – Виявлені розбіжності між плановими та фактичними показниками виконання зобов'язань з експорту продукції за окремими товарними позиціями

Товар	Відхилення у ціні реалізації одиниці продукції	Відхилення в обсягах реалізації	Відхилення в розмірах доходів від реалізації продукції
Товар А	↑ (+2 дол.)	↑(+5)	↑ (+1100)
Товар В	-	↓ (-10)	↓ (- 3200)
Товар С	↓ (-5)	-	↓ (-500)
Товар Д	-	↑ (+1)	↑ (+1200)
		Підсумок	↓ (-1390)

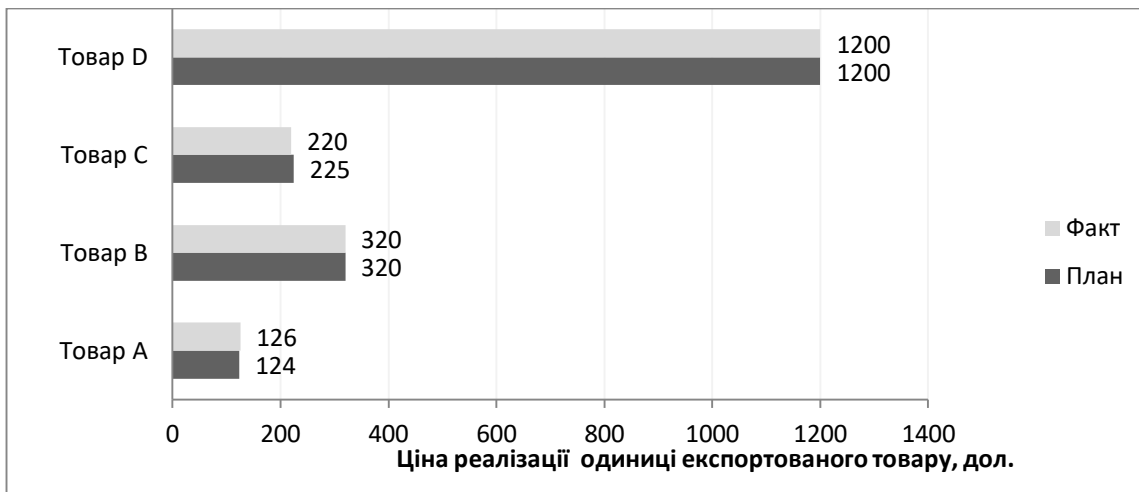


Рис. 4.4.1 - Співставлення планованих та фактичних показників ціни реалізації експортованого товару.

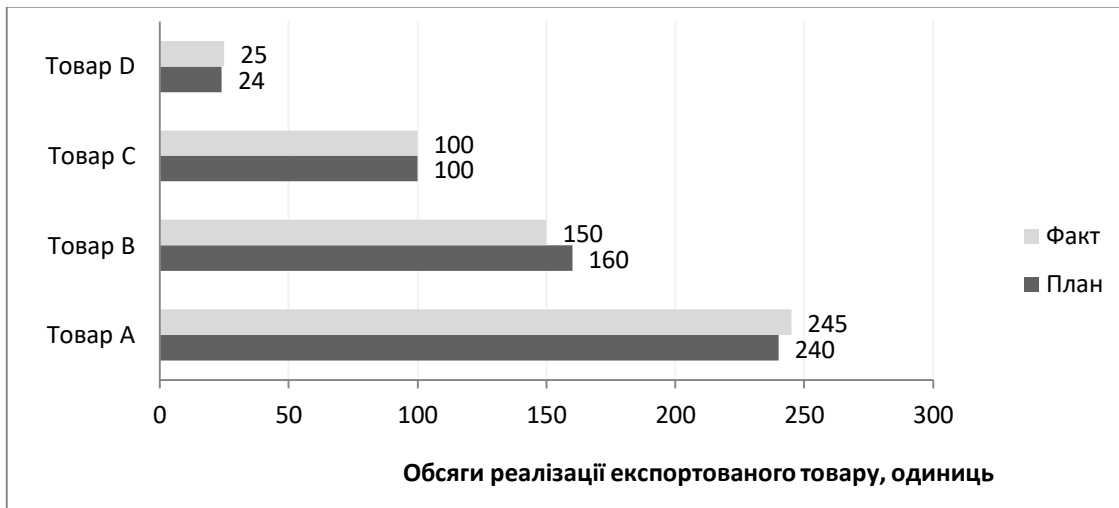


Рис. 4.4.2 - Співставлення планованих та фактичних показників обсягів реалізації експортованого товару.

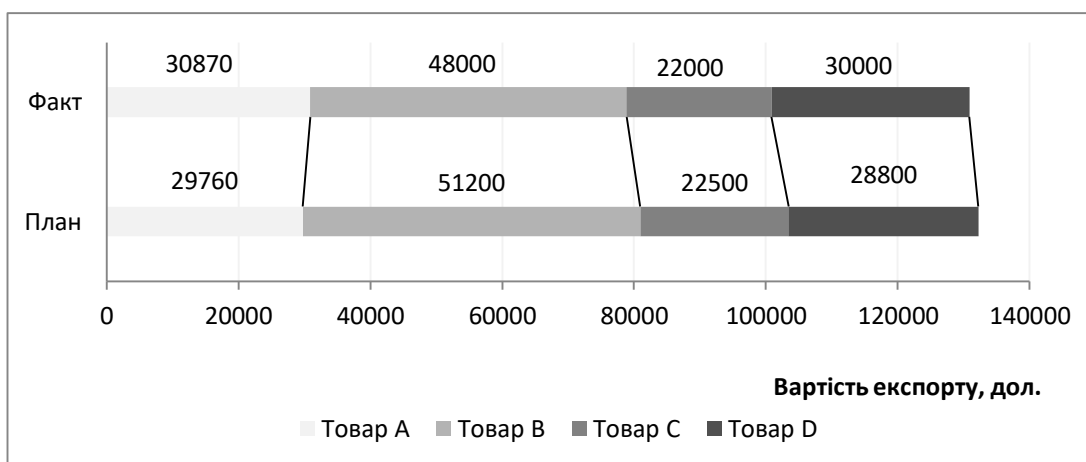


Рис. 4.4.3 - Співставлення планованих та фактичних показників виконання зобов'язань з експорту продукції за вартістю.

Висновок: план підприємства з експортних поставок за вартісними показниками виконано на 98,95%. Недовиконання плану у 1,05% обумовлено змінами у ціні реалізації продукції ($\approx -0,02\%$) та невідповідністю в обсягах її реалізації ($\approx -1,03\%$). За товарами А та Д спостерігалось зростання виторгу порівняно із плановим, відповідно на 1110 та 1200 дол.; за товарами В та С - зменшення.

За результатами проведеного аналізу попередньо можна стверджувати, що найбільші перспективи розвитку зовнішньоторговельної діяльності підприємства пов'язані із збільшенням експорту товару А.

Завдання 4.5. Розрахунок штрафних санкцій за невиконання умов зовнішньоторговельного контракту.

Відповідно до умов договору покупець повинен був перерахувати продавцеві за поставлений товар Х тис. євро до DD.MM.YY. Однак станом на DD1.MM1.YY1 грошові кошти на інвалютний рахунок продавця однією транзакцією надійшло лише Y тис. євро. На яку неустойку може розраховувати продавець, якщо у зовнішньоторговельному контракті стаття щодо санкцій сформульована наступним чином: «За порушення умов зобов'язання щодо якості (комплектності) товарів (робіт, послуг) стягується штраф у розмірі двадцяти відсотків вартості неякісних (некомплектних) товарів (робіт, послуг). За порушення строків виконання зобов'язання стягується пеня у розмірі 0,08% вартості товарів (робіт, послуг), з яких допущено прострочення виконання за кожний день прострочення; за прострочення понад шістьдесят днів додатково стягується штраф у розмірі r% вказаної вартості, а понад 90 днів – штраф у розмірі 3% від несплаченої вартості та пеня у розмірі 0,2% за кожний день прострочення. У разі недосягнення згоди між сторонами щодо встановлення та розміру штрафних санкцій за порушення зобов'язання спір може бути вирішений в судовому порядку за заявою заінтересованої сторони відповідно до вимог Господарського кодексу країни продавця».

Таблиця 4.5 - Вихідні дані завдання 4.5

Варіанти	X	Y	DD.MM.YY	DD1.MM1.YY1	r
1	120	30	12.01.19	27.04.19	0.02
2		45	18.12.18	01.02.19	0.03
3		60	04.06.19	21.08.19	0.04
4		50	25.09.19	19.11.19	0.04

Варіанти	X	Y	DD.MM.YY	DD1.MM1.YY1	r
5	120	80	10.11.19	14.01.20	0.01
6		20	24.11.19	20.01.20	0.02
7		0	04.03.19	12.06.19	0.02
8		100	16.02.19	01.06.19	0.03
9		45	24.10.19	02.01.20	0.03
10		40	30.09.19	04.01.20	0.05

Відповіді на додаткові питання:

1) Яким чином продавець може убезпечити себе від можливих втрат на курсовій різниці, пов'язаних непередбачуваною зміною обмінного валютного курсу протягом періоду прострочення виконання фінансових зобов'язань за контрактом?

2) Які статті Господарського кодексу України та Цивільного кодексу України врегульовують питання відповідальності суб'єктів господарювання за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань. Як саме? Який строк позовної давності установлений щодо вимог неустойки, зокрема штрафних санкцій?

Методичні вказівки

Інколи виникають ситуації, коли сторони міжнародної комерційної угоди не завжди виконують взяті на себе зобов'язання належним чином і у зазначений строк. Для убезпечення від можливих втрат до договору вносять умови про відповідальність сторін. У разі порушення зобов'язання за договором однією стороною друга сторона може отримати певне відшкодування (неустойку). При цьому, якщо це не обумовлено в угоді, сплата неустойки не звільняє боржника від виконання своїх зобов'язань за договором і не позбавляє кредитора можливості вимагати також і відшкодування збитків, зокрема упущеної вигоди.

Неустойкою є грошова сума або інше майно, які боржник повинен передати кредиторіві в разі порушення боржником зобов'язання. Неустойка може бути у формі: штрафу (обчислюється у відсотках від суми невиконаного або неналежно виконаного зобов'язання) та / або пені (обчислюється у відсотках від суми несвоєчасного виконання грошового зобов'язання за кожен день прострочення виконання)⁵. Розмір неустойки та умови її виплати встановлюється в договорі за домовленістю сторін.

Розрахунок пені в розмірі, що передбачений договором:

⁵ <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/93778;jsessionid=20F7485156F7A82598E4B068AC519FEB.app8:2>

$$П = Сз * Рп * Д / 100, \quad (4.7)$$

де П – пеня;
 Сз – сума заборгованості за період;
 Рп – розмір пені, вказаний у договорі;
 Д – кількість днів прострочення.

Договором може бути передбачено: стягнення неустойки в повному розмірі незалежно від відшкодування збитків (штрафна неустойка); відшкодування збитків лише в частині, у якій вони не покриті неустойкою (залікова неустойка); стягнення неустойки без права на відшкодування збитків (виключна неустойка) або можливість за вибором кредитора стягнення неустойки або відшкодування збитків (альтернативна неустойка).

Слід мати на увазі, що існують суттєві відмінності у застосуванні санкцій у різних країнах.

Приклад розв'язання завдання за даними варіанту 10

Варіант	X	Y	DD.MM.YY	DD1.MM1.YY1	r
10	120	40	30.09.19	04.01.20	0.05

Розрахунок неустойки, передбаченої зовнішньоторговельним контрактом:

Сума боргу, тис. євро		120-40 = 80	
Період прострочення		30.09.19 – 04.01.20	
Кількість днів в році		365	
Кількість днів прострочення		96	
Нарахування пені			
Розмір пені, %	Період прострочення, дн.	Кількість днів у діапазоні	Пеня, тис. євро
0,08	Від 1 до 60 днів включно	60	80*60*0,0008=3,84
0,08+0,05 =0,13	Від 61 до 90 дня включно	30	80*30*0,0013=3,12
0,2	Понад 90 днів	6	80*6*0,002=0,96
	Разом:	96	7,92
Сума штрафу за період прострочення понад 90 днів, тис. євро		80*0,03 = 2,4	
Неустойка, тис. євро		2,4+7,92 = 10,32	

Завдання 4.6. Розрахунок ковзаючої ціни зовнішньоторговельного контракту із врахуванням комерційних поправок.

Ви – продавець (експортер). Ціна на момент укладення договору X грн. за одиницю; частка заробітної платні в ціні експортної товарної продукції - $a\%$; частка матеріалів - $b\%$; частка постійних складових ціни - $c\%$. Індекс оптових цін на матеріали на момент закупівлі - $111,7$, на момент встановлення базової ціни — $106,9$. Підвищення частки заробітної платні передбачено згідно індексу інфляції. Прогнозований середній щомісячний індекс інфляції склав $i\%$. Дата виконання контракту - N місяців з моменту підписання. Розрахувати ціну одиниці експортної продукції на момент виконання контракту. Здійснити:

1) поправку на зведення ціни по кількості товару за шкалою:

Розмір замовлення, од.	Знижка
0-100	0
100-199	3%
200-349	5%
350-500	7%
понад 500	10%

2) поправку на умови платежу (відстрочка платежу на 6 місяців з моменту виконання контракту). Кредитна ставка в країні експортера - $r\%$ на місяць.

Визначити відсоток приросту базисної ціни.

Таблиця 4.6 - Вихідні дані завдання 4.6

Варіанти	N	X	a	b	c	$i, \%$	$r, \%$	Обсяг замовлення, од.
0,3,7	6	1500	0.60	0.25	0.15	0.45	0.5	50
1,9	4	760	0.55	0.25	0.20	0.15	0.6	120
2,8	8	440	0.65	0.23	0.12	0.2	1	300
3,6	12	230	0.56	0.26	0.18	0.75	0.5	1200
4,5	9	800	0.48	0.28	0.24	0.4	0.8	700
10	6	1200	0.50	0.35	0.15	0.8	0.15	240

Надати відповідь на питання:

1. Чому при укладанні зовнішньоторговельного контракту продавці зацікавлені у зменшенні умовно постійної складової базисної ціни, а продавці, навпаки у його збільшенні?

2. Що таке границя змінності контрактної ціни?

3. Що означає та які наслідки має застосування у розділі «Ціна та загальна сума контракту» застережень «hausse», «baisse», «hausse -baisse»?

Методичні вказівки

Ковзаюча (ковзна, змінна) ціна застосовується в контрактах із тривалими термінами поставок, протягом яких економічні умови виробництва товарів можуть суттєво змінитися.

Ковзаюча ціна складається з двох частин: базової, що встановлюється на дату пропозиції або підписання контракту, і змінної, яка визначається на період виготовлення або поставки товару. Базова ціна розраховується продавцем на основі конкурентних матеріалів чи інших джерел і узгоджується з покупцем під час підписання контракту. Остаточна ціна зазвичай розраховується за формулою:

$$C_1 = C_0 * (A + \alpha * \frac{P_1}{P_0} + \beta * \frac{M_1}{M_0} + \gamma * \frac{E_1}{E_2} + \dots), \quad (4.8)$$

де C_0 - базисна ціна;

C_1 - остаточна ціна;

A – незмінна складова ціни (умовно постійні витрати);

α, β, γ — частки, що займають у ціні окремі складові, наприклад вартість матеріалів, вартість робочої сили, палива тощо. Сума всіх часток цих елементів + A завжди має дорівнювати одиниці;

P_1, P_0 - індекси заробітної плати у галузі, яка випускає дану продукцію, відповідно на періоди розрахунку ціни та встановлення базової ціни;

M_1, M_0 - індекси цін на матеріали, що використовуються для виготовлення даної продукції, відповідно на періоди їх закупівлі постачальником та встановлення базової ціни;

E_1, E_0 - індекси цін на паливо, що використовується для виготовлення даної продукції, відповідно на періоди його закупівлі постачальником та встановлення базової ціни.

В Україні джерелом відповідної актуальної та ретроспективної інформації щодо цінових індексів та їх динаміки може бути сайт Державного комітету статистики (<http://www.ukrstat.gov.ua>) та сайт Міністерства фінансів України (<https://index.minfin.com.ua/ua/>).

Підсумковий розрахунок контрактної ціни вимагає обов'язкового урахування технічних і комерційних поправок до ціни, узгоджених у ході переговорів.

До найпоширеніших комерційних поправок у практиці міжнародної торгівлі можна віднести наступні:

- **приведення до єдиних умов поставки.** Імпортні ціни приводяться до

базисний умов поставки "франко-термінал"(DAT) або "франко-порт"(FOB) країни-покупця. Експортні ціни приводяться до умов постачання "франко-термінал " або "франко-порт" країни-продавця. Дані про вартість фрахту та страхування беруться з офіційних даних транспортно-експедиційних організацій;

- **поправка на вторгоування за участі торгових посередників**, що у практиці зовнішньої торгівлі поправки **можуть** доходити до 20-25%;

- **поправка на зведення ціни по кількості**, що враховує комерційну зацікавленість продавця у зростанні обсягу продажу й передбачає зниження контрактної ціни на 1%-15% при збільшенні обсягів замовлень з боку покупця;

- **поправки на умови платежу**. У контрактах можуть бути передбачені різні умови платежу: за готівкою, чеком, переказом, з акредитива, інкасо, в аванс (повністю чи частково), у кредит із розстрочкою платежу. Спрощено ціна з розстрочкою платежу, що перевищує календарний рік (365 днів), визначається за формулою:

$$C_{1к} = C_0 * (1 + r)^n, \quad (4.9)$$

де $C_{1к}$ - ціна на дату фактичних розрахунків;

C_0 - ціна на початок періоду розстрочки;

r - банківський процент за кредит, наданий продавцем (у сотих долях);

n — період розстрочки.

Приклад розв'язання завдання за даними варіанту 10

Варіант	N	X	a	b	c	i, %	r, %	Обсяг замовлення, од.
10	6	1200	0.50	0.35	0.15	0.8	1.2	240

На початку на підставі даних про щомісячний середній темп інфляції визначимо індекс очікуваного зростання заробітної плати (P_1):

$$P_1 = (1+i/100)^{N=6} = 1,008^6 = 1,04897$$

Контрактна ціна розрахована методом «ковзання»:

$$C_1 = 1200 * (0,15 + 0,5 * 1,049 + 0,35 * \frac{111,7}{106,9}) = 1248,26 \text{ грн.}$$

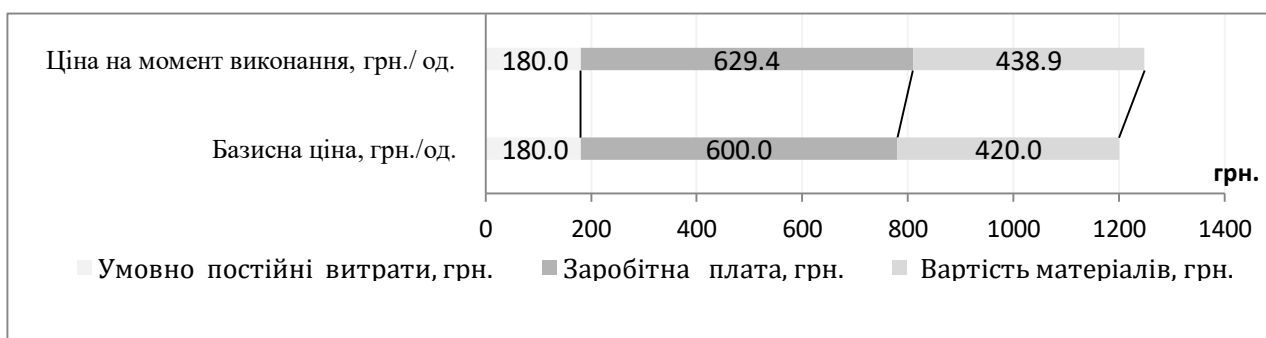


Рис. 4.6.1 – Формування ковзаючої ціни контракту.

Ціна із врахуванням поправки на зведення ціни по кількості (знижка -5%):

$$C_2 = 1248,26 * 0,95 = 1185,84 \text{ грн.}$$

Остаточна ціна із врахуванням поправки на умови платежу:

$$C_3 = 1185,84 * (1 + 1,2/100)^6 = 1273,81 \text{ грн.}$$

Відхилення остаточної ціни від базисної становить +6,15%.

Завдання 4.7. Дослідження та аналіз взаємозв'язку між результатами зовнішньоторговельної діяльності підприємства-експортера та динамікою валютного курсу.

Національне підприємство – експортер певного товару продає його за кордон за зовнішньоторговельною контрактною фіксованою ціною X гр.од. інвалюти за одиницю товару. Розмір партії експортованого товару – Y од. Собівартість одиниці виробництва та збуту експортованого товару – Z грн.

Таблиця 4.7 - Вихідні дані завдання 4.7

Варіант	X	Y	Z	Валюта платежу (літерний код)	Коефіцієнт ефективності використання валюти*
0	5675	20	132000	EUR	Дорівнює офіційному курсу НБУ на дату виконання контрольної роботи (з точністю до знаків після коми), для EUR та USD – міжбанківському курсу
1	98	500	2000	USD	
2	45	1000	640	BYN	
3	15800	15	180000	CAD	
4	850	300	24000	GBP	
5	50	2500	130	CNY	
6	1050	250	920	CZK	
7	16.8	4000	35	SEK	
8	1750	1200	110	HUF	
9	75	4000	400	PLN	
10	180	5000	3800	USD	

*Джерела: <https://bank.gov.ua/markets/exchangerates/?date=12.01.2020&period=daily>
<https://minfin.com.ua/currency/>

Визначити граничну допустиму мінімальну ціну та граничні максимальні витрати підприємства на виробництва і збут, за яких експортний процес є беззбитковим. Зробити висновок про доцільність та ефективність даної експортної комерційної операції, а також про її запас міцності за ціною експорту.

Дослідити та проаналізувати динаміку валютного виторгу підприємства та додаткового прибутку / збитку при стохастичних змінах валютного курсу (20 спостережень) у межах діапазону [-5% від обмінного курсу НБУ на дату виконання контрольної роботи - +15% від обмінного курсу НБУ на дату виконання контрольної роботи]. Навести графічну інтерпретацію отриманих результатів.

Результати досліджень та розрахунків слід занести в таблиці:

Показник	Позначення	Розрахунок	Значення	Умова ефективності угоди
Вартість контракту (валютна виручка/доход), інвалюта	TR_{ex}	$X*Y$		
Еквівалент валютної виручки в національній валюті, грн.		$TR_{ex}*K_b$		
Сукупні витрати на виробництва та збут експортованого товару, грн.	TC_{ex}	$Y*Z$		
Брутто прибуток	PR	$TR_{ex} - TC_{ex}$		більше 0
Валютна ефективність експорту ⁶	(E_{ex}^{cur})			вище за обернений валютний курс
Гранична мінімальна контрактна ціна одиниці продукції, дол. США.	P_{ex_min}	$TC_{ex}/(K_b * N)$		менша за контрактну
Граничні максимальні витрати на виробництво та збут експортованої продукції за фіксованої ціни, грн.	TC_{ex_max}	$TR_{ex}*K_b$		
Гранична максимально допустима собівартість одиниці продукції, грн.	AC_{ex_max}	TC_{ex_max} / N		вища за контрактну
Запас міцності експортного процесу за ціною, %	Re_{zP}	$((X - P_{ex_min}) / P_{ex_min}) * 100\%$		більше 0

⁶ Методику розрахунку та оцінки показника див. у методичних вказівках до розв'язання завдання 3.3.

Варіант	Валюта платежу	Дата	Офіційний валютний курс НБУ	Діапазон зміни валютного курсу	
				-5%	+15%

Спостереження	Валютний курс*	Еквівалент валютної виручки в національній валюті, грн.	Додатковий прибуток / збиток порівняно із базовим варіантом
1			
2			
3			
.			
.			
.			
20			
Усереднення за результатами спостережень			
Кількість спостережень, коли валютний виторг перевищував планований, у % до загальної кількості спостережень -			
Кількість спостережень, коли валютний виторг дорівнював планованому, у % до загальної кількості спостережень -			
Кількість спостережень, коли валютний виторг був менший за планований - , у % до загальної кількості спостережень -			

* Слід скористатися функцією генератора випадкових чисел Microsoft Excel СЛУЧМЕЖДУ(нижн_межа; верхн_межа-1) + СЛЧИС().

Зробити висновок, як позначаться імовірні наслідки зміни валютного курсу на динаміці фінансових результатів (доходів, прибутку) підприємства-експортера.

Методичні вказівки

Виходячи із очікуваного чи фактичного рівня контактної ціни гранична мінімальна ціна реалізації одиниці продукції (P_{ex_min}), розраховується за формулою:

$$P_{ex_min} = TC_{ex} * K_v / N, \quad (4.10)$$

де TC_{ex} - сукупні витрати на виробництва та реалізації експортованої продукції;

K_v – коефіцієнт використання валюти. Якщо у країні діє режим вільної конвертації валюти приймається рівним або офіційному валютному курсу або середньому ринковому курсу продажу валюти;

N – кількість експортованих товарів, у нат. од.

Граничні максимальні сукупні витрати на виробництво та збут (TC_{ex_max}) дорівнюють:

$$TC_{ex_max} = TR_{ex} * K_B, \quad (4.11)$$

де TR_{ex} - валютна виручка від реалізації експортованої продукції.

Запас міцності комерційної операції за ціною дорівнює відносній різниці між заданим (планованим) і критичним значеннями відповідних показників. Він показує, наскільки підприємство порівняно із планованим ціноутворенням, може дозволити собі знизити ціну, щоб залишатися беззбитковим.

У залежності від стабільності ринку, на якому працює підприємство, достатнім вважається відносний показник запасу міцності від 10% до 25%.

Приймаючи рішення щодо розвитку ЗЕД підприємства, слід враховувати, що з моменту підписання контракту до моменту оплати за контрактом може змінитися валютний курс залежно від стану платіжного балансу країни, рівня інфляції, регуляторних заходів Національного банку та інших чинників. Тобто, будь-яка зовнішньоторговельна комерційна операція містить так звані валютні ризики.

Експортерам девальвація національної валюти дозволяє отримати додатковий прибуток, тоді як імпортери зазнають певних збитків. Тоді як зміцнення національної валюти сприяє підвищенню прибутковості імпортерів і, навпаки, завдає курсових втрат експортерам.

Приклад розв'язання завдання за даними варіанту 10

Варіант	X	Y	Z	Валюта платежу (літерний код)	Коефіцієнт ефективності використання валюти (K_B)*
10	180	5000	3800	USD	27.14

*Джерело: <https://minfin.com.ua/currency/nbu/>

Здійснюємо розрахунки та заносимо їх результати до таблиці:

Показник	Позначення	Розрахунок	Значення
Вартість контракту (валютна виручка/ дохід), дол. США	TR_{ex}	$X * Y = 180 * 5000$	900000
Еквівалент валютної виручки в національній валюті, грн.		$TR_{ex} * K_B = 900000 * 27.14$	24426000
Сукупні витрати на виробництво та збут експортованого товару, грн.	TC_{ex}	$Y * Z = 3800 * 500$	19000000
Брутто прибуток	PR	$TR_{ex} - TC_{ex} = 900000 - 19000000$	5426000
Валютна ефективність експорту, дол. США / грн.	(E_{ex}^{cur})	$TR_{ex} / TC_{ex} = 900000 / 19000000$	0,047
Гранична мінімальна контрактна ціна одиниці продукції, дол. США.	P_{ex_min}	$TC_{ex} / (K_B * N) = 19000000 / (27.14 * 5000)$	140,01

Показник	Позначення	Розрахунок	Значення
Граничні максимальні витрати на виробництво та збут експортованої продукції за фіксованої ціни, грн.	TC_{ex_max}	$TR_{ex} * K_v = 900000 * 27.14$	24426000
Гранична максимально допустима собівартість одиниці продукції, грн.	AC_{ex_max}	$TC_{ex_max} / N = 24426000 / 5000$	2035,5
Запас міцності експортного процесу за ціною, %	Rez_p	$((X - P_{ex_min}) / P_{ex_min}) * 100\% = ((180 - 140,01) / 140,01) * 100\%$	28,56%

Висновок: комерційна угода є вигідною. Її запас міцності за ціною реалізації одиниці продукції є прийнятним, що свідчить про помірний рівень ризику експортної операції.

Визначимо можливий діапазон зміни валютного курсу відповідно до умов завдання:

Варіант	Валюта платежу	Дата	Офіційний валютний курс НБУ	Діапазон зміни валютного курсу	
				-5%	+15%
10	Долар США	20.10.2019	27.14	25,78	31,21

Спостереження	Валютний курс*	Еквівалент валютної виручки в національній валюті, грн.	Додатковий прибуток / збиток порівняно із базовим варіантом
1	28.58	25725788.11	1299788.11
2	27.63	24869424.16	443424.16
3	30.24	27212328.66	2786328.66
4	29.88	26892771.33	2466771.33
5	30.72	27648635.36	3222635.36
6	27.96	25167208.51	741208.51
7	29.98	26981524.44	2555524.44
8	27.97	25172901.21	746901.21
9	30.70	27631907.46	3205907.46
10	27.85	25067307.25	641307.25
11	27.25	24523149.71	97149.71
12	28.48	25630430.63	1204430.63
13	26.26	23632620.85	-793379.15
14	26.28	23655370.50	-770629.50
15	29.67	26701429.80	2275429.80
16	28.37	25529508.03	1103508.03
17	27.40	24661693.41	235693.41
18	29.95	26957625.96	2531625.96

Спостереження	Валютний курс*	Еквівалент валютної виручки в національній валюті, грн.	Додатковий прибуток / збиток порівняно із базовим варіантом
19	26.24	23614743.80	-811256.20
20	29.55	26595103.25	2169103.25
Усереднення за результатами спостережень	28.55	25693572.62	+1267573.62

Кількість спостережень, коли валютний виторг перевищував планований - 17, у % до загальної кількості спостережень - 85%.

Кількість спостережень, коли валютний виторг дорівнював планованому -0, у % до загальної кількості спостережень - 0%.

Кількість спостережень, коли валютний виторг був менший за планований - 3, у % до загальної кількості спостережень - 15%.

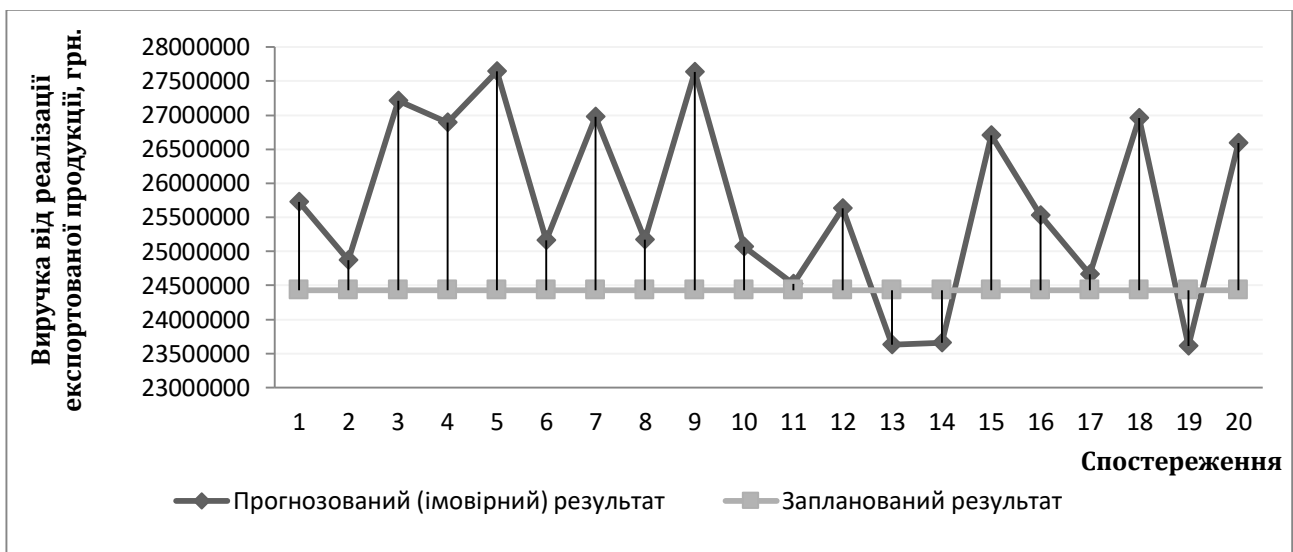


Рис. 4.7.1– Імовірне відхилення доходів експортної операції від запланованих при зміні валютного курсу у межах визначеного діапазону.

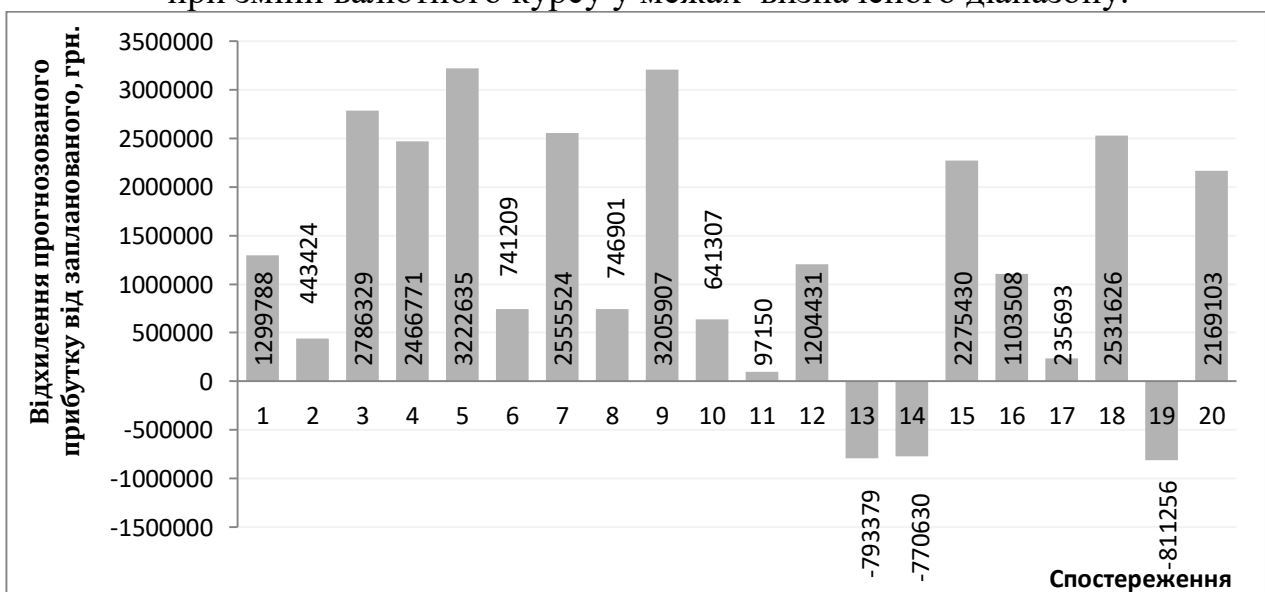


Рис. 4.7.2 – Імовірне відхилення прибутку експортної операції від запланованих при зміні валютного курсу у межах визначеного діапазону.

Висновок: за результатами сценарного моделювання можна стверджувати, що прогнозована динаміка валютного курсу є сприятливою для підприємства-експортера.

Завдання 4.8. Аналіз впливу умов платежу на ефективність експортних операцій. Розрахунок коефіцієнту кредитного впливу.

У 2019 р. з України експортується товар, повні витрати на виробництво та збут якого становлять X грн. Валютна вартість контракту Y дол. США. Покупцю надано кредит на 5 років з умовою його погашення однаковими частинами, починаючи з першого наступного після поставки року. Річна плата за кредит - $k\%$. Отриману валюту можна продати на валютному аукціоні за курсом 24,25 грн./дол. США. Визначити коефіцієнт кредитного впливу, економічний ефект і ефективність експортної операції. Норма дисконту (r) – 10%.

Порівняйте фінансові результати експортної угоди при її виконанні без відстрочки та із відстрочкою платежу. Якщо надання кредиту обумовлює певні втрати експортера, запропонуйте заходи, щоб змогли б ці втрати компенсувати.

Таблиця 4.8 - Вихідні дані завдання 4.8

Варіанти	X	Y	k, %
0,3,7	85000	4200	12
1,9	75000	3800	8
2,8	16500	800	10
3,6	360000	16200	6
4,5	92000	4500	9
10	120000	6200	4

Методичні вказівки

Коефіцієнт кредитного впливу ($K_{кр}$) - це відношення сумарного значення валютних надходжень (платежів), зведених шляхом дисконтування до моменту поставки товару, до номінальної зовнішньоторговельної ціни цього товару.

Якщо зовнішньоторговельна операція передбачає кредитування, то формули розрахунку ефектів та ефективності експорту і імпорту модифікуються та набувають вигляду:

$$\text{Ефект експорту (EF}^{\text{ex}}) = TR_{\text{ex}} * K_{\text{вim}} * K_{\text{кр}} - TC_{\text{ex}}, \quad (4.12)$$

де TR_{ex} - валютний виторг (доход) від реалізації експортованої продукції валютної ефективності імпорту;

$K_{\text{вim}}$ - коефіцієнт валютної ефективності імпорту (або прямиий обмінний валютний курс);

TC_{ex} - сукупні витрати на виробництво та збут експортованої продукції.

$$\text{Ефект імпорту (EF}^{\text{im}}) = TC_{\text{im}} - TR_{\text{im}} * K_{\text{кр}} / K_{\text{вex}}, \quad (4.13)$$

де TC_{im} - сукупні витрати на придбання імпортованої продукції в інвалюті;

$K_{V_{im}}$ - коефіцієнт валютної ефективності експорту (або обернений валютний курс);

TR_{im} - доход від реалізації імпортованої продукції на внутрішньому ринку.

$$\text{Ефективність експорту (E}_{fex}) = TR_{ex} * K_{V_{im}} * K_{kp} / TC_{ex} \quad (4.14)$$

$$\text{Ефективність імпорту (E}_{fim}) = TC_{im} * K_{V_{ex}} / TR_{im} * K_{kp} \quad (4.15)$$

Приклад розв'язання завдання за даними варіанту 10

Варіанти	X	Y	k, %
1	120000	6200	4

Проведено проміжні розрахунки та представимо їх результати у табличній формі:

Валютні надходження за імпортною угодою	Роки					Підсумок
	2020 n=1	2021 n=2	2022 n=3	2023 n=4	2024 n=5	
1. Погашення кредиту, дол.	1240	1240	1240	1240	1240	6200
2. Заборгованість покупця перед продавцем, дол.	6200	4960	3720	2480	1240	
3. Нараховані та сплачені відсотки за кредит, дол.	$6200 * 0.04 = 248$	198.4	148.8	99.2	49.6	744
4. Разом валютних надходжень, дол.	$1240 + 248 = 1488$	1438.8	1388.8	1339.2	1289.6	6944
5. Валютні надходження із врахуванням дисконту (5) = (4) * (1 / (1+r) ⁿ), де n - номер періоду виплат за кредитом.	1352.73	1188.76	1043.26	914.69	800.74	5300.35

Коефіцієнт кредитного впливу (K_{kp}) = $5300,35 / 6200 = 0,855$.

Ефективність експорту при оплаті готівкою становила б:

$$(6200 * 24.25) / 120000 = 1,25 \text{ грн. /грн.}$$

Ефективність експорту при оплаті з відстрочкою платежу за заданими умовами:

$$(6200 * 24.25 * 0,855) / 120000 = 1,07 \text{ грн. /грн.}$$

Ефект експорту при оплаті готівкою: $6200 * 24.25 - 120000 = 30350$ грн.

Ефект експорту із врахуванням кредитного чинника:

$$6200 * 24.25 * 0.855 - 120000 = 8533.37 \text{ грн.}$$

Висновок: незалежно від умов платежу комерційна експортна угода є ефективною. Порівняно більш вигідним є варіант з оплатою готівкою (інкасо), оскільки використання кредитної схеми міжнародних розрахунків й надання покупцю відстрочки платежу на 5 років зменшує вигоду продавця (підприємства експортера) на 21816.37 грн. (30350 грн. – 8533.37 грн.)

Надання кредиту покупцю знижує ефект та ефективність операції для експортера, отже у таких випадках він має право наполягати на встановленні компенсаційного надлишку до контрактної вартості товару.

Гранична межа відповідної компенсації (ΔTR_{max}^{ex}):

$$\Delta TR_{max}^{ex} = TR_{ex}/K_{кр} - TR_{ex} = 6200 / 0,855 - 6200 = 1052.36 \text{ дол. США.}$$

Завдання 4.9. Обґрунтування доцільності придбання імпортного обладнання за відсутності вітчизняних аналогів.

Планується без відстрочки платежу закупити імпортне обладнання, яке не має аналогів в Україні. Річний обсяг реалізації продукції, яке планується вироблятися з допомогою цього обладнання, складає TR_{im} грн. Річні витрати виробництва при використанні обладнання – TC_{im} грн. Строк служби імпортного обладнання – 8 років. Норма дисконту (порогове значення рентабельності) – 0,15. Частка прибутку від реалізації продукції, виробленої на імпортному обладнанні у сукупному прибутку підприємства від операційної діяльності буде складати $k_{im}\%$. Коефіцієнт валютної ефективності експорту на підприємстві – 0,07 євро/грн. Розрахувати граничну максимально допустиму ціну (в євро) імпортного обладнання.

Таблиця 4.9 – Вихідні дані завдання 4.9

Варіанти	TR_{im}	TC_{im}	k_{im}	Валютний курс
1	1236000	1050000	70	Офіційний курс НБУ на дату виконання контрольної роботи (з точністю до чотирьох знаків після коми)*
2	850000	710000	40	
3	540000	480000	50	
4	125800	102500	35	
5	78200	65400	25	
6	2580700	2320000	60	
7	490000	425000	30	
8	350000	285000	45	
9	4680000	4380000	80	
10	270000	210000	30	

Методичні рекомендації

Якщо імпортне обладнання не має аналогів в Україні, його вартісну оцінку (P_{imp}) розраховують як:

$$P_{imp} = \frac{TR_{im} - TC_{im}}{DR_{im} + r} * k_{im}, \quad (4.16)$$

де TR_{im} – річний обсяг реалізації продукції при використанні імпортного обладнання, грн.;

TC_{im} – річні витрати виробництва при використанні імпортного обладнання, грн.;

k_{im} – частка прибутку від реалізації продукції, що вироблена на імпортному обладнанні, у сукупному прибутку підприємства від операційної діяльності;

r – норма дисконту (або гранична норма рентабельності);

DR_{im} – норма амортизації на повне відновлення імпортного обладнання (у сотих долях).

Максимально припустима контрактна ціна імпортного обладнання (P_{max}^{im}), при якій ефект імпорту дорівнює 0, визначається за формулою:

$$P_{max}^{im} = \frac{P_{im} * K_{\varepsilon}}{K_{кр}}, \quad (4.17)$$

де K_{ε} - коефіцієнт валютної ефективності експорту на підприємстві;

$K_{кр}$ - коефіцієнт кредитного впливу (при оплаті без відстрочки платежу приймається рівним 1).

Приклад розв'язання завдання за даними варіанту 10

Варіант	TR_{im}	TC_{im}	k_{im}	Валютний курс
10	270000	210000	30	28.36

Розрахуємо витрати на купівлю імпортного обладнання:

$$P_{imp} = \frac{275000 - 210000}{1/8 + 0.15} * 0.3 = 65454,55 \text{ грн. або } 2307 \text{ євро.}$$

Максимально припустима контрактна ціна імпортного обладнання:

$$P_{max}^{im} = 65454,55 * 0,07 = 4581.82 \text{ євро.}$$

Завдання 4.10. Обґрунтування доцільності придбання імпортного обладнання за наявності конкурентних пропозицій.

Підприємству запропонували придбати два імпортні верстати - один вартістю 25 тис. гр. од., а другий - 30 тис. гр. од. Кожний із цих верстатів дає можливість зменшити оперативні витрати підприємства на наведені нижче суми.

Таблиця 4.10.1 – Вихідні дані завдання 4.10

Варіанти	Валюта платежу	r	Верстат	Очікувана сума грошового потоку(річна економія) за роками, грн.				
				1	2	3	4	5
0	USD	4,2	A	180000	216000	273000	23000	120000
			B	150000	180000	228000	240000	240000
1	EUR	3,0	A	180000	216000	273000	23000	120000
			B	150000	180000	228000	240000	240000
2	GBP	1.5	A	180000	246000	273000	23000	120000

Варіанти	Валюта платежу	r	Верстат	Очікувана сума грошового потоку(річна економія) за роками, грн.				
				1	2	3	4	5
3	USD	4,2	В	150000	180000	228000	240000	240000
			А	200000	200000	280000	250000	180000
4	EUR	3,0	В	150000	180000	228000	240000	240000
			А	200000	200000	280000	250000	180000
5	GBP	1.5	В	150000	180000	228000	240000	240000
			А	200000	200000	280000	250000	180000
6	USD	4,2	В	120000	200000	240000	250000	250000
			А	150000	180000	228000	240000	240000
7	EUR	3,0	В	120000	200000	240000	250000	250000
			А	150000	180000	228000	240000	240000
8	GBP	1.5	В	120000	200000	240000	250000	250000
			А	150000	180000	228000	240000	240000
9	USD	4,2	В	140000	180000	180000	250000	200000
			А	175000	180000	228000	240000	240000
10	EUR	3,0	В	160000	200000	200000	200000	200000
			А	180000	180000	180000	220000	240000

Термін експлуатації двох верстатів однаковий - п'ять років. По завершенні періоду експлуатації ліквідаційна вартість верстата А дорівнювати 27500 грн., верстата В – 0 грн. Який із верстатів за інших рівних умов слід вибрати підприємству, якщо для придбання імпортного обладнання воно може одержати кредит у іноземній валюті під $r\%$ річних? Для обґрунтування відповіді використати методи і показники: а) чистої теперішньої вартості (NPV); б) дисконтованого періода окупності (DPB); в) індексу прибутковості (PI). За допомогою засобів Microsoft Office Excel побудувати фінансові профілі обох проєктів.

Прийняти валютний курс рівним офіційному курсу НБУ на дату виконання завдання.

Методичні вказівки

Докладний розгляд методичних підходів до аналізу інвестиційно-інноваційних проєктів із прикладами розрахунку відповідних показників ефективності див.: Методичні вказівки до вивчення дисципліни «Інноваційний розвиток підприємства», призначені для студентів, які заочно навчаються за програмами підготовки магістрів за спеціальностями 051 «Економіка» та 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» / Укл.: В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня. – Дніпро: НМетАУ, 2019. – С. 19 – 27.

Приклад розв'язання завдання за даними варіанту 10

Варіанти	Валюта платежу	r	Верстат	Очікувана сума грошового потоку(річна економія) за роками, грн.				
				1	2	3	4	5
10	EUR	3,0	A	160000	200000	200000	200000	200000
			B	180000	180000	180000	220000	240000

1) Конвертуємо грошові потоки за проектом в еквівалент валюти платежу за імпортне обладнання, у відповідності до варіанту в євро за курсом на 10.11.19 р. Надходження 5-го року визначимо із додатковим врахуванням ліквідаційної вартості верстату А.

Курс, євро / грн.	r	Верстат	Очікувана сума грошового потоку(річна економія) за роками, євро.					Загальні надходження, євро
			1	2	3	4	5	
27.14	3,0	A	1600000 / 27.14 = 5859.36	5859.36	5859.36	5859.36	(160000+27500) / 27.14 = 6908.62	37859.25
		B	6632.28	6632.28	6632.28	8106.12	8843.04	36845.98

2) Приведемо вартість грошових потоків до теперішнього часу шляхом дисконтування. Дисконт = вартість кредитних коштів у відповідній валюті.

	Роки (n)				
	1	2	3	4	5
Коефіцієнт дисконтування $K_i = 1/(1+r)^n$	0.9709	0.9426	0.9151	0.8885	0.8626

Верстат	Дисконтовані грошові потоки за роками, євро.					Загальний приведений доход, євро	Середньорічний дисконтований доход
	1	2	3	4	5		
A	5859.36* 0.9709 = 5723.65	5556.94	5395.09	5237.95	5959.44	27873.1	27873.1 / 5 = 5574.61
B	6439.10	6251.56	6069.47	7202.18	7628.08	33590.4	6718.01

3) Розрахуємо показники чистої теперішньої вартості (NPV), дисконтованого періоду окупності (DPB), індексу прибутковості/ рентабельності (PI) для обох проектів.

$$NPV_A = 27873.1 - 25000 = 2873.06 \text{ євро}$$

$$NPV_B = 33590.4 - 30000 = 3590.39 \text{ євро}$$

$$DPB_A = 27873.1 / 5574.61 = 4.48 \text{ року}$$

$$DPB_B = 33590.4 / 6718.01 = 4.46 \text{ року}$$

$$PI_A = 27873.1 / 25000 = 0.11 \text{ євро/євро}$$

$$PI_B = 33590.4 / 30000 = 0.12 \text{ євро/євро}$$

Таблиця 4.10.2 - Зведені результати порівняльного аналізу ефективності інвестиційних проєктів ($r = 3\%$), пов'язаних із імпортом обладнання виробничого призначення

Показники	Проєкти		Умова прийняття позитивного рішення щодо доцільності реалізації проєкту	Критерій	Перевага
	А	В			
NPV	2873.06 євро	3590.39 євро	NPV > 0	max	Верстат В, +717,33 євро
PI	0.11	0.12	PI > 1	max	Верстат В +0.01 євро/євро
DPB	4,48 року	4,46 року	DPP < тривалість життєвого циклу проєкту (5 років) чи нормативний період окупності	min	Проєкт В -0,02 року

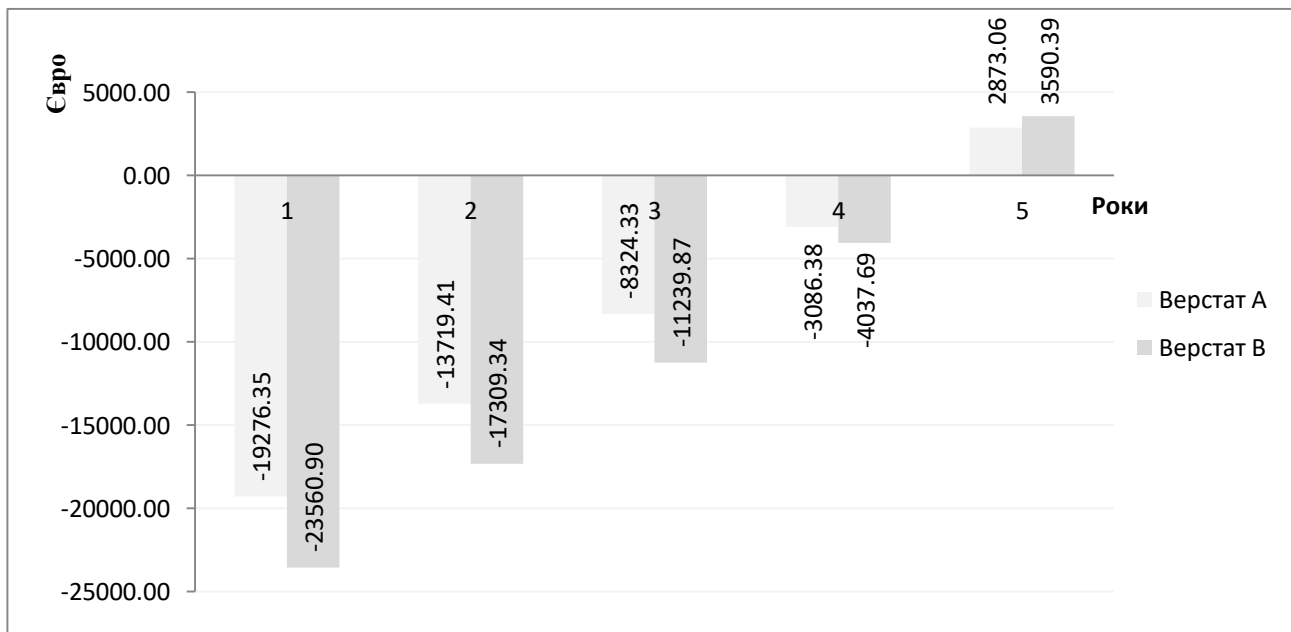


Рис. 4.10.1. Співставлення фінансових профілів інвестиційних проєктів, пов'язаних із імпортом обладнання.

Висновок: для підприємства більш вигідним є придбання верстату В.

Завдання 4.11. Організація та управління зовнішньоекономічною діяльністю у міжкультурному середовищі.

Прочитайте уважно проблемну ситуацію. Спробуйте визначити кроскультурні помилки, які були допущені в ході підготовки і проведення переговорів як американською, так і українською сторонами.

Американська компанія «ВудіКо Інкорпорейтед» («WoodyCo Ink.») займала стійкі позиції на ринку деревообробного устаткування США і Канади. В середині 80-х років вона створила декілька доволі бізнес-успішних філіалів у країнах Західної Європи. Одночасно відбулася диверсифікація її діяльності. Окрім торгівлі устаткуванням «ВудіКо» стала займатися глибокою переробкою деревини і торгівлею лісоматеріалами.

Ринкові зміни в Україні зумовили інтерес компанії до українського ринку лісу і пиломатеріалів. Керівництвом компанії було ухвалено рішення вивчити можливості створення в закарпатському регіоні країни підприємства з лісопереробки. Розпочалися пошуки потенційного ділового партнера з боку України.

Володимир Гримник, емігрант, депортований з Радянського Союзу в роки другої світової війни, все ще непогано розмовляв російською. Це стало підставою для керівництва «ВудіКо» направити Володимира до України для пошуку партнера й доручити йому первинне опрацювання проєкту.

У 2004-2006 рр. Володимир Гримник кілька разів відвідує Закарпатську область. Ознайомлюється із станом місцевої лісопереробної промисловості та ринку пиломатеріалів. Встановлює контакти і зв'язки. Веде перемовини про наміри створення спільного підприємства (СП).

Зрештою він зупиняє свій вибір на нещодавно приватизованому ліспромгоспі, основним власником якого є 58-річний Віктор Гордєєв, досвідчений керівник з хорошими зв'язками у Києві. До перебудови Гордєєв посідав посаду першого секретаря місцевого райкому партії. Він має інженерну освіту і прагне, щоб ліспромгосп "вийшов з кризи", тому що це, перш за все, "робота для населення".

Під час декількох зустрічей з Гордєєвим, що супроводжувалися частуваннями та гуляннями, Володимир Гримник у загальних рисах обговорив план заходів щодо створення СП та організації спільного бізнесу. Прагнучи завоювати прихильність Гордєєва, Володимир подарував йому декілька невеличких сувенірів «made in USA», які були прийняті з вдячністю.

На одній із зустрічей Гордєєв сказав, що був би не проти прийняти участь в СП, якщо йому і його партнерам належатиме 51% статутного капіталу. Пізніше досягли домовленості, що внесок «ВудіКо» в статутний капітал буде полягати у поставці сучасного обладнання та устаткування, технологічних ліній

деревообробки і відносно незначній сумі грошей (для їх використання як оборотних коштів на етапі започаткування бізнесу).

Після повернення в США Гримник доповів керівництву "Вудко Інк.", що завоював прихильність Гордеєва і загалом домовився з ним за основними питаннями співпраці. Отже, можна починати працювати над юридичними і фінансовими аспектами спільного підприємства.

Для завершення переговорів, детального опрацювання фінансової сторони співпраці і статутних документів керівництво "Вудко Інк." вирішило направити у Закарпаття 32-річну співробітницю фірми міс Діану Пітерсон.

Діана Пітерсон, спортивно складена чорношкіра жінка, виглядала набагато молодше за свій вік. Вона з відзнакою закінчила Стенфордську школу бізнесу, вже 7 років працювала в компанії та мала чудову лідову репутацію. У її активі було підписання ряду вигідних для фірми контрактів на американському континенті. У справах "Вудко Інк." міс Пітерсон пару разів була в Європі з другорядними дорученнями. До України міс Пітерсон їхала вперше.

Статутні документи СП, а також декілька ретельно прописаних угод між "Вудко Інк." і ліспромгоспом були наперед підготовлені американською стороною на англійській і російській мовах і надіслані Гордеєву.

Пітерсон планувала пробути в ліспромгоспі 1-2 дні, що, на її думку, було цілком досить для оцінки фінансового стану партнера, обговорення бізнес-плану і або підписання документів, або, накрай, їх остаточної підготовки до підписання.

Оскільки Пітерсон не володіла ані російською, ані українською мовою, вона узяла з собою Теда Брауна, студента міжнародної програми МВА Університету Південної Кароліни, який тільки що повернувся з 6-місячного стажування в Москві і нашвидку говорив російською.

За тиждень до приїзду у ліспромгосп Пітерсон відправила факс Гордеєву з точним часом прибуття. Крім того, у факсі містилося прохання підготувати до її приїзду бухгалтерську та податкову документацію, аналітичну довідку щодо фінансового стану ліспромгоспу і стислий аналітичний огляд ситуації на ринках деревини та лісопереробного устаткування України, країн СНД та прикордонних європейських країн (Польщі, Словаччини, Угорщини, Румунії тощо).

Крім того, Пітерсон цікавили податки, експортно-імпортне законодавство України, система митних тарифів та нетарифного захисту, а також розрахунковий термін окупності та індекс доходності інвестицій, чистий приведений доход та точки беззбитковості за планованим проектом. Вичерпну інформацію з цих питань вона розраховувала отримати від свого українського партнера на першій зустрічі, оскільки, на її думку, вони входили в стандартний набір питань, які партнер повинен опрацювати та підготувати перед такого роду діловими перемовинами.

Діана Пітерсон і перекладач прибули до Мукачева уранішнім потягом і були зустрінуті заступником Гордєєва, 65-річним Юрієм Шерстней. На старенькому "запорожці" гостей привезли до головної контору ліспромгоспу. Там Діану Пітерсон чекало перше розчарування. Гордєєв змусив американських гостей чекати в приймальні: у нього се ніяк не завершувалася оперативна нарада. До її закінчення гостей розважав Юрій Шерстня, розповідаючи про історичне минуле області. На пропозицію Діани Пітерсон почати обговорення з ним Шерстня з посмішкою відповів: "Давайте трішки почекаємо, поки "бос" звільниться. У нас в Україні кажуть: тихіше їдеш, далі будеш; поспішиш, людей насмішиш».

Зустріч Віктора Гордєєва з американцями відбулася приблизно через півгодини після їх прибуття до контори. Гордєєв привітався з гостями і, бажаючи зробити комплімент Діані Пітерсон, мовив: "Яка молода і красива жінка, навіть шкода, що доведеться говорити про бізнес". На що Діана ніяк не відреагувала та запропонувала нарешті перейти до справи. Обернувшись до Шерстні, Гордєєв відмітив впівголоса: "Ну ось! Яка цяця. А нам весь час казали, що там негрів гноблять".

Гордєєв почав зустріч з тривалого вступу з історії Закарпаття та свого рідного міста. Особливо зупинився на красі місцевої природи та краєвидів. Запросив гостей «абияк спеціально прийхати на рибалку і полювання - з юшечкою і шашличком після закінчення». Окремо було наголошено, що український ліс - це як золото для іноземних комерсантів, і він не здивований «великим бажанням американців» зайнятися його експортом.

"Для того, щоб успішно експортувати лісову продукцію, - продовжував Гордєєв, - нам потрібне сучасне потужне американське устаткування". Далі він пояснив гостям, що ліспромгосп має велику соціальне значення для району, оскільки забезпечує роботою декілька прилеглих до нього сіл. "Для нас прибуток ніколи не був головною метою. Важливо забезпечити людям можливість працювати. Це наш моральний і соціальний борг", - сказав він.

Після цього гостей повезли в ліспромгосп, щоб "все подивитися на місці". На пропозицію Діани Пітерсон "розпочати з фінансового і маркетингового аналізу проекту і подивитися бухгалтерську документацію, тому що завтра увечері вона відлітає, а розгляд питань вимагає часу", Гордєєв заперечив: "Папери - завтра уранці, а сьогодні треба побачити підприємство і людей".

Коли увечері гості повернулися з поїздки, Гордєєв запросив їх в свій кабінет. Там вже був накритий стіл. Гордєєв запропонував випити за успіх "нашої важливої справи". Діана ввічливо, але твердо відмовилася, відмітивши, що в їх компанії це не прийнято і вона не п'є, оскільки займається спортом і є прихильницею здорового образу життя. Створилася короткочасна незручність, злегка згладжена тим, що за себе та "за Діану" двічі випив американський

перекладач. Незабаром гостей відвезли до готелю.

Під час уранішньої зустрічі Гордєєв показав гостям декілька сторінок погано перекладеного тексту із загальними міркуваннями щодо прибутковості експорту лісу. Нашвидку проглянувши сторінки тексту, передані їй Гордєєвим, міс Пітерсон, прагнучи бути максимально ввічливою і коректною, висловила ряд зауважень, відзначивши, що "документ не відповідає на ряд найважливіших питань в області управління фінансовими потоками і взагалі не зачіпає проблем логістики, маркетингу та збуту, отримання експортних ліцензій".

Зауваження, висловлені з приводу підготовленого документу, образили Гордєєва. Він навіть не схотів цього приховувати, мовивши, що він інженер і знає саме технологічний процес та розуміє, як працювати з людьми. А продавати товар і заробляти гроші його не вчили. Для цього в нього є заступники. Як і попереднього вечора, у перемовинах виникла незручна пауза.

Намагаючись вибратися з безвиході, Діана запропонувала обговорити статут (на 52 сторінках) майбутнього СП і ряд інших документів, розроблених американськими юристами. Хоча пропозицію було прийнято, реального обговорення не вийшло. Як тільки американською стороною задавалося будь-яке серйозне питання уточнюючого характеру, Гордєєв казав, що він передасть ці питання на розгляд своєму юристові чи заступникові з фінансово-економічних питань пізніше, а ті, у свою чергу, зв'яжуться з американцями.

Через півтори години загальної бесіди Гордєєв, підводячи підсумки, відзначив, що, на його думку, зустріч була дуже важливою, тому що представники компаній вперше познайомилися. "Ви знаєте, - сказав він Діані, - закони часто міняються. Хай їх вивчають юристи. Вони за це гроші отримують. А ми віримо в людей. Добрі люди завжди можуть домовитись". І додав: "Ми чекаємо Вас в гості літом. Тут буде така краса. Передайте керівництву компанії, що добре буде, якщо приїде Ваш віце-президент або навіть президент компанії. Ми познайомимо його з керівництвом району і організуємо зустріч з губернатором області. І тоді документи можна буде підписати".

Увечері американська делегація покинула місто. Після від'їзду гостей Гордєєв сказав Шерстне: "Не поважають вони нас. То емігранта якогось прислали, то цю ляльку. Життя в Україні не знає, ні віку, ні досвіду, а усе критикує. Правильно я їй вказав на її місце. Якщо поважають нас, нехай направляють солідну людину. Пришлють... Куди вони подінуться. Всі вони хочуть на українському лісі наживатися. А не пришлють, так і не треба нам таких партнерів".

Переговори більше не поновлювалися.

Завдання 4.12. Визначення митної вартості зовнішньоторговельної операції згідно базисних умов поставки «Інкотермс 2010».

4.12.1 Розкрити зміст базисних умов поставки товару.

Таблиця 4.12.1 – Вихідні дані завдання 4.12

Варіант	Умови поставки товару згідно «Інкотермс 2010»	Операція
0	DES	Експорт
1	FCA	Імпорт
2	CTP	Експорт
3	CIP	Імпорт
4	DAF	Експорт
5	DDU	Імпорт
6	DDP	Експорт
7	FOB	Імпорт
8	FAS	Експорт
9	CIF	Імпорт
10	DAT	Експорт

4.12.2. Конкретизувати особливості розподілу витрат і ризиків зовнішньоторговельної операції між продавцем та покупцем за базисними умовами поставки відповідно до варіанту попереднього завдання.

№	Складові комерційної операції із супутніми та ризиками	Витрати, у % до вартості контракту без накладних витрат (нетто-вартості)	Позначка відповідальності ("+"")		
			Продавець	Покупець	Продавець чи покупець за домовленістю
1	Фасування та пакування	0,1			
2	Маркування	0,04			
3	Завантаження на перший транспорт	0,01			
4	Доставка до основного перевізника	0,75			
5	Розвантаження першого транспорту	0,01			
6	Завантаження на основний транспорт	0,2			
7	Дозвіл на експорт (ліцензування, вивізні мито, митні збори)	5,4			
8	Страховання перевезення	1,8			
9	Основне перевезення	12			

10	Розвантаження основного транспорту	0,15			
11	Ввізне мито та митні збори	10			
12	Доставка від основного перевізника на склад покупця, у т.ч. завантаження та розвантаження	1,25			

4.12.3. Визначити накладні витрати за умовами відповідного варіанту базисних умов поставки (п.4.12.1) та розрахувати, на скільки відсотків вони збільшуватимуть нетто-вартість контракту. Якщо розподіл певних категорій витрат базисними умовами поставки не регламентовано, включати їх до витрат продавця при імпорті та покупця - при експорті. Вважати, що основне перевезення здійснюється вантажним потягом (умови груп E, C, D) чи морським транспортом (група F).

Варіанти, нетто-вартість контракту, тис. дол. США										
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
125	160	185	96	112	158	250	210	270	75	225

Графічно представити структуру накладних витрат зовнішньоторговельної операції.

Як зміниться повна вартість контракту, якщо за витрати, розподіл яких не регламентований Інкотермс 2010, за контрактом підпадає під відповідальність продавця при експорті та покупця при імпорті.

4.12.4. Розрахувати митну вартість зовнішньоторговельної операції із базисними умовами поставки згідно п. 4.12.1 для її митного оформлення в Україні. Якщо розподіл витрат базисними умовами поставки не регламентовано, включати їх витрат продавця про імпорті та покупця про експорті. Відомості про склад та розміри накладних витрат див. п. 4.12.2.

Варіант	Операція*	Фактурна вартість контракту на умовах поставки (п.4.12.1)	Валютний курс
0	Експорт	120000 євро (EUR)	Офіційний курс НБУ на дату виконання контрольної роботи
1	Імпорт	68000 дол. США (USD)	
2	Експорт	180000 дол. США (USD)	
3	Імпорт	160000 євро (EUR)	
4	Експорт	750000 євро (EUR)	
5	Імпорт	90000 євро (EUR)	
6	Експорт	720000 євро (EUR)	

7	Імпорт	1450000 євро (EUR)	
8	Експорт	210000 дол. США (USD)	
9	Імпорт	560000 дол. США (USD)	
10	Експорт	145000 дол. США (USD)	

* Суб'єкт ЗЕД при експорті виступає у ролі продавця, імпорту – покупця.

№	Складові комерційної операції із супутніми витратами та ризиками	Витрати, у % до фактурної вартості контракту на умовах поставки (п.4.12.1)
1	Фасування та пакування	0,12
2	Маркування	0,05
3	Завантаження на перший транспорт	0,02
4	Доставка до основного перевізника	0,84
5	Розвантаження першого транспорту	0,02
6	Завантаження на основний транспорт	0,25
7	Дозвіл на експорт та розмитнення при вивезенні (ліцензування, вивізні мито, митні збори)	4,6
8	Страховання перевезення	3,0
9	Основне перевезення	12,8
10	Розвантаження основного транспорту	0,25
11	Ввізні мито та митні збори	15
12	Доставка від основного перевізника на склад покупця, у т.ч. завантаження та розвантаження	1,48

Вважати, що товар перетинає кордон України під час основного перевезення. Частка витрат, що понесені на території України, у загальних витратах на оплату основного перевізника при експорті дорівнює 60%, при імпорті - 30%.

Методичні вказівки

Міжнародні правила «ІНКОТЕРМС» – це єдиний набір міжнародних правил для тлумачення найбільш уживаних торговельних комерційних термінів, які визначають обов'язки продавця та покупця з доставки товару та момент переходу ризику випадкової втрати або пошкодження товару від продавця до покупця.

Правилами ІНКОТЕРМС-2010 передбачено 11 торговельних термінів (у вигляді аббревіатур): EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP, DDP.

Таблиця 4.12.2 – Базисні умови поставки, їх зміст та групування

Категорія / група	Абревіатура	Відповідність виду транспорту	Зміст терміну
Категорія Е Відвантаження	EXW	будь-які види транспорту	EX Works (... named place) Франко-завод (...назва місця поставки)

Категорія / група	Абревіатура	Відповідність виду транспорту	Зміст терміну
Категорія F Основне перевезення не сплачено продавцем	FCA	будь-які види транспорту	Free Carrier (...named place) Франко-перевізник (...назва місця поставки)
	FAS	морські і внутрішні водні перевезення	Free Alongside Ship (... named port of shipment) Франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження)
	FOB	морські і внутрішні водні перевезення	Free On Board (... named port of shipment) Франко-борт (... назва порту відвантаження)
Категорія C Основне перевезення сплачено продавцем	CFR	морські і внутрішні водні перевезення	Cost and Freight (... named port of destination) Вартість і фрахт (... назва порту призначення)
	CIF	морські і внутрішні водні перевезення	Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) Вартість, страхування і фрахт (...назва порту призначення)
	CIP	будь-які види транспорту	Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination) Перевезення та страхування оплачено до (...назва місця призначення)
	CPT	будь-які види транспорту	Carriage Paid To (... named place of destination) Перевезення оплачено до (...назва місця призначення)
Категорія D Доставка	DAT	будь-які види транспорту	Delivered At Terminal (... named terminal of destination) Поставка на терміналі (... назва терміналу в порту або в місці призначення)
	DAP	будь-які види транспорту	Delivered At Point (... named point of destination) Поставка в місці (... назва місця призначення)
	DDP	будь-які види транспорту	Delivered Duty Paid (... named place of destination) Поставка зі сплатою мита (... назва місця призначення)

При виборі найбільш адекватного умовам контракту торговельного терміна слід враховувати, що:

- EXW передбачає мінімальні обов'язки продавця – просто надати товар у розпорядження покупця на площах продавця;

- FCA, FAS, FOB передбачають порівняно більший обсяг обов'язків продавця – передати товар для перевезення названому покупцем перевізнику або іншій особі;
- CPT, CFR передбачають передачу товару для перевезення названому продавцем перевізнику або іншій особі;
- терміни CIP, CIF додатково передбачають обов'язкове страхування продавцем на користь покупця ризиків пошкодження або втрати товару під час перевезення;
- DAP, DAT, DDP передбачають максимальні обов'язки продавця – доправити товар у місце призначення.

4.12.1 та 4.12.2. Рекомендуємо скористатися інформаційним джерелами:

1. <https://uteka.ua/publication/commerce-12-dokumentooBOROT-2-primenyaem-pravila-inkoterms-2010-na-praktike>
2. <https://i.factor.ua/ukr/journals/bn/2012/march/issue-10/article-86542.html>
3. https://ua.prostopravo.com.ua/prava_biznesu/zed/statti/inkoterms_2010_osnovni_zmini
4. <https://www.qdpro.com.ua/document/11424>

4.12.3. Накладні витрати при зовнішньоторговельних операціях являють собою витрати підприємства з перевезення та реалізації товарів.

Метою аналізу накладних витрат є перевірка дотримання у звітному періоді режиму економії та пошук можливостей щодо зниження витрат у майбутньому.

4.12.4. Фактурна вартість - це вартість товарів, яка фактично сплачена чи підлягає сплаті або повинна компенсуватися зустрічними поставками товарів та зазначається в рахунку-фактурі відповідно до умов зовнішньоторговельної угоди купівлі-продажу.

Митна вартість товару - ціна, що фактично сплачена або підлягає сплаті за товари та інші предмети, які підлягають митному обкладенню, на момент перетину митного кордону України. При визначенні митної вартості до неї включаються ціна товару, зазначена в рахунку-фактурі, а також такі фактичні витрати, якщо їх не включено до рахунку-фактури: на транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження та страхування до пункту перетину митного кордону України; комісійні та брокерські; плата за використання об'єктів інтелектуальної власності, що належить до даних товарів та інших предметів і яка повинна бути оплачена імпортером (експортером) прямо чи побічно як умова їх ввезення (вивезення).

При визначенні митної вартості і сплаті мита іноземна валюта перераховується в національну валюту.

При вивезенні товарів за межі митної території України їх митна вартість визначається шляхом приведення фактурної вартості у відповідність до бази цін FOB-український порт, DAF-кордон України (пункт призначення на митному кордоні України) або СІР-пункт призначення на митному кордоні України.

Таблиця 4.12.3 - Визначення митної вартості в залежності від умов поставки при імпорті товарів в Україну (Інкотермс 2010)

Накладні витрати / оплата послуг	Базисні умови поставки											
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAP	DAT	DDP	
1. Фасування, пакування, маркування												
2. Навантаження на транспортний засіб	+											
3. Доставка основному перевізнику	+	+										
4. Дозвіл на експорт, вивізні мито												
5. Страхування перевезення	+	+	+	+								
6. Навантаження на основний транспорт	+	+	+									
7. Оплата основного транспорту*	+	+	+	+								
8. Розвантаження											-	-
9. Імпортне мито												-
10. Доставка від основного транспорту												-
11. Розвантаження на склад підприємства												-

Примітка:

1. У рядках 1 - 7 враховуються витрати, понесені до моменту перетину митного кордону України.
2. У рядках 8 - 11 враховуються витрати, понесені на території України.
3. * - До моменту перетину митного кордону України.
4. ■ - Витрати, що включаються в ціну товару відповідно до Інкотермс.
5. "+" - При визначенні митної вартості витрати додаються.
6. ■ - При визначенні митної вартості витрати віднімаються незалежно від того, хто їх несе.

Таблиця 4.12.4 - Визначення митної вартості в залежності від умов поставки при експорті товарів з України (Інкотермс 2010)

	Базисні умови поставки											
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAP	DAT	DDP	
1. Фасування, пакування, маркування												
2. Навантаження на транспортний засіб	+											
3. Доставка основному перевізнику	+	+										
4. Вивізне мито, дозвіл на експорт			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5. Страхування перевезення	+	+										
6. Навантаження на основний транспорт	+	+	+									
7. Оплата основного транспорту*	+	+			-	-						
8. Розвантаження											-	-
9. Імпортне мито												-
10. Доставка від основного транспорту												-
11. Розвантаження на склад підприємства												-

Примітки:

- У рядках 1 – 7 враховуються витрати, понесені на території України.
- У рядках 8 – 11 враховуються витрати, понесені на території країни-імпортера.
- * - До моменту перетину митного кордону України.
- - Витрати, що включаються в ціну товару відповідно до Інкотермс.
- «+» – При визначенні митної вартості витрати додаються незалежно від того, хто їх несе.
- - При визначенні митної вартості витрати віднімаються незалежно від того, хто їх несе.

При цьому, якщо товари продано на умовах, які передбачають, що поставка здійснюється в пункт відвантаження, розташований на митній території України (наприклад, EXW-Київ або FCA-Чернігів), то до фактурної вартості додаються витрати на доставку товару до моменту перетину митного кордону України. Якщо ж умовами поставки передбачена поставка в пункт призначення, розташований за межами митної території України (наприклад, CIF-Стамбул, DAT-польсько-німецький кордон), то від фактурної вартості віднімаються підтвержені витрати на доставку товару після моменту перетину митного кордону України.

Приклад розрахунку за даними варіанту 10

4.12.3. Дані про склад накладних витрат відповідно умов поставки та їх розміри представимо у табличній формі:

Операція - експорт. Суб'єкт ЗЕД - продавець.

Базисні умови поставки – **DAT**. «Чиста» вартість контракту = 225 тис. дол. США

Основне перевезення - вантажним потягом.

№	Складові накладних витрат / оплата послуг	Ознака включення до ціни контракту (+)	Витрати, у % до вартості контракту без накладних витрат	Значення, дол.
1	Фасування та пакування	+	0,1	225.00
2	Маркування	+	0,04	90.00
3	Завантаження на перший транспорт	+	0,01	22.50
4	Доставка до основного перевізника	+	0,75	1687.50
5	Розвантаження першого транспорту	+	0,01	22.50
6	Завантаження на основний транспорт	+	0.2	1687.50
7	Дозвіл на експорт (ліцензування, вивізні мито, митні збори)	+	5,4	450.00
8	Страховання перевезення		1,8	
9	Основне перевезення	+	12	27000.00
10	Розвантаження з основного транспорту	+	0,15	337.50
11	Ввізне мито та митні збори		10	
12	Доставка від основного перевізника на склад покупця, у т.ч. завантаження та розвантаження		1,25	
	Разом накладних витрат		13,26	41985.00
	Повна вартість контракту			266985.00

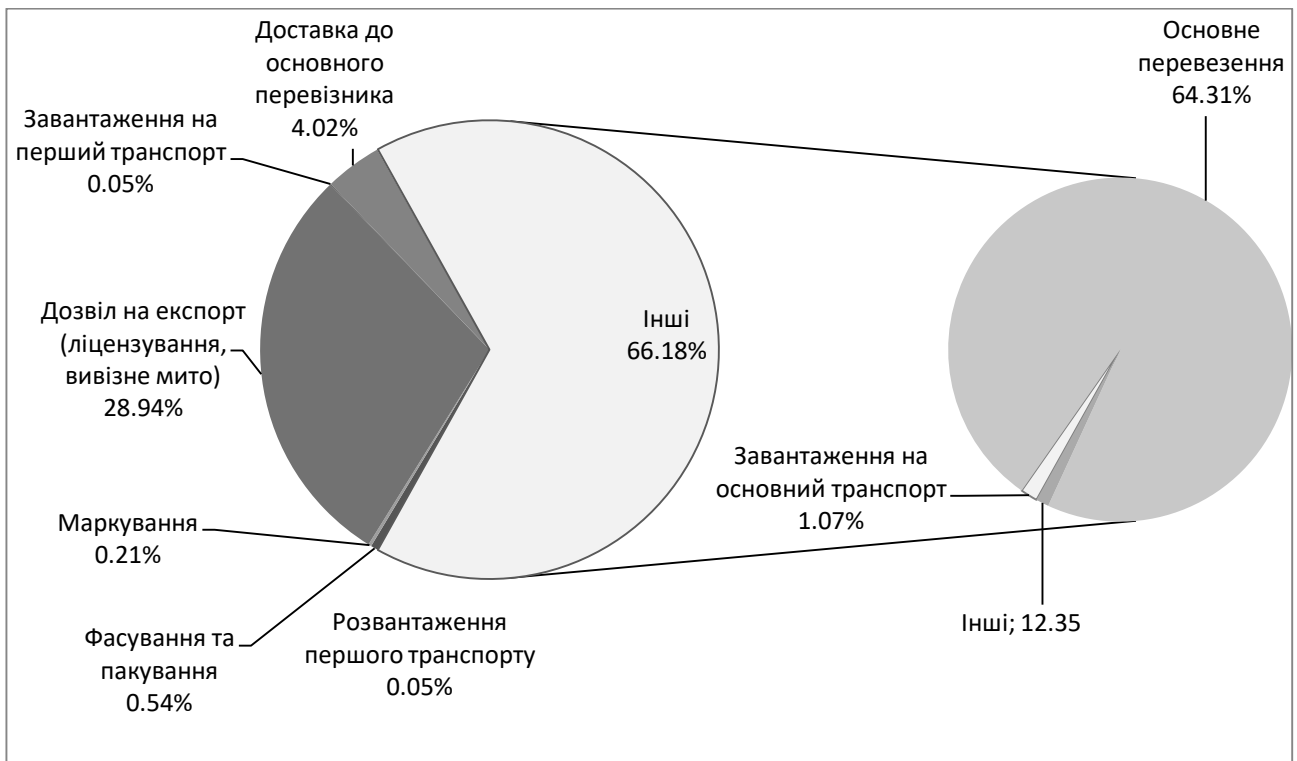


Рис. 4.12.1 - Структура накладних витрат продавця (підприємства-експортера) за базисними умовами поставки DAT (Інкотермс 2010).

При перерозподілі нерегламентованих витрат у відповідальність продавця повна вартість контракту має збільшитися на:

Додаткові складові накладних витрат	Витрати, у % до вартості контракту без накладних витрат	Значення, дол.
Страхування вантажу	1.8	4050.00
Доставка до місця призначення покупця, у т.ч. навантаження та розвантаження	1.25	2815.50
Разом додаткових накладних витрат	3.05	6862.00
Загальна частка накладних витрат	16.31 (13,26 + 3,05)	
Повна вартість контракту		273847.50 (266985.00 +6862.00)

Висновок: умови поставки істотно впливають на повну вартість зовнішньоторговельного контракту. Найбільш вагомими складовими накладних витрат продавця на умовах DAT (Інкотермс 2010) є транспортні витрати та витрати, пов'язані із проходженням митних формальностей при вивезенні товару.

4.12.4. Враховуючи, що в угоді використовуються базисні умови поставки DAT, митна вартість буде обчислюватися відніманням витрат від ціни контракту.

Фактурна вартість контракту (інвалюта),	Зовнішньоторговельна комерційна операція	Витрати, що вилучаються із фактурної вартості, (% до ціни товару на умовах поставки DAT)	Скоригована вартість контракту (інвалюта)	Валютний курс	Митна вартість контракту, грн.
145000 дол. США	Експорт	<ul style="list-style-type: none"> • дозвіл на експорт та розмитнення при вивезенні (ліцензування, вивізні мито, митні збори) (4,6%); • оплата послуг основного перевізника (12,8% * 0,6 = 7,68%); • розвантаження з основного транспорту (0,25%) <p>Разом: - 12,53%</p>	145000 * (1 - 0,1253) = 126512.5 дол. США	1 дол. США = 24.82 грн.	3147957.83 грн.

Завдання 4.13. Розрахунок собівартості та ціни реалізації імпортованого товару на внутрішньому ринку. Розрахунок митних платежів та часткове заповнення митної декларації (форма МД-2).

4.13.1 За наведеними вихідними даними визначити ставки і суми за митне оформлення товарів (митний збір, мито, податок на додану вартість), вартість розмитненого товару, собівартість та ціну реалізації імпортованого товару на внутрішньому ринку України. Розрахувати загальну величину митних платежів ЗМП, яку повинен сплатити імпортер, завозячи товари в Україну, та визначити, яку частку вони складають відносно митної вартості товару. Умови поставки DAF-кордон України (Інкотермс 2010), тобто вважати, що митна вартість комерційної операції дорівнює контрактній.

Таблиця 4.13.1 - Вихідні дані завдання 4.13

Варіант	Товар (код товару за УКТЗЕД), країна походження	Обсяг імпорту	Митна вартість, грн.	Накладні витрати, після перетину кордону України, у % до митної вартості, у т.ч. ПДВ	Запланована норма прибутку, %
0	6106100000	500 шт.	385145	12,8	30%
1	Франція	850 шт.	520000	13,4	
2	9405300000	15000 шт.	280800	10,4	
3	Китай	16200 шт.	315000	15,2	
4	6404110000	1800 пар	1240000	18,8	
5	Німеччина	1500 пар	980720	9,8	
6	7117190010	1800 шт.	200 000	14,1	
7	Чехія	1250 шт.	196000	12,6	
8	4303109010	120 шт.	1918750	7,9	
9	Франція	200 шт.	3846090	11,05	
10	0303551000	20 тн.	806000	8,75	

Курс євро вважати рівним офіційному курсу НБУ на дату виконання завдання.

Таблиця 4.13.2 - Способи перевезення товару через кордон та територією України

Варіанти	Вид транспорту	Маса, тон	Проїзд дорогами України, км.	Митне оформлення на митниці поза робочим часом		Митне оформлення поза місцем розташування митних органів	
				Час оформлення	Годин	Час оформлення	Годин

1,4,7	Вантажний автомобіль	17	970	Нічний час	4		
2,5	Вантажний автомобіль	30	970	Вихідний день	3		
3,6,9	Вантажний автомобіль	42	630			Робочий час	5
0, 8	Вантажний автомобіль	54	450	Вихідний день	3		
10	Вантажний автомобіль	27	1200	Святковий день	3		

Довідкова інформація:

Таблиця 4.13.3 - Розміри плати за виконання митних формальностей митними органами поза місцем розташування митних органів або поза робочим часом, установленим для митних органів*

Назва операції	За одну годину роботи (незалежно від кількості посадових осіб митного органу, залучених до виконання митних формальностей), євро
1. Виконання митних формальностей митними органами поза місцем розташування митних органів:	
у робочий час	20
у надурочний, нічний час і вихідні дні	40
у святкові та неробочі дні	50
2. Виконання митних формальностей митними органами у місцях розташування митних органів поза робочим часом, установленим для митних органів:	
у надурочний, нічний час і вихідні дні	40
у святкові та неробочі дні	50

* Джерело: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93-2003-%D0%BF>

Таблиця 4.13.4 - Ставки єдиного митного збору за пропускання вантажу через митний кордон України та за проїзд транспортного засобу з товаром по території України

Вид транспортного засобу	Загальна маса транспортного засобу з вантажем, тонн	Ставка єдиного збору за одиницю транспортного засобу, євро	
		за проведення контролю	за проїзд автомобільними дорогами України (за 1 км проїзду)
1. Вантажні автомобілі з/або без причепів та тягачі з/або без напівпричепів	до 20 тонн включно	5	0,04
	понад 20 до 40 тонн	20	0,04

2. Великовагові автотранспортні засоби	від 40 до 44 тонн включно	20	0,2
	від 44 до 52 тонн включно	20	0,42
	від 52 до 60 тонн включно	20	0,54
	понад 60 тонн (за кожні наступні 10 тонн)	20	1,56
2. Залізничний вагон, контейнер	-	4	-

Джерело: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2245-19#n606>

Результати розрахунків занести в таблицю:

Показник	Значення показника	Розрахунок	Результат
1. Митна вартість товару, грн.			
2. Митна вартість одиниці товару, грн.			
3. Імпортне ввізне мито			
4. Єдиний митний збір, грн.			
5. Акцизний збір, грн.	Товар не є підакцизним		
6. ПДВ, грн.			
7. Загальна сума митних платежів, грн.			
8. Загальна сума митних платежів, у % митної вартості товару			
9. Вартість розмитненого товару			
10. Собівартість партії товару, із врахуванням додаткових накладних витрат, що понесені на території України та можуть бути віднесені на собівартість			
11. Собівартість одиниці товару, грн./кг			
12. Ціна із врахуванням торгової націнки, грн./кг			
13. Ціна реалізації одиниці імпортованого товару, із врахуванням ПДВ на товар, що підлягає реалізації на внутрішньому ринку, грн./кг			

Графічно відобразити процес формування та структуру ціни реалізації імпортованого товару на внутрішньому ринку.

4.13.2. Завантажити з сайту Державної фіскальної служби України електронну форму митної декларації (МД2). <http://sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/subektam-zed/zrazki-dokumentiv-ta-poryadok-ih-zapov/99720.html>

Ознайомитися із порядком та інструкцією з її заповнення, класифікаторами інформації з питань державної митної справи, що використовуються у процесі оформлення митних декларацій (<https://www.qdpro.com.ua/document/55262>)

Ввести вихідні дані та розраховані дані у відповідні графи форми МД2 (файл формату *.xls, аркуші 1 та 2), аркуші роздрукувати та включити як додатки до контрольної роботи. У полі імпортер вказати ваше прізвище.

4.13.3. Проаналізувати роль митних платежів у формуванні податкових доходів Зведеного бюджету України.

Таблиця 4.13.5 – Надходження митних платежів до Зведеного бюджету України, 2013 - 2018 рр.

Показники, млн. грн.	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Податкові надходження Зведеного бюджету України	353968,12	367511,93	507635,90	650781,68	828158,81	986348,5
Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції, з них	13342,50	12608,70	40300,81	20370,98	24541,81	27076,6
- ввізне мито	13264,64	12388,62	39881,04	20001,98	23898,35	26560,4
Акцизний податок з ввезених на митну територію України під акцизних товарів (продукції)	8946,84	16855,38	24326,83	35006,22	47674,45	54062,3
ПДВ з ввезених на територію України товарів	Дані відсутні	107287,270	138764,35	181453,28	250530,27	295377,3

Джерело: <https://www.mof.gov.ua/uk>

Методичні вказівки

Відповідно до чинного законодавства основними платежами при ввезенні товарів на митну територію України є мито, акцизний збір, податок на додану вартість (ПДВ), єдиний митний збір.

Базою для нарахування мита є митна вартість. Вид та ставка імпортного митного тарифу для ввезеного товару визначається законом “Про митний тариф України”.

За способом нарахування ставки мита бувають:

- адвалорні - у відсотках до встановленої бази оподаткування;
- специфічні - у грошовому розмірі на одиницю бази оподаткування,
- комбіновані, що складаються з адвалорної та специфічної ставок мита.

Якщо ставка ввізного мита - адвалорна, тоді величина мита розраховується множенням даної ставки на митну вартість товару.

Якщо ставка ввізного мита - специфічна, тоді величина мита розраховується множенням даної ставки на кількість одиниць товару, який завозиться в Україну.

Якщо ставка мита комбінована, то з отриманих розрахованих значень вибирається більше значення.

За рівнем ставки мита бувають:

- нульові, які встановлені до тих країн, з якими Україна входить в економічні союзи або підписала відповідні договори про вільну торгівлю;
- пільгові, які встановлені для тих країн, з якими Україна підписала договори про режим найбільшого сприяння;
- повні - для всіх інших випадків.

Вартість митного оформлення товарів (єдиний митний збір), які завозяться в Україну з урахуванням, залежить від того, де саме і в який час проведено митне оформлення товарів.

Акцизні збори не нараховуються, якщо товар не відноситься до підакцизних. Повний перелік підакцизних товарів та умови їх оподаткування міститься у Податковому кодексі України. Також див. <http://zir.sfs.gov.ua/main/index/stavki>

Об'єктом оподаткування для обчислення ПДВ на імпортні товари (у тому числі надані нерезидентом на умовах товарного кредиту) є договірна (контрактна) вартість такого товару, але не нижче митної вартості цих товарів, визначеної відповідно до Митного кодексу, з урахуванням мита та акцизного податку, що підлягають сплаті і включаються до ціни товарів.

Сплачений при імпорті таких товарів ПДВ, обчислений відповідно до вимог податкового і митного законодавства, не додається до первісної вартості контракту і, одночасно, включається до складу податкового кредиту платника податку за умови виконання вимог п. 198.3 ст. 198 Податкового кодексу.

ПДВ щодо товарів, оподатковуваних ввізними митами та не оподатковуваних акцизами, обчислюється за формулою:

$$\text{ПДВ} = (\text{ОВ} + \text{ІММ}) * t, \text{ де}$$

ПДВ – сума податку на додану вартість;

ОВ – митна вартість або контрактна вартість ввезеного товару, залежно від

того, який з показників є порівняно більшим;

ІММ – сума ввізного мита;

t – ставка податку на додану вартість у відсотках (20% товарів, на які не розповсюджуються пільгові умови оподаткування з ПДВ).

Мито, єдиний митний збір, ПДВ та акцизний збір сплачуються в національній валюті України.

Облікова ціна, за якою суб'єкти ЗЕД оприбутковують імпортований товар, формується як сума митної вартості та усіх обов'язкових податків, зборів і платежів.

Для визначення ціни реалізації до облікової ціни імпортованого товару додаються:

- витрати імпортера, які він несе на території України продукції, і які, згідно з чинним законодавством, можуть відноситися на собівартість продукції;
- торгова націнка;
- ПДВ на товар, що підлягає реалізації на внутрішньому ринку із врахуванням податкового кредиту.

Приклад розрахунку за даними варіанту 10

Товар (назва) Риба морожена, ставрида атлантична (Trachurus trachurus) Код товару за УКТЗЕД 0303 55 10 00 Обсяг імпорту 20 тон Офіційний валютний курс 1 євро = 27.60 грн. на дату 20.11.19 Тип мита адвалорне Ставка імпортованого мита 5% (пільгова ставка дорівнює повній) Товар оподатковується ПДВ за пільговими ставками (так / ні)? Ні			
Показник	Значення показника	Розрахунок	Результат
1. Митна вартість товару, грн.	806000		
2. Митна вартість одиниці товару, грн.		806000 / 20000	40,30
3. Імпортне ввізне мито	5%	806000*0.05	40300
4. Єдиний митний збір, грн.	20 євро за проведення митного контролю, 0,04 євро за кожний км. проїзду дорогами України, 50 євро за кожну годину роботи митних органів у святковий день	(20 + 0,04*1200 + 3*50) *27.60	6016,8
5. Акцизний збір, грн.	Товар не є підакцизним		
6. ПДВ, грн.	20%	(806000 + 40300 + 6016,8)*0.2	170463.36

7. Загальна сума митних платежів, грн.		40300 + 616,8 +170463.36	216780.16
8. Загальна сума митних платежів, у % митної вартості товару		216780.16 / 806000	26,9
1. Загальна сума митних платежів, що збільшують собівартість імпортованого товару, грн.		40300 (ввізне мито) + 6016,8 (єдиний митний збір)	46361.8
2. Вартість розмитненого оприбуткованого товару		806000 + 46361.8	852361.8
3. Додаткові сукупні накладні витрати, що понесені на митній території України та можуть бути віднесені на собівартість, грн.; на одиницю продукції, грн.	8,75% від митної вартості	806000*0.0875 70525 / 20000	70525 3.53
4. Собівартість партії товару, із врахуванням додаткових накладних витрат, що понесені на території України та можуть бути віднесені на собівартість, грн.		70525 + 852361.8	922886.8
5. Собівартість одиниці товару, грн./кг.		922886.8 / 20000	46.14
6. Запланований прибуток	30%	46.14 *0.3	13.84
7. Ціна із врахуванням запланованої норми прибутку - торгової націнки, грн./кг.		46.14 + 13.84	59.98
8. Ціна реалізації одиниці імпортованого товару, із врахуванням ПДВ на товар, що підлягає реалізації на внутрішньому ринку, грн./кг	+ПДВ (20%)	59.98* (1+0,2)	71.98

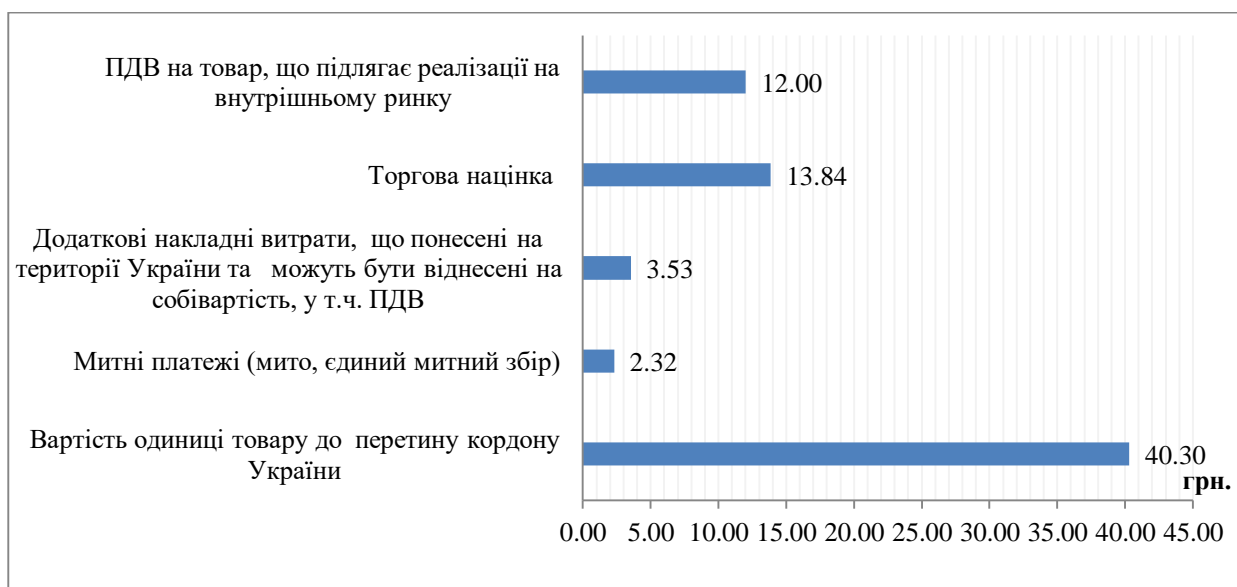


Рис. 4.13.1 - Складові ціни реалізації одиниці імпортованого товару на внутрішньому ринку України.

5. ОФОРМЛЕННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ЗАВДАННЯ

У НМетАУ діє стандарт щодо організації виконання випускних кваліфікаційних робіт⁷, певні положення якого можуть бути використані студентом при оформленні індивідуального завдання.

ІЗ має бути виконано українською мовою.

Перша сторінка роботи – титульний аркуш (див. додаток А). На другій сторінці наводиться план роботи з вказівкою номерів сторінок, які відповідають розділам та виконаним практичним завданням роботи (див. додаток Б). Далі йде виклад теоретичного розділу за типовою реферативною структурою (вступ, 2-3 розділи, висновки)⁸ та практичного розділу. Кожний розділ починається з нової сторінки. Перелік використаної літератури наводиться наприкінці роботи.

Кожне завдання практичного розділу також розпочинається із нової сторінки та виконується за наступною структурою:

- вибір студентом вихідних даних відповідно варіанту (остання цифра залікової книжки);

- розв'язання завдань із обґрунтуванням послідовності дій і наведенням усіх розрахунків. Студент може виконувати контрольну роботу з використанням ПЕОМ. Проте, незалежно від стану виконання завдання, подані у пояснювальній записці матеріали в обов'язковому порядку повинні містити також приклади розрахунків, виконані з використанням усіх формул з підстановкою в них числових значень величин та зазначенням їхніх одиниць виміру (один приклад для кожної з формул);

- графічна частина (за потребою);
- узагальнення результатів (за потребою);
- висновки та рекомендації.

Робота оформлюється у вигляді комп'ютерного роздруку (Times New Roman, 14; між строковий інтервал – 1,3; верхнє, нижнє та лівє поля – 2 см; праве поле – 3 см. для зауважень рецензента; абзацний відступ 1,25-1,27 см.; форматування тексту за шириною, заголовки центровані) на одній стороні стандартного аркуша (формат А4).

Обов'язковою умовою є наявність полів для зауважень рецензента і наскрізна нумерація сторінок. Номери сторінок необхідно розміщувати в правому верхньому куту. На перших трьох сторінках номери не проставляються.

Таблиці, що наводяться в тексті, графіки, діаграми, математичні моделі

⁷ <http://nmetau.edu.ua/ua/minfo>

⁸ Стосується виключно контрольної роботи студентів заочної форми навчання.

повинні бути правильно оформлені.

Ілюстрації слід розміщувати безпосередньо після тексту по центру сторінки. Ілюстрації нумерують арабськими цифрами в межах розділу. Номер ілюстрації складається з номера розділу і порядкового номеру ілюстрації, відокремлених крапкою. Наприклад, Рис. 1.3 - це третій рисунок першого розділу. Між ілюстрацією та основним текстом повинен бути відступ в один рядок. За необхідності, між ілюстрацією та її назвою розміщують пояснювальні дані - по центру, шрифтом не меншим за 10, із одинарним інтервалом (додаток В).

Таблиці нумеруються та розміщуються в тексті таким же чином. При перенесенні частини таблиці на інший аркуш (сторінку) слово «Таблиця» і номер її вказують один раз справа над першою частиною таблиці, над іншими частинами пишуть слова «Продовж. табл.» і вказують номер таблиці, наприклад: «Продовж. табл. 1.2». Якщо всі показники таблиці мають однакові одиниці виміру, їх виносять у заголовок, якщо різні — вказують у боковику (додаток В). Позначення одиниць виміру повинно відповідати стандартам. Не допускається використання відсканованих і вставлених у текст роботи таблиць.

Формули і рівняння розташовують безпосередньо після тексту, в якому вони згадуються, посередині сторінки. Вище і нижче повинно бути залишено один вільний рядок.

Формули нумерують порядковою нумерацією в межах розділу. Номер формули складається з номера розділу і порядкового номера формули в розділі, між якими ставлять крапку. Нумери формул пишуть біля правого поля аркуша на рівні відповідної формули в круглих дужках, наприклад: (2.1) (перша формула другого розділу).

У список літературно-інформаційних джерел, що розташований наприкінці контрольної роботи, включаються лише ті джерела, які автор безпосередньо використав при підготовці та написанні теоретичного розділу й на які він спирався при розв'язанні практичних завдань.

Список літератури формується або в алфавітному порядку, або у порядку використання відповідних джерел у тексті роботи.

Зразок бібліографічного оформлення літературних джерел наведений в додатку Д.

Додатки оформлюють як продовження контрольної роботи на її наступних сторінках, розміщуючи їх у порядку появи посилань у тексті. Додатки слід позначати послідовно великими літерами української абетки, за винятком літер Г, Є, І, Ї, Й, О, Ч, Ђ, наприклад, додаток А, додаток Б. Один додаток позначається

як додаток А.

Порушення вимог до оформлення індивідуального завдання призводить до необхідності його переробки.

У разі виникнення обґрунтованої підозри в академічній недоброчесності автора, зокрема відсутності чи некоректності посилань у теоретичному розділі роботи на використані літературні джерела, виконане ним ІЗ може бути перевірено на плагіат. Якщо факт плагіату буде доведено, робота має бути виконана повторно.

Готову контрольну роботу студент заочної форми навчання повинен здати до навчально-методичного кабінету кафедри міжнародної економіки, політичної економії та управління (ауд. 201, з 13.00 до 16.30) не пізніше ніж за 20 календарних днів до підсумкового екзаменаційного контролю знань. Викладач перевіряє роботу в 14 денний строк з дня здачі роботи до кабінету.

Студентами денної форми виконані індивідуальні завдання здаються викладачу та захищаються у терміни модульного контролю знань, встановлені графіком навчального процесу.

6. ЗАХИСТ ТА ОЦІНЮВАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ЗАВДАННЯ

Відповідальний викладач перевіряє ІЗ та виставляє попередню оцінку. Оцінювання ІЗ здійснюється за 12-бальною шкалою. Підсумкова оцінка визначається як середнє арифметичне оцінок, виставлених за кожну вправу, виконану у межах даного ІЗ.

Оцінювання кожної вправи відбувається шляхом виявлення при її виконанні (розв'язанні) помилок та нарахування штрафних балів в залежності від їх змісту та ступеня вагомості відповідно до наведеної таблиці.

Таблиця 6.1 - Помилки та штрафні бали за їх допущення при виконанні вправ індивідуального завдання

Зміст помилки	Штрафний бал
1. Частково некоректне використання професійної термінології.	1
2. При виконанні вправи частково використані не актуальні відкриті дані на дату виконання ІЗ даних щодо обмінного валютного курсу, ставок митного тарифу, норм, вимог і документарного супроводу провадження зовнішньоекономічної діяльності в Україні	2
3. Неточні результати розрахунків за правильно використаної методики, що не позначаються на змісті загальних висновків.	2
4. При інтерпретації та аналізі результатів не використані інформаційно-комп'ютерні засоби.	2
5. Недостатньо обґрунтовані, але змістовно правильні висновки та пропозиції.	3
6. При виконанні вправи частково використані не актуальні відкриті дані на дату виконання ІЗ даних щодо обмінного валютного курсу, ставок митного тарифу, норм, вимог і документарного супроводу провадження зовнішньоекономічної діяльності в Україні.	4
7. Розрахунки та аналіз результатів проведені не в повному обсязі, проблема вирішена частково.	6
8. Неправильно інтерпретовані та проаналізовані отримані результати, некоректні висновки.	8

Оцінка вправи здійснюється за формулою:

$$O = 12 - S, \text{ де}$$

S – сума нарахованих штрафних балів. Якщо сума отриманих штрафних балів перевищує 12, вправа оцінюється у 0 балів.

Якщо загальна оцінка позитивна, індивідуальне завдання допускається до захисту. На ній ставиться позначка «До захисту із оцінкою ____», дата перевірки

та підпис викладача.

При підготовці до захисту студенту потрібно уважно ознайомитися з критичними зауваженнями рецензента, додатково вивчити питання, що викликали ці зауваження.

Захист ІЗ складається з доповіді студента (5 - 7 хвилин) за змістом та підсумками виконаної роботи, а також з відповідей на питання, які поставлені в рецензії викладачем або виникли під час захисту. За повної правильної відповіді студента на усі питання виставляється підсумкова оцінка, що співпадає із попередньо виставленою. У випадку, коли студент демонструє невпевнене володіння професійною термінологією (-1 бал), труднощі із поясненнями виконаних дій та логіки прийняття відповідних управлінських рішень (-2 бали), та загалом із відповідями на поставлені питання (-2 бали), підсумкова оцінка може бути знижена.

Оцінювання контрольної роботи студентів заочної форми навчання здійснюється викладачем, на роботі ставиться надпис «Захищено», дата та підпис викладача. Захищена контрольна робота виступає допуском студента до складання іспиту з дисципліни «Управління міжнародною конкурентоспроможністю та зовнішньоекономічною діяльністю».

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Управління міжнародною конкурентоспроможністю та зовнішньо-економічною діяльністю»: конспект лекцій в 2-х част. для студентів спеціальності 051 – економіка, які навчаються за освітньо-професійною програмою «Міжнародна економіка» (магістерський рівень) / Укл.: В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня. – Ч.П. Управління зовнішньоекономічною діяльністю. – Дніпро: ПБП «ПрінтЕРА», 2019. – 128 с.
2. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л.Л. Антонюк. - К.: КНЕУ, 2004.
3. Дахно І.І. Зовнішньоекономічний менеджмент: навч. посіб. / І.І. Дахно, Г.В. Бабіч, В.М. Барановська та ін. – К.: ЦУЛ, 2012. – 568 с.
4. Економіко-математичні моделі в зовнішньоекономічній діяльності: навчальний посібник для студентів економічних напрямів підготовки. – Бережна Л.В., Снитюк О. І. - К.: Кондор-Видавництво. – 2016. – 386 с.
5. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навчальний посібник. 4-те вид., перероб. та доп. / Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, В.В. Ковалевський та інш. - К.: Освіта України, 2012. – 272 с.
6. Козик В.В. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. – 3-те вид., перероб. і доп. / В.В. Козик, Л.А. Панкова, О.Ю. Григор'єв, А.О. Босак, Я.С. Карп'як – Львів: "Магнолія 2006", 2014. – 512 с.
7. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: підруч. / [О.А. Кириченко, Є.Г. Базовкін, С.А. Єрохін та ін.]; за ред. О.А. Кириченка. - 2-е вид., переробл. і доп. - К. : Знання, 2008. - 518 с.
8. Митна справа: підруч. / [А.І. Крисоватий, С.Д. Герчаківський, О.Б. Дем'янюк та ін.]; за ред. А.І. Крисоватого. – Тернопіль: ВПЦ «Екон. думка ТНЕУ», 2014. – 540 с.
9. Облік зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник / за заг. ред. С.О.Кузнецова, – Х. : Видавництво Іванченко І.С., 2019. – 221 с. - Режим доступу: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/44799/1/Book_2019_Kuznetsova_Oblik_ZED.pdf
10. Олійник Я.Б. Міжнародна логістика: навч. посіб. / Я.Б. Олійник, І.Г Смірнов. – К. : Обрії, 2011. – 543 с.
11. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер - М.: Международные отношения, 1993. – 784 с.
12. Сучасна міжнародна економіка: підручн. / В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня, В.К. Лебедева та ін.; за ред. В.М. Тарасевича. - К.: Центр учбової літератури, 2019. – 386 с.
13. Хрупович С.Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібн. / С.Є. Хрупович. – Тернопіль, 2017. – 137 с. [Вільний електронний ресурс. – Режим доступу: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/22432/5/Navch_Posibnyk-ZED_2017.pdf]

14. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: Кредитно-модульний курс: навч. посіб. / За ред. І.Ю. Сіваченка, Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової. – К.: ЦУЛ, 2010. – 312 с.

15. Організація виконання випускних кваліфікаційних робіт у Національній металургійній академії України (видання четверте, доповнене, перероблене): Навч. посібник /В.П. Іващенко, А.М. Должанський, А.К. Тараканов та ін. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2016. – 91 с. [Вільний електронний ресурс. – Режим доступу: http://nmetau.edu.ua/file/organizatsiya_vikonannya_vipusknih_kvalifikatsiynih_robit_u_nmetau.2016.pdf]

Інтернет-ресурси:

1. Інкотермс 2010 в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.incoterms.zed.ua/>

2. Офіційний Web-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: rada.gov.ua

3. Офіційний Web-портал Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Офіційний Web-портал Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/podatki-ta-zbori/mitni-plateji/>

5. Офіційний Web-портал Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mof.gov.ua/uk>

6. Офіційний Web-портал Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

7. Офіційний Web-портал Торгово-промислової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uccr.org.ua/>

8. Офіційний сайт Національної бібліотеки ім. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.biblivernad.org.ua

9. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

10. Закон України “Про митний тариф України” [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/584-18>

11. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/mk/>

ДОДАТКИ

Додаток А

Блан титульної сторінки контрольної роботи
студентів заочної форми навчання

Міністерство освіти і науки України
Національна металургійна академія України

КОНТРОЛЬНА РОБОТА

з дисципліни “Управління міжнародною
конкурентоспроможністю та зовнішньоекономічною
діяльністю”

студенту (ки) _____ курсу заочного факультету

групи _____ шифр _____

Прізвище, ім'я та по-батькові _____

Домашня адреса _____

Робота представлена в академію “ _____ ” _____ 20__ р.

Результат співбесіди _____ “ _____ ” _____ 20__ р.

**Зразок оформлення титульної сторінки індивідуального завдання
студентами денної форми навчання**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНА МЕТАЛУРГІЙНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ

Кафедра міжнародної економіки, політичної економії та управління

МОДУЛЬНЕ ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ № 1 (модуль 6)

на тему «Організація виходу підприємства на зовнішні ринки» (варіант 5)

**з дисципліни «Управління міжнародною конкурентоспроможністю та
зовнішньоекономічною діяльністю»**

Виконав (ла):
студент (ка) гр. ЕК02-15м

_____ (підпис)

А.С. Іванько
(ініціали, прізвище)

Перевірив:
д.е.н., проф.

_____ (підпис)

О.О. Завгородня
(ініціали, прізвище)

Допущено до захисту із оцінкою _____ балів.

_____ (дата, підпис викладача)

За результатами захисту _____ балів.

_____ (дата, підпис викладача)

Дніпро 2020

Зразок оформлення змісту контрольної роботи

ЗМІСТ

(номер залікової книжки №453215, варіант 5)

	стор.
I. ТЕОРЕТИЧНИЙ РОЗДІЛ (ТЕМА № 5).....	3
ВСТУП.....	3
1. Квотування та ліцензування експортно-імпоротної діяльності в Україні.....	4
2. Види ліцензій на провадження зовнішньоекономічних операцій в Україні	7
3. Механізм отримання ліцензій на провадження зовнішньоекономічних операцій в Україні	10
ВИСНОВКИ.....	12
II. ПРАКТИЧНИЙ РОЗДІЛ (40 балів).....	13
Завдання 4.4 (10 балів)	13
Завдання 4.6 (10 балів)	15
Завдання 4.7 (15 балів, ІКТ)	17
Завдання 4.9 (5 балів)	19
ЛІТЕРАТУРА.....	20
ДОДАТКИ.....	21

Зразок оформлення змісту індивідуального завдання

ЗМІСТ

(номер залікової книжки №453215, варіант 5)

	стор.
1. Розмитнення та документарне супроводження митного оформлення товарів при їх переміщенні через кордони України	3
2. Обґрунтування та аналіз ефективності експортної комерційної операції.....	7
3. Аналіз виконання зобов'язань з експортних поставок	9
4. Розрахунок накладних витрат, визначення митної вартості зовнішньоторговельної операції згідно базисних умов поставки «Інкотермс 2010».....	11
ЛІТЕРАТУРА.....	15
ДОДАТКИ.....	16

Зразки оформлення таблиць та рисунків

Стратегія отримання конкурентних переваг		
	Менші витрати	Диференціація
Сфера конкуренції	Широка ціль	Лідерство за рахунок економії на витратах
	Вузька ціль	Концентрація на зниженні
		Сфокусована диференціація (сегментація)

Рис. 1.3 - Стратегії отримання конкурентних переваг за М. Портером [3, с. 124].

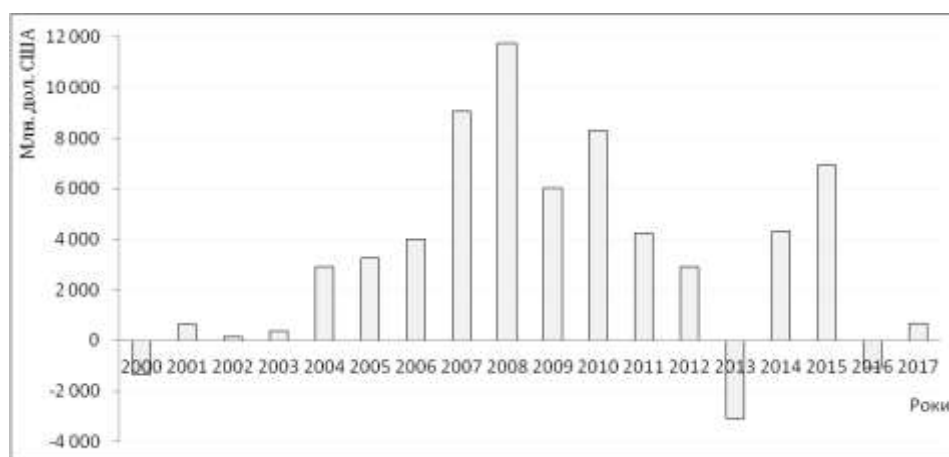


Рис. 2.2 - Динаміка сальдо статті "Кредити та позики" платіжного балансу України, 2000-2016 рр. [розроблено автором із використанням [4]].

Таблиця 2.1 - Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) (2010-2017) [4]¹

Станом на 01.01.	Прямі інвестиції в Україну, (млн.дол. США)	Прямі інвестиції з України, (млн.дол. США)
2010	38 992,9	5 760,5
2011	45 370,0	6 402,8
2012	48 197,6	6 435,4
2013	51 705,3	6 568,1
2014	53 704,0	6 702,9
2015	40 725,4	6 456,2
2016	36 154,5	6 315,2
2017	37 513,6	6 346,3
31.12.2017	39 144,0	6 339,8

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Приклади бібліографічного опису джерел інформації

1) Підручники, монографії:

- один автор:

Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / П.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 273 с.

- два автори:

Божидарнік Н.В. Валютні операції: підруч. / Н.В. Божидарнік, Т.В. Божидарнік. – Київ : ЦУЛ, 2013 . – 696 с.

- три автори:

Акофф Р.Л. Идеализированное проектирование: как предотвратить завтрашний кризис сегодня. Создание будущего организации / Р.Л. Акофф, Д. Магидсон, Г.Д. Эддисон; пер. с англ. Ф. П. Тарасенко. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 265 с.

- чотири і більше авторів:

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: підруч. / [О.А. Кириченко, Є.Г. Базовкін, С.А. Єрохін та ін.]; за ред. О.А. Кириченка. – 2-е вид., переробл. і доп. – К. : Знання, 2008. – 518 с.

2) Статті в друкованих періодичних виданнях:

Мельник Д.Л. Маркетингова стратегія підприємства / Д.Л. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №3. – Т.1. – С. 213-219.

3) Статті у електронних періодичних виданнях:

Білоцерківець В.В. Пріоритети управління конкурентоспроможністю національних економік або чи є альтернативи інноваційному шляху розвитку в глобальній гонитві за лідерством? Частина І. [Електронний ресурс] / В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня, О.О. Алсуф'єва // Проблеми економіки та політичної економії. – 2018. – №1. – С. 70-93. – Режим доступу: http://politeco.nmetau.edu.ua/journals/2/3_a_ua.p. – 10.01.19

4) Матеріали (тези) доповідей на конференціях:

Білоцерківець В.В. Політика кластеризації як складова управління міжнародною конкурентоспроможністю національних економік /

В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня // Міжнародна конференція “Інноваційні технології в науці та освіті. Європейський досвід”: Матеріали. У 2-х томах. Том І. - Дніпро-Варна, 2018. - С.234-238.

5) Словники та енциклопедії :

Митна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 /: Редкол.: ... І. Г. Бережнюк (відп. ред.) та ін. – Хмельницький: ПП Мельник А. А., 2014. – 592 с.

Європейський Союз : словник-довідник / ред.-упоряд. М. Марченко. – 2-ге вид., оновл. – К.: К.І.С., 2006. – 138 с.

б) Законодавчі та нормативні документи:

Закон України «Про митний тариф України» зі змінами і доповненнями №584-VII [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/584-18>

б) Стандарти:

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 "Вплив змін валютних курсів. - [Чинне від 10-08200]. - Офіційний вісник України від 08.09.2000. - №4.

7) Електронні ресурси:

Грищенко І.В. Вплив світової фінансової кризи на інвестиційну активність малих підприємств в Україні [Електронний ресурс] / І.В. Грищенко, В.Ф. Грищенко, Я.В. Говорун // Вісник СумДУ. Серія Економіка. - 2009. - №1. С.130-148. – Режим доступу: http://visnyk.sumdu.edu.ua/arhiv/2009/Econom_1_09/09gvfsku.pdf. – 01.02.2019

Німецько-український партнерський проєкт // Офіційний веб-портал Торгово-промислової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ucci.org.ua/international-projects/nimetsko-ukrayinskii-partnerskii-proekt-torgovo-promislovikh-palat> – 18.12.2018

United Nations Conference of Trade and Development [E-resource]. – Available from: <https://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx> – 25.01.19