

# **ЛЬВІВСЬКИЙ ІНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТУ**

**Кафедра менеджменту та міжнародного бізнесу**

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ**  
**до самостійної роботи з дисципліни**  
**ВК 2.1. – «МЕНЕДЖМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**  
**ПІДПРИЄМСТВА»**  
**для здобувачів вищої освіти за спеціальністю**  
**073 «Менеджмент (менеджмент організацій і адміністрування)»**

**ЛЬВІВ-2022**

Іванюк У. В. Методичні рекомендації до самостійної роботи студентів з дисципліни «Менеджмент ЗЕД підприємства». Львів : ЛІМ, 2022. 15 с.

Затверджено на засіданні кафедри менеджменту та міжнародного бізнесу  
Протокол №1 від 11 серпня 2022р.

Схвалено Вченою радою Львівського інституту менеджменту  
Протокол № 1 від 12 серпня 2022р.

## 1. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Самостійна робота студентів — один з основних засобів опанування навчального матеріалу у час, вільний від аудиторних навчальних занять.

Основною метою самостійної роботи є закріплення, розширення та поглиблення набутих у процесі аудиторної роботи знань, умінь та навичок, а також самостійне вивчення нового матеріалу під керівництвом викладача, але без його безпосередньої участі.

Питання, що виникають у студентів стосовно виконання запланованих завдань, вирішуються на консультаціях, які проводяться згідно із графіками, затвердженими кафедрою.

Самостійна робота студентів з навчальної дисципліни **«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства»** для студентів за спеціальністю 073 - «Менеджмент організацій і адміністрування (за видами економічної діяльності)» передбачає такі форми:

- підготовку до семінарських (практичних) занять;
- підготовку до виконання модульних (контрольних) завдань;
- виконання домашніх (розрахункових) завдань;
- написання реферату (есе) за заданою тематикою;
- пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою;
- аналітичний (критичний) огляд наукових публікацій;
- формування аналітичних звітів (із побудовою діаграм, графіків, таблиць тощо) за заданою тематикою.

*Мета самостійної роботи студентів* — засвоїти в повному обсязі навчальну програму дисципліни *«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства»* та сформування самостійності як важливу освітню та професійну якість, сутність якої полягає у систематизації, плануванні та контролі власної діяльності.

*Завдання самостійної роботи студентів* — засвоїти певні знання, закріпити і систематизувати здобуті знання, набути умінь, навичок, їх застосування при виконанні практичних завдань та творчих робіт, а також виявити прогалини у системі знань із предмету *«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства»*. Зміст самостійної роботи студента з дисципліни *«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства»* визначається навчальною програмою дисципліни, методичними матеріалами, завданнями викладача.

Самостійна робота студента забезпечується системою навчально-методичних засобів, передбачених для вивчення навчальної дисципліни *«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства»*: підручниками, навчальними та методичними посібниками, методичними матеріалами для самостійної роботи студентів, конспектом лекцій, періодичними виданнями тощо.

Самостійна робота студентів з навчальної дисципліни *«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства»* організовується з дотриманням низки вимог:

- надання детальних методичних рекомендацій щодо виконання роботи;

- забезпечення можливості творчого підходу до виконання роботи, не обмежуючи освітній процес виконанням стандартних завдань;
- підтримка у процесі виконання самостійної роботи постійного взаємозв'язку між викладачем та студентами.

Студенти, які розпочинають вивчати дисципліну *«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства»*, мають інформуватися викладачем щодо організації самостійної роботи, її видів, термінів виконання, форм контролю та звітності, оцінювання виконання завдань.

Перелік завдань для самостійної роботи, форми її організації та звітності, термін виконання та критерії оцінювання виконання завдання визначаються викладачем кафедри при розробці робочої навчальної програми дисципліни (розділ “Самостійна робота студентів”).

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

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

Всі завдання самостійної роботи студентів поділяються на обов'язкові та вибіркові, виконуються у встановлені терміни, з відповідною максимальною оцінкою та передбачають певні форми звітності щодо їх виконання. Обов'язкові завдання виконуються кожним без винятку студентом у процесі вивчення дисципліни, вибіркові завдання є альтернативними.

## 2.САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТІВ

### Розрахунок годин, що відведено на самостійну роботу

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		ДФН	ЗФН
1	Тема 1. Основні поняття ЗЕД. Огляд літературних джерел за темою. Підготовка до поточних аудиторних занять. Виконання 1-го індивідуального завдання “Скласти по 10 тестів на властивості кожного із 13 термінів "Інкотермс-2000". Виконання 2-го індивідуального завдання “Законспектувати Віденську конвенцію ООН з міжнародних договорів купівлі-продажу (1980 рік) або скласти тести до кожної статті цієї Конвенції”	5	7
2	Тема 2. Зовнішньоторгові операції Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою	5	7
3	Тема 3. Організаційні форми конкурсної торгівлі. Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою	6	7
4	Тема 4. Орендні операції Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою	6	7
5	Тема 5. Операції з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями та досвідом. Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою	6	7
6	Тема 6. Операції з торгівлі інженерно-технічними послугами. Консалтингові операції. Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою	6	7
7	Тема 7. Операції з технічного обслуговування та забезпечення запасними частинами. Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою	6	7
8	Тема 8. Процедура та техніка підготовки, укладання та виконання міжнародної торгової угоди при прямих зв'язках з контрагентами Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою. Виконання 3-го індивідуального завдання “Скласти конкурентний лист, визначити експортну / імпортувальну товару”. Виконання 4-го індивідуального завдання “Скласти накази та кошторис витрат на приймання іноземної делегації”. Виконання 5-го індивідуального завдання “Скласти протокол про наміри та попередній контракт”. Виконання 6-го індивідуального завдання “Розробити послідовність виконання ЗТК у табличному варіанті ”	6	7
9	Тема 9. Зовнішньоторгові договори: види, структура, зміст Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою. Виконання 7-го індивідуального завдання “Скласти ЗТК купівлі-продажу”	6	7

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		ДФН	ЗФН
10	Тема 10. Міжнародні комерційні розрахунки Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою. Виконання 8-го індивідуального завдання “Розробити схему здійснення ЗТО”	6	7
11	Тема 11. Форфейтингові операції. Факторингові операції. Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою	6	8
	<b>Усього</b>	<b>64</b>	<b>78</b>

## 2.1. Самостійне опрацювання програмного матеріалу, що не викладається на лекціях

При самостійному опрацюванні програмного матеріалу, що не викладається на лекціях, слухачі повинні доповнити та розширити свої знання щодо теоретичних концепцій економічного розвитку. Для підвищення рівня відкритості української економіки необхідно створювати для підприємств більш сприятливі умови щодо виходу на зовнішні ринки. Широкий вихід підприємств на зовнішні ринки може бути ефективним лише у тому випадку, якщо спеціалісти, студенти у галузі ЗЕД оволодіють теорією та практикою здійснення зовнішньоекономічних операцій. Виходячи з цього, метою навчального посібника є систематизація та узагальнення закономірностей, умов, принципів, процесів здійснення менеджменту ЗЕД підприємств, забезпеченні більш глибокого розуміння стратегічних та процедурних аспектів ЗЕД. Отримання фахівцями теоретико-методологічних знань щодо прийняття оптимальних управлінських рішень і прогнозів у зовнішньоекономічній сфері, в озброєння їх вміння аналізувати об’єктивні закономірності формування зовнішньоекономічних зв’язків з урахуванням певних інтересів суб’єктів господарювання, різних форм міжнародного співробітництва, напрямів реалізації зовнішньоекономічної стратегії і тактики в межах зовнішньоекономічної політики України – істотно сприяє ефективному розвитку зовнішньоекономічній діяльності як об’єктивної підстави інтегрування України у світове господарство.

Самостійне опрацювання програмного матеріалу потрібно розпочинати із розгляду того матеріалу, що викладався на лекціях. Це дозволить систематизувати набуті знання, визначити прогалини в їх засвоєнні, отримати цілісне уявлення щодо глибокого розуміння сутності економічного розвитку та менеджменту у ЗЕД підприємства, а також усвідомлювання ролі і функції працівника, підприємця, держави, політичної влади у забезпеченні ефективності економічної діяльності з позицій досягнення системної економічної та соціальної рівноваги в суспільстві, на основі адаптації європейського досвіду.

Важливе значення для ефективного самостійного опрацювання матеріалу має вміння слухачів правильно використовувати методичні рекомендації до вивчення відповідної дисципліни або модулю. Особливу увагу слід звернути на список основної та додаткової рекомендованої літератури. Наукова та науково-методична література, що зазначена у списку як основна, є у наявності в бібліотеці ЛІМу і

обов'язкова для використання. Додаткова література може використовуватися слухачами в разі необхідності для поглибленого вивчення матеріалу.

Критерієм ефективності самостійного опрацювання слухачами програмного матеріалу, що не викладається на лекціях, є якість засвоєння знань, яка перевіряється під час участі слухача у семінарських заняттях, при виконанні індивідуальних завдань та в результатах підсумкового контролю.

Слід також пам'ятати про критерії оцінювання ІНПЗ, до яких відносяться:

- повнота розкриття теми завдання;
- рівень практичної спрямованості;
- якість презентації;
- рівень відповідей на питання, поставлені в ході обговорення.

Водночас слід пам'ятати про необхідність дотримання рекомендованої структури ІНПЗ.

## **Теоретичні питання для опрацювання**

### **Тема 1. Основні поняття ЗЕД**

1. Визначити основні фактори впливу, що пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю, на розвиток національної економіки.
2. Сутність ЗЕД. Визначте основні причини, що характерні для України, які стимулюють розвиток її зовнішньоекономічних зв'язків.
3. Який зв'язок між видами та формами ЗЕД?
4. Які функції ЗЕД характерні для України?
5. Охарактеризуйте основні економічні вигоди виконання менеджменту ЗЕД підприємством.
6. Які фактори впливають на конкурентну боротьбу?
7. У чому полягає концепція п'яти сил галузевої конкуренції М. Портера?
8. Дайте визначення конкурентоспроможності та наведіть її види.
9. Якими можуть бути конкурентні переваги?
10. У чому полягає сутність менеджменту міжнародної конкурентоспроможності підприємства?
11. Охарактеризуйте японський, американський та західно-європейський досвід менеджменту конкурентоспроможності.
12. Наведіть основні типи конкурентних стратегій.
13. Якими є типи стратегій міжнародної конкуренції за М. Портером?
14. Охарактеризуйте міжнародну конкурентоспроможність підприємств України.

### **Тема 2. Зовнішньоторгові операції**

1. Що розуміють під поняттям зовнішньоекономічної комерційної операції?
2. Назвіть основні та забезпечувальні міжнародні комерційні операції.
3. Вкажіть особливості здійснення експортно-імпортних операцій.
4. Поясніть суть реекспортних та реімпортних операцій.
5. Який з видів комерційних операцій серед операцій зустрічної торгівлі є найпростішим і чому?

6. Вкажіть види та особливості здійснення операцій зустрічної торгівлі.
7. На якій основі здійснюються бартери і операції?
8. Що таке комерційна компенсація і у чому її відмінність від бартерних угод?
9. У чому сутність операцій зустрічної торгівлі і їх відмінність від комерційної компенсації?
10. В чому сутність угод типу "офсет" та "світч"
11. В чому полягає основна відмінність операцій в рамках промислового співробітництва, від інших операцій зустрічної торгівлі?
12. Яке значення мають операції на давальницькій сировині?
13. Вкажіть сутність та особливості простих компенсаційних угод та складних компенсаційних угод.
14. Вкажіть види та охарактеризуйте угоди з виробничого кооперування.
15. Вкажіть сутність, особливості та проблеми проведення франчайзингових операцій.

### **Тема 3. Організаційні форми конкурсної торгівлі**

1. Які Ви знаєте міжнародні торги? Обґрунтуйте суть, форми проведення торгів, методика проведення торгів.
2. Які Ви знаєте механізми здійснення біржових операцій.
3. Міжнародні товарні аукціони – що це? Яка суть їх, види, а також техніка проведення аукціонів.
4. Що являють собою „орендні операції”?
5. Що може бути об'єктом орендної операції в зовнішньоекономічній сфері?
6. Розкрийте сутність та особливості лізингових операцій.
7. Які Ви знаєте принципи митного регулювання ЗЕД?

### **Тема 4. Орендні операції, нетарифні регулювання ЗЕД**

1. Що таке орендні операції. Які види цих операцій Ви знаєте? Переваги для орендаря та орендодавця.
2. Що таке Лізинг?
3. Вкажіть економічні мотиви застосування лізингу.
4. Яку Ви знаєте класифікація лізингових операцій?
5. Вкажіть основні механізми здійснення угоди з універсальною лізинговою компанією та угоди з спеціалізованою лізинговою компанією.
6. Що таке нетарифні засоби регулювання? Вкажіть їхню класифікацію і характеристику.
7. Основні механізми впливу нетарифних засобів регулювання на економіку країни.

### **Тема 5. Операції з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями та досвідом**

1. Які види та особливості об'єктів продажу в операціях з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями та досвідом, Ви знаєте?
2. Які ліцензійні угоди Ви знаєте?



3. Визначте основні види, зміст, особливості ліцензійних платежів.
4. Товарна марка, або товарний знак, та знак обслуговування, найменування місць походження товару.
5. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

### **Тема 6. Операції з торгівлі інжинірінго-технічними послугами.**

#### **Консалтингові операції**

1. Що таке Інжинірінг? Вкажіть поняття, об'єкти, суб'єкти інжинірінгових послуг?
2. Які види та схеми здійснення комплексного інжинірінгу, Ви знаєте?
3. Особливості контракту на інжинірінгові послуги.
4. Вкажіть послідовність проектно-дослідницьких робіт.
5. Види консультаційних та інформаційних послуг.
6. Основні види науково-дослідницьких та технологічних робіт та види консалтингових операцій.

### **Тема 7. Операції з технічного, транспортного обслуговування ЗЕД**

1. Розкрийте сутність та зміст технічного обслуговування машинотехнічної продукції.
2. Особливості операцій з технічного обслуговування та забезпечення запасними частинами.
3. Зовнішньоторговельна ціна: сутність поняття, функції, класифікація зовнішньоторговельних цін.
4. Вкажіть основні організації міжнародних перевезень.
5. Які фактори, що впливають на вибір виду транспорту та показники ефективності транспортного обслуговування підприємств, Ви знаєте?

### **Тема 8. Процедура та техніка підготовки, укладання та виконання міжнародної торгової угоди при прямих зв'язках з контрагентами**

1. Вкажіть основні етапи зовнішньоторгових операцій.
2. Розкрийте змістовність та підготовку зовнішньоторгових операцій..
3. Проаналізуйте пошук, вибір та встановлення контакту із закордонним партнером.
4. Розробіть свій аналіз та проробку щодо конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа, розрахунок експортних / імпортних фірм.
5. Вкажіть послідовність укладання зовнішньоторгових контрактів (ЗТК).
6. Проаналізуйте організацію контролю, виконання та припинення ЗТК.
7. Розкрийте сутність та вкажіть схеми здійснення ЗТУ на базі CIF та FOB (ІНКОТЕРМС 2010).
8. На основі власного прикладу складіть економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

### **Тема 9. Зовнішньоторгові договори: види, структура, зміст**

1. Вкажіть основні види зовнішньоторгових договорів.
2. Структура, зміст та особливості оформлення ЗТК купівлі-продажу.

3. Розкрийте сутність контракту з міжнародної купівлі-продажу: преамбула, предмет контракту, кількість, якість, строк і дата поставки, базисні умови поставки, ціна, платіж, пакування та маркування, порядок відвантаження, здача-приймання, рекламації, гарантії, санкції, форс-мажор, арбітраж, транспортні умови, експортні та імпорتنі ліцензії.
4. Що таке торгові звичаї? Розкрийте їхнє значення у міжнародній торгівлі. «Загальні умови поставок».

### **Тема 10. Міжнародні комерційні розрахунки**

1. Вкажіть основні визначення валютних умов зовнішньоторгових контрактів.
2. Розкрийте сутність та зміст валютної ціни та валютного платежу.
3. Проаналізуйте визначення фінансових умов зовнішньоторгових контрактів
4. Вкажіть які види платежу, Ви знаєте?
5. Обґрунтуйте види розрахунків готівкою, або негайний платіж. Проаналізуйте розрахунки з платежем на виплату, або у кредит; комбінований платіж; кредит з опціоном негайного платежу.
6. Визначете форми розрахунку, а саме, що таке авансовий платіж; банківський переказ; акредитивна форма розрахунків; інкасова форма розрахунків; розрахунок у формі відкритого рахунка.
7. Які засоби розрахунку є у ЗЕД? Розкрийте сутність розрахунків за допомогою векселів та розрахунки за допомогою чеків.
8. Які банківських гарантій у міжнародних розрахунках існують?

### **Тема 11. Форфейтингові операції. Факторингові операції**

1. Розкрийте суть факторингових операцій.
2. Які саме послуги факторингові компанії надають?
3. Проаналізуйте схеми здійснення прямого та непрямого міжнародного факторингу.
4. Вкажіть основні переваги експортного факторингу.
5. Що таке форфейтинг? Обґрунтуйте схему здійснення форфейтингової операції.
6. Вкажіть основні переваги та недоліки форфейтингу у менеджменті ЗЕД підприємства.

## **2.2. Підготовка до семінарських занять**

Підготовка до семінарських занять потребує серйозних зусиль з боку слухача. Зокрема, готуючись до семінарських занять, слухачі повинні самостійно досить глибоко опрацювати відповідну тему з курсу шляхом вивчення основної та додаткової літератури з теми, здійснити самостійний пошук додаткових джерел.

При підготовці до виступу на семінарському занятті важливо визначити коло питань, які потребують висвітлення з того чи іншого питання, підібрати як теоретико-методичний, так й емпіричний матеріал.

Слід урахувати, що на виступ на семінарському занятті відводиться не більше 10 хвилин, тому матеріал має викладатися по суті, стисло і чітко, і завершуватися короткими висновками. Не слід забувати про вільну форму викладання матеріалу.

### **2.3. Виконання індивідуальних завдань**

При підготовці індивідуального завдання слід керуватися вимогами, які висувуються до цього виду самостійної роботи. По-перше, воно має характеризуватися чіткою структурою згідно з визначеним планом. По-друге, індивідуальне завдання повинно логічно висвітлювати питання, яке розглядається. По-третє, воно повинно мати узагальнюючий характер оцінок подій, явищ. По-четверте, характеризуватися чіткою аргументацією висновків з усіх поставлених питань.

ІНПЗ може бути розмножено і роздано слухачам групи заздалегідь для попереднього обговорення.

#### **2.3.1. Теми індивідуальних завдань**

**Індивідуальне завдання.** Завдання індивідуального характеру – розвиток навичок, які допоможуть вам бути більш ефективними в умовах невизначеності та динамічності конкурентного ринку. Студенту надається можливість обґрунтовано та зрозуміло висловлювати свою думку у написанні *есе* щодо даної проблеми *«Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємства»*.

Це письмова доповідь, що має вільний характер та містить індивідуальний погляд на тему чи проблему із аргументацією власної точки зору. Есе, як правило, має наступну структуру: назва, вступ, що містить загальну тезу, короткий опис змісту, що стосується безпосередньо теми есе. Основна частина есе має містити головні ідеї та певні факти, а також не менше двох-трьох аргументів на користь висловленої тези. Кожен аргумент має бути підтверджений не менш ніж двома конкретними прикладами чи спиратися на певні джерела, що дозволяють використати їх як основу для аргументу. Беручи до уваги різні позиції та точки зору, важливим є їх критичний аналіз, а також виявлення власного ставлення до досліджуваної проблеми. У висновках зазвичай подати узагальнення, що дозволяють підтвердити висловлену у вступі тезу, ідеї та факти основної частини.

Тема індивідуального завдання обирається та обговорюється з викладачем на першому семінарському занятті або в межах часу, передбаченого для консультацій.

### **2.4. Підготовка до підсумкового контролю**

Підсумковий тест включає 50 питань відкритого і закритого типу, які передбачають перевірку розуміння слухачами основних понять дисципліни; перевірку вміння слухачів визначати та навчитися оволодіти основними принципами, прогресивними формами і методами планування в ринкових умовах господарювання; призначення, структуру та вимоги до оформлення бізнес-планів; уміти застосовувати найпростіші методи і моделі стратегічного планування; застосовувати сучасний інструментарій обґрунтування планових рішень; сформулювати фонд оплати праці; визначати витрати структурних підрозділів та

загальні витрати підприємства; визначати фінансові результати діяльності підприємства та здійснювати їх оцінку.

Підсумковий контроль дозволяє викладачеві визначити узагальнений рівень теоретичних знань слухачів за програмою навчальної дисципліни.

Підготовка до підсумкового контролю включає опрацювання слухачами основних теоретико-методологічних та наукових положень за темами затверджені навчальної програми дисципліни, що розглядалися на лекціях; акумулювання навичок розширеного засвоєння теоретичних знань, індивідуального їх застосування для вироблення оптимальних підходів щодо вирішення конкретних проблем, здобутих та закріплених під час самостійного опрацювання матеріалу, що не викладається на лекціях, підготовки та участі у семінарських заняттях, а також при підготовці індивідуального завдання.

#### **2.4.1.Контрольні питання для підготовки до заліку (іспиту):**

1. Сутність менеджменту ЗЕД підприємства. Менеджмент міжнародної конкурентно спроможності підприємства.
2. Зовнішньоекономічні зв'язки та зовнішньоекономічна діяльність. Принципи ЗЕД. Види ЗЕД. Суб'єкти ЗЕД.
3. Зовнішньоекономічні країни-партнери України. Обсяги експорту-імпорту товарів та послуг України. Структура експорту товарів та послуг України. Структура імпорту товарів та послуг України.
4. Зовнішньоекономічні операції: сутність та основні види.
5. Зовнішньоекономічні операції торгівлі товарами. Операції з експорту та реекспорту, імпорту та реімпорту.
6. Міжнародні інжинірингові операції: сутність та основні види.
7. Міжнародні орендні операції: сутність, основні види.
8. Міжнародні туристичні операції: сутність, основні види туризму та туристичних операцій.
9. Міжнародні консалтингові операції: сутність, основні види.
10. Торгівля результатами творчої діяльності (патентами, ліцензіями, “ноу-хау”, об'єктами авторського права). сутність та основні види.
11. Зустрічні операції та їх види у зовнішньоекономічній діяльності.
12. Торгово-посередницькі операції та торгові посередники у зовнішньоекономічній діяльності.
13. Основні етапи підготовки та проведення зовнішньоекономічної операції. Методи встановлення контакту з закордонними партнерами: оферта, запит, замовлення.
14. Характеристика систем регулювання ЗЕД: міжнародний досвід (Моделі державного регулювання ЗЕД: вільна торгівля, лібералізм, протекціонізм, автаркія).
15. Основи регулювання зовнішньоекономічною діяльністю в Україні. Інститути регулювання зовнішньоекономічною діяльністю в Україні: державні та недержавні. Державне регулювання ЗЕД. Характеристика та функції державних інститутів регулювання ЗЕД: Верховної Ради України, Кабінету міністрів України, міністерств фінансів, економіки, Національного Банку

- України, Державної митної служби України щодо управління ЗЕД.
16. Методи регулювання ЗЕД: нетарифні та тарифні. Нетарифне регулювання ЗЕД: коротка характеристика.
  17. Митно-тарифне регулювання ЗЕД: коротка характеристика.
  18. Сутність зовнішньоекономічного договору (контракту). Типова структура зовнішньоекономічного договору (контракту) згідно Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів).
  19. Преамбула та предмет зовнішньоекономічного договору.
  20. Кількість товарів у ЗЕД. Метрична і неметрична системи вимірів. Розділ зовнішньоекономічного договору “Кількість товарів (робіт, послуг)”: підходи до складання.
  21. Якість товарів у ЗЕД. Показники якості товару. Способи визначення якості товару. Розділ зовнішньоекономічного договору “Якість товарів”: підходи до складання.
  22. Базисні умови постачання відповідно до “Інкотермс-2000”, “Інкотермс-2010”. Основні обов’язки сторін за базисом постачання: поставка товару відповідно до умов договору, оформлення ліцензій, дозволів й інших митних формальностей, укладання договору перевезення і страхування, перехід ризиків, розподіл витрат, повідомлення продавця/покупця, доказ постачання, інспектування товару, інші зобов’язання.
  23. Процес доставки товарів, концепція логістики. Міжнародні транспортні логістичні коридори.
  24. Види транспорту та транспортні операції. Техніко-економічні особливості окремих видів транспорту. Категорії вантажів. Вибір виду транспорту.
  25. Форми організації руху суден: трампове та лінійне судноплавство. Тарифи, що застосовуються при морських перевезеннях вантажів у міжнародній торгівлі. Основні документи при морських перевезеннях вантажів.
  26. Організація доставки вантажів залізничним, автомобільним та авіатранспортом в Україні.
  27. Зовнішньоекономічна ціна як економічна категорія. Функції зовнішньоекономічної ціни. Класифікація зовнішньоекономічних ціни. Індикативні ціни.
  28. Етапи визначення зовнішньоекономічної ціни: визначення одиниці виміру ціни; визначення базису ціни; визначення валюти ціни; визначення засобу фіксації ціни; визначення рівня ціни.
  29. Порядок складання розрахункових зовнішньоекономічних ціни. Визначення поправок до ціни за конкурентними матеріалами. Конкурентний лист.
  30. Розрахунок комерційних та техніко-економічних поправок до конкурентних (світових) ціни.
  31. Сутність міжнародних розрахунків. Способи міжнародних розрахунків. Засоби міжнародних розрахунків.
  32. Основні форми міжнародних розрахунків.
  33. Валютні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів).
  34. Умови приймання-здавання товару (робіт, послуг) та розділ зовнішньоекономічного договору «Умови приймання-здавання товару (робіт,

- послуг)».
35. Упаковка та маркування та розділ зовнішньоекономічного договору «Упаковка та маркування».
  36. Форс-мажорні обставини та розділ зовнішньоекономічного договору «Форс-мажорні обставини» .
  37. Санкції та рекламації та розділ зовнішньоекономічного договору «Санкції та рекламації».
  38. Урегулювання спорів та розділ зовнішньоекономічного договору «Урегулювання спорів».

## СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

### Базова

1. Батченко Л. В., Дятлова В. В., Мойсеєнко К. Є., Ткаченко О. Г. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник / за заг. ред. д.е.н., проф. Дятлової В. В. У 2-х частинах. Частина I. Харків : Вид-во «НТМТ», 2018. 259 с.
2. Дахно І. І., Бабіч Г. В. Зовнішньоекономічний менеджмент : навч. посібн. Київ : ЦУЛ, 2012. 568 с.
3. Козик В. В., Панкова Л. А., Григор'єв О. Ю., Босак А. О., Карп'як Я. С. Зовнішньоекономічні операції і контракти : навч. посібн. 3-тє вид., перероб. і доп. Львів : "Магнолія 2006", 2014. 512 с.
4. Конспект лекцій з «ЗЕД підприємства» в електронному вигляді. 184 с.
5. Про зовнішньоекономічну діяльність Закон України від 16 квітня 1991 року Н959- XII. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://rada.gov.ua>.

### Допоміжна

6. Дергачова Г. М., Пінчук О. В. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. 2020.
7. Зінчук Т. О. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2017. 512 с.
8. Ковтуненко К. В. Менеджмент зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності : навчальний посібник / за ред. К. В. Ковтуненко. Київ : «Центр учбової літератури», 2018. 505 с.
9. Міжнародна торгівля : підручник / за ред. Ю. Г. Козака. Київ-Катовіце, Краков : ЦУЛ, 2015. 272 с.
10. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / Т. Зінчук, І. Горбачева, О. Ковальчук, Н. Куцмус та ін. Київ : ЦНУЛ, 2017, 512 с.
11. Ольшанський О. В., Яцун Л. М., Селютін В. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Харків : ХДУХТ, 2019. 103 с.
12. Чкан А. С. Консалтинг в зовнішньоекономічній діяльності. Запоріжжя : ЗНУ, 2016.

### Інформаційні ресурси

13. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua>.
14. Офіційний сайт Державної митної служби України. URL: <http://www.customs.gov.ua>.
15. Офіційний сайт Державної регуляторної служби України. URL: <http://www.dkrp.gov.ua/>.
16. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
17. Офіційний сайт Державної служби експортного контролю. URL: <http://www.dsecu.gov.ua>.
18. Офіційний сайт Світової організації торгівлі (World Trade Organization). URL: <https://www.wto.org>.