

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ  
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ  
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»

# УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ КОНТРАКТАМИ

**Навчально-методичний комплекс з дисципліни**

*Рекомендовано Методичною радою КПІ ім. Ігоря Сікорського  
як навчальний посібник для здобувачів ступеня бакалавра,  
за освітньою програмою «Менеджмент і бізнес-адміністрування»  
спеціальності 073 «Менеджмент»*

Київ  
КПІ ім. Ігоря Сікорського  
2021

Управління міжнародними контрактами: навчально-методичний комплекс з дисципліни [Електронний ресурс]: навчальний посібник для студентів першого (бакалаврського) рівня спеціальності 073 «Менеджмент» / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: В.В. Чорній, В.А. Мельникова, О.С. Ченуша. – Електронні текстові дані (1 файл: \_\_\_\_\_ Мбайт). – Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 64 с. (2,2 д.а.).

*Гриф надано Методичною радою КПІ ім. Ігоря Сікорського (протокол №7 від 13.05.2021 р.) за поданням Вченої ради факультету менеджменту та маркетингу (протокол №8 від 29.03.2021 р.)*

Електронне мережне навчальне видання

## **УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ КОНТРАКТАМИ**

*Навчально-методичний комплекс з дисципліни*

Укладачі: *Чорній Вікторія Валеріївна, канд. екон. наук*  
*Мельникова Валерія Андріївна, канд. екон. наук*  
*Ченуша Олександр Сергійович, канд. екон. наук*

Відповідальний редактор: *Дунська А. Р., д-р екон. наук, проф.*

Рецензенти: *Тульчинська С.О., д-р. екон. наук., проф., КПІ ім. Ігоря Сікорського,*  
*Войтко С.В., д-р екон. наук., проф., КПІ ім. Ігоря Сікорського.*

У наш час, коли світ змінюється так швидко і несподівано, міжнародне економічне співробітництво є одним з основних факторів, що впливає на рівень економічного розвитку кожної країни і прогрес світу в цілому. Успіх зовнішньоторговельних операцій купівлі-продажу, експортно-імпортних операцій, реекспорту та реімпорту залежить від знання характеристик, особливостей та правил укладання міжнародних контрактів.

У навчальному посібнику наводяться основні методичні рекомендації до вивчення дисципліни "Управління міжнародними контрактами" на практичних заняттях та самостійній роботі для полегшення сприйняття інформації студентами та системності викладання. За своїм змістом навчальний посібник відповідає програмі навчальної дисципліни «Управління міжнародними контрактами». Розраховано на студентів економічних та управлінських спеціальностей вищих навчальних закладів.

© В.В. Чорній, В.А. Мельникова, О.С. Ченуша, 2021

© КПІ ім. Ігоря Сікорського,

2021

## ЗМІСТ

ВСТУП	4
I. НАВЧАЛЬНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛІНИ	7
II. ТИПОВА ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ	8
III. МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ПРОВЕДЕННЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ	10
IV. САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТІВ	20
V. ТЕМАТИКА ТА ОФОРМЛЕННЯ РЕФЕРАТУ	45
VI. ПОТОЧНИЙ ТА ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	57
VII. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ	60

## ВСТУП

Згідно з навчальними планами підготовки бакалаврів спеціальності 073 «Менеджмент» на факультеті менеджменту та маркетингу Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» викладається дисципліна «Управління міжнародними контрактами», що відноситься до циклу навчальних дисциплін професійної підготовки за вибором ВНЗ.

Сьогодні, коли більшість держав прагне до інтеграції у світове торгівельне співтовариство, врегульована зовнішньоекономічна діяльність та налагоджені міжнародні відносини відіграють значну роль для ефективного економічного розвитку. Розвиток зовнішньоекономічних стосунків багато в чому залежить від грамотності та ретельності розробки міжнародних контрактів, що укладаються, а це і вимагає набуття основних знань із «Управління міжнародними контрактами». Оскільки менеджерам-початківцям бракує досвіду, передусім у використанні отриманих у процесі навчання знань, особлива увага на практичних заняттях приділяється саме реальному застосуванню набутих навичок – розв'язуванню ситуаційних вправ, аналізу методик проведення переговорів та складанню міжнародного контракту.

**Предметом дисципліни** виступає система організаційно-економічних взаємовідносин суб'єктів господарювання в процесі управління міжнародними контрактами.

**Метою дисципліни є** формування у студентів системи теоретичних знань та практичних навичок у сфері управління міжнародними контрактами, а саме: знання умов, форм, методів і особливостей укладання міжнародних контрактів та їх правового регулювання; орієнтації на адаптацію зарубіжного досвіду укладання міжнародних контрактів до вітчизняних реалій.

**Метою навчальної дисципліни є** формування у студентів здатностей:

- здатність діяти на основі етичних міркувань, зокрема при укладанні міжнародних контрактів;

- цінування та повага різноманітності та мультикультурності, зокрема в процесі переговорів з іноземним партнером з метою укладання міжнародного контракту
- працювати у міжнародному контексті, зокрема здійснювати пошук партнера для укладання контракту на сайтах різних країн світу, міжнародних організацій, при цьому використовуючи економічну термінологію іноземною мовою;

#### **фахових компетенцій:**

- здатність створювати та складати міжнародні комерційні контракти та їх укладати; організувати ефективні комунікації в процесі ведення переговорів;
- здатність розуміти принципи і норми права та використовувати їх в процесі укладання міжнародних договорів;
- здатність до здійснення комерційної діяльності на зовнішніх ринках з урахуванням особливостей правового регулювання.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми після засвоєння навчальної дисципліни студенти мають продемонструвати такі результати навчання:

#### **знання :**

- процедур пошуку, збирання та аналізу інформації для обґрунтування управлінських рішень з метою укладання міжнародного контракту;
- особливостей менеджменту в умовах різних національних культур при веденні міжнародних переговорів;
- методів менеджменту для забезпечення ефективної діяльності організації, що пов'язані з управлінням міжнародними контрактами;

#### **уміння:**

- демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько-свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), повагу до різноманітності та міжкультурності, зокрема при веденні переговорів з міжнародними партнерами для укладання міжнародного договору;

– спілкуватися в усній та письмовій формі державною та іноземною мовами, в тому числі використовувати спеціальну термінологію управління та адміністрування промислових підприємств, зокрема, при здійсненні комунікацій з міжнародними партнерами – резидентами інших країн, відмінних у економічному та соціальному розвитку у контексті підписання міжнародних договорів;

– виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера, зокрема щодо аналізу особливостей укладання міжнародних контрактів різних країн.

Теми навчальної програми дисципліни логічно взаємопов'язані і послідовно розглядають питання управління міжнародними контрактами, які необхідно опанувати студентам першого (бакалаврського) рівня вищої освіти.

Питання, які передбачені програмою, пов'язані із загальними положеннями організації наукової роботи у вищих навчальних закладах; освітньо-кваліфікаційними характеристиками, освітньо-професійними програмами підготовки фахівців.

«Управління міжнародними контрактами» є дисципліною, що поєднує як спеціальні, так і міждисциплінарні знання. Зокрема, зміст дисципліни пов'язано із такими спеціальними курсами як «Зовнішньоекономічна діяльність підприємств», «Міжнародні економічні відносини». Вивчення даної дисципліни базується на концепціях і поняттях зовнішньоекономічної діяльності, теорії управління.

Методологічний арсенал дисципліни «Управління міжнародними контрактами» включає загальнонаукові та спеціальні методи пізнання (дослідження). Навчально-методичний комплекс з дисципліни спрямований на допомогу студентам факультету менеджменту та маркетингу спеціальності 073 «Менеджмент» в засвоєнні необхідних теоретичних знань з дисципліни, а також на формування студентами власного світогляду щодо процесів, які відбуваються щоденно у цій важливій сфері людського буття, а також обумовлюють підвищення фахових знань.

## I. НАВЧАЛЬНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛІНИ

<i>Назви тем</i>	<i>Розподіл годин за семестрами та видами занять</i>			
	Всього	у тому числі		
		Лекції	Практичні (семінарські)	СРС
1	2	3	4	5
<i>Тема 1. Основи управління міжнародними контрактами</i>	7	2	2	3
<i>Тема 2. Правове регулювання управління міжнародними контрактами</i>	7	2	2	3
<i>Тема 3. Структура міжнародного контракту</i>	8	2	2	4
<i>Тема 4. Управління ризиками міжнародних контрактів</i>	7	2	1	4
<b>КОНТРОЛЬНА РОБОТА З РОЗДІЛУ 1</b>	3		1	2
<i>Разом за розділом 1</i>	32	8	8	16
<i>Тема 5. Методики переговорів при укладанні міжнародних контрактів</i>	7	2	2	3
<i>Тема 6. Специфіка укладання контрактів з різними країнами</i>	7	2	2	3
<i>Тема 7. Управління вартістю міжнародного контракту</i>	7	2	2	3
<i>Тема 8. Управління матеріально-технічним забезпеченням міжнародного контракту</i>	6	2	1	3
<i>Тема 9. Особливості управління міжнародними контрактами</i>	6	2	1	3
<b>КОНТРОЛЬНА РОБОТА З РОЗДІЛУ 2</b>	3		1	2
<i>Разом за розділом 2</i>	36	10	9	17
<i>Залік</i>	22		1	21
<b>Всього годин</b>	90	18	18	54

## **II. ТИПОВА ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ**

### ***Тема 1. Основи управління міжнародними контрактами***

Сутність, поняття управління міжнародними контрактами та основний понятійно-категоріальний апарат. Передумови та фактори розвитку управління міжнародними контрактами. Види міжнародних контрактів.

### ***Тема 2. Правове регулювання управління міжнародними контрактами***

Визначення основних міжнародно-правових актів, що регулюють управління міжнародними контрактами. Інформаційне забезпечення правового регулювання управління міжнародними контрактами. Аналіз змісту міжнародних угод, що укладені Україною, як суб'єктом міжнародного права.

### ***Тема 3. Структура міжнародного контракту***

Структурні елементи міжнародного контракту. Особливості формування міжнародного контракту. Послідовність розміщення контрактних умов.

### ***Тема 4. Управління ризиками міжнародних контрактів***

Поняття ризиків міжнародного контракту. Види ризиків при укладанні міжнародних контрактів. Правове регулювання ризиків міжнародних контрактів. Шляхи мінімізації ризиків міжнародних контрактів.

### ***Тема 5. Методики переговорів при укладанні міжнародних контрактів***

Поняття міжнародних переговорів. Методики ведення переговорів. Особливості ведення переговорів в різних країнах. Особливості пошуку партнера. Побудова партнерських зав'язків.

### ***Тема 6. Специфіка укладання контрактів з різними країнами***

Специфіка укладання контрактів з країнами Південно-Східної Азії. Специфіка укладання контрактів з КНР. Специфіка укладання контрактів з Канадою. Специфіка укладання контрактів з Євросоюзом. Специфіка укладання контрактів з США.



### ***Тема 7. Управління вартістю міжнародного контракту***

Створення вартості міжнародного контракту. Типові помилки при управлінні вартістю міжнародного контракту. Особливості управління вартістю міжнародного контракту.

### ***Тема 8. Управління матеріально-технічним забезпеченням міжнародного контракту***

Планування та оцінювання матеріально-технічного забезпечення міжнародного контракту. Можливості матеріально-технічного забезпечення міжнародного контракту.

### ***Тема 9. Особливості управління міжнародними контрактами***

Спори між сторонами ЗЕД - контракту. Основні претензії, що пред'являються зарубіжними контрагентами до українських експортерів. Аналіз типових помилок, які допускаються при укладенні та виконанні контрактів в контексті форс-мажорних обставин. Подолання обставин, що перешкоджають виконанню контракту: український досвід

### **III. МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ПРОВЕДЕННЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ**

#### **Практичне заняття №1**

#### ***Тема: Основи управління міжнародними контрактами***

#### **Зміст заняття:**

Аналіз змісту основних міжнародних нормативно-правових актів, якими визначається укладання міжнародних контрактів:

1. Принципи міжнародних комерційних договорів (Принципи УНИДРУА)
2. Віденська конвенція про право міжнародних договорів 1969 р.;
3. Віденська конвенція про правонаступництво держав щодо договорів 1978 р.;
4. Віденська конвенція про право договорів між державами і міжнародними організаціями або між міжнародними організаціями 1986 р.
5. Приклади укладання успішних міжнародних договорів.

#### ***Методичні рекомендації до проведення заняття***

Проведення заняття слід розпочати з розгляду сутності основних понять дисципліни - «міжнародний контракт», «управління міжнародними контрактами». Важливим є формування у студентів розуміння сутності управління міжнародними контрактами як комплексного поняття. Готуючись до заняття, студенти повинні дослідити принципи міжнародних договорів. Важливим є дослідження передумов укладання міжнародних договорів.

#### ***Контрольні питання***

1. Які існують підходи в міжнародній практиці до звільнення від відповідальності згідно ст.79 Віденської конвенції 1980 р.?
2. Сутність зовнішньоторговельного контракту.
3. Класифікація міжнародних контрактів.
4. Основні типи міжнародних контрактів.

5. Основні види міжнародних контрактів.
6. Поняття типового контракту.
7. Форми типових контрактів.
8. Виконання типового контракту.

***Рекомендована література:***

Базова література для підготовки: [1], [5], [9], [11].

Допоміжна література для підготовки: [8], [9], [14].

**Практичне заняття №2**

***Тема: Правове регулювання управління міжнародними контрактами***

***Зміст заняття:***

Аналіз змісту міжнародних угод, що укладені Україною, як суб'єктом міжнародного права:

1. Угода про інформаційні технології (Information Technology Agreement – ІТА)
2. Угода про спрощення процедур торгівлі (Trade Facilitation Agreement – ТФА)
3. Торговельно-економічні зв'язки України з країнами світу
4. Спільні міжурядові комісії з країнами Америки
5. Спільні міжурядові комісії з країнами Азії та Тихоокеанського регіону
6. Спільні міжурядові комісії з країнами Європи
7. Розподіл головування в Українських частинах Спільних міжурядових комісій
8. Спільні міжурядові комісії з країнами Близького та Середнього Сходу та Африки
9. Окремі питання співробітництва з країнами світу
10. Нормативно-правове регулювання Спільних міжурядових комісій
11. Регіональні торговельні угоди

- Угода про вільну торгівлю між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Ізраїль
  - Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою
  - Угоди про вільну торгівлю
  - ЄАВТ
  - Чорногорія
  - Ізраїль
12. Генералізована система преференцій США
13. Генералізована система преференцій Японії

### ***Методичні поради до проведення заняття***

Проведення заняття слід розпочати з розгляду особливостей змісту міжнародних угод, що укладені Україною, як суб'єктом міжнародного права. У рамках заняття слід дослідити їх сутність та навести приклади укладання успішних міжнародних договорів України.

### ***Контрольні питання***

1. В якому році і з якою метою була розроблена Конвенція ООН «Про угоди міжнародної купівлі-продажу товарів»?
2. Скільки держав є учасниками Конвенції ООН «Про угоди міжнародної купівлі-продажу товарів»?
3. Зі скількох розділів складається Віденська конвенція?
4. У якому випадку застосовується Віденська конвенція?
5. У якому році була прийнята Гаазька конвенція?
6. Яка основна мета Гаазької конвенції?
7. Перерахуйте основні положення Гаазької конвенції?
8. Які умови угод регулюються Гаазькою конвенцією?
9. У чому сутність принципів УНІДРУА?
10. Перерахуйте основні цілі принципів УНІДРУА.

11. Кого називають контрагентами при зовнішньоторговельних операціях?

***Рекомендована література:***

Базова література для підготовки: [3], [4], [6], [8], [11].

Допоміжна література для підготовки: [3], [5], [6], [7].

**Практичне заняття №3**

***Тема: Структура міжнародного контракту***

***Зміст заняття:***

1. Структурні елементи міжнародного контракту.
2. Особливості формування міжнародного контракту.
3. Послідовність розміщення контрактних умов.

***Методичні рекомендації до проведення заняття***

Проведення заняття слід розпочати з розгляду сутності міжнародного контракту. Важливим є формування у студентів розуміння структури контракту і особливостей кожного розділу контракту. Готуючись до заняття, студенти повинні проаналізувати існуючий успішний контракт за його структурою і виокремити особливості написання кожного підпункту. Обговорення цих контрактів має підвести аудиторію до дискусії щодо важливості уточнень в контракті та детальному пропису форс-мажорних обставин.

***Контрольні питання***

1. Сутність торговельних порядків.
2. Послідовність розміщення контрактних умов.
3. У якому випадку міжнародне право є обов'язковим для виконання національними контрагентами?

4. У чому сутність зовнішньоторговельного контракту?
5. Охарактеризуйте основні положення про форму зовнішньоекономічних угод.
6. В якому випадку угода може бути визнана недійсною?

***Рекомендована література:***

Базова література для підготовки: [2], [5], [10], [12].

**Практичне заняття №4**

***Тема: Управління ризиками міжнародних контрактів***

Поняття ризиків міжнародного контракту. Види ризиків при укладанні міжнародних контрактів. Правове регулювання ризиків міжнародних контрактів. Шляхи мінімізації ризиків міжнародних контрактів.

***Зміст заняття:***

1. Поняття ризиків міжнародного контракту.
2. Види ризиків при укладанні міжнародних контрактів.
3. Правове регулювання ризиків міжнародних контрактів.
4. Шляхи мінімізації ризиків міжнародних контрактів.

***Методичні поради до проведення заняття***

Студенти мають оволодіти класифікацією ризиків міжнародних контрактів. Дослідити правове регулювання ризиків міжнародних контрактів. Готуючись до заняття, студенти повинні дослідити основні причини невиконання умов контракту і продумати, як правильно прописати ризики в контракті для їх мінімізації.

### ***Контрольні питання:***

1. В яких джерелах зафіксовані міжнародні стандарти розподілу ризиків?
2. Як використовувати типовий контракт міжнародної купівлі-продажу товарів?
3. Яким чином Інкотермс можна застосувати у зовнішньоторговельних контрактах?
4. Які наслідки тягне незазначення редакції Інкотермс
5. Переваги та потенційні недоліки міжнародного комерційного арбітражу як механізму вирішення спорів, що виникають з міжнародних торгових угод?

### ***Рекомендована література:***

Базова література для підготовки: [1], [3], [4], [6], [7], [12].

Допоміжна література для підготовки: [1], [3], [4], [5], [12].

### **Практичне заняття №5**

#### ***Тема: Модульна контрольна робота***

#### ***Зміст заняття***

Модульна контрольна робота для студентів денного відділення виконується всередині прочитаного курсу для перевірки залишкових знань по першому розділу дисципліни «Управління міжнародними контрактами».

#### ***Методичні поради до проведення заняття***

Контрольна робота пишеться на практичному занятті упродовж 80 хвилин. Варіанти завдань роздаються викладачем довільно для підвищення рівня вірогідності знань, що перевіряються. Оцінка контрольної роботи здійснюється за наступною схемою: теоретичні питання – по 2,5 бали, тестові завдання – по 1 балу. Максимальна кількість набраних балів - 25. Одним із критеріїв допуску до здачі заліку є успішне написання контрольної роботи

(кількість набраних балів - не менш 12).

Модульна контрольна робота складається з теоретичних питань дисципліни, та тестових завдань, які були опрацьовані протягом семестру на практичних заняттях чи самостійному опрацюванні.

### **Практичне заняття №6**

***Тема: Методики переговорів при укладанні міжнародних контрактів***

#### ***Зміст заняття:***

1. Поняття міжнародних переговорів.
2. Методики ведення переговорів.
3. Особливості ведення переговорів в різних країнах.
4. Особливості пошуку партнера. Побудова партнерських зав'язків.

#### ***Методичні поради до проведення заняття:***

Під час проведення практичного заняття рекомендується розглянути специфіку ведення переговорів з контрагентами з різних країн. Методики ведення переговорів. Підготувати доповідь про видатного оратора і розкрити секрети його успіху.

#### ***Контрольні питання***

1. Від чого залежить вибір контрагентів?
2. Що включає в себе пошук підприємства-партнера?
3. Що необхідно враховувати при виборі країни-партнера?
4. Що необхідно враховувати при пошуку контрагента?
5. Перерахуйте основні положення, які необхідно знати про контрагента
6. Які принципи використовуються при виборі контрагентів?
7. Які способи використовують експортери при встановленні контактів з потенційними контрагентами?



8. Які способи використовують імпортери при встановленні контактів з потенційними контрагентами?

***Рекомендована література:***

Базова література для підготовки: [9], [11], [12], [13].

Допоміжна література для підготовки: [11].

**Практичне заняття №7**

***Тема: Специфіка укладання контрактів з різними країнами***

***Зміст заняття***

1. Специфіка укладання контрактів з країнами Південно-Східної Азії
2. Специфіка укладання контрактів з КНР
3. Специфіка укладання контрактів з Канадою
4. Специфіка укладання контрактів з Євросоюзом.
5. Специфіка укладання контрактів з США.

***Методичні поради до проведення заняття***

Під час вивчення цієї теми особливу увагу доцільно зробити на специфічні особливості, які виникають під час укладання міжнародного контракту в залежності від країни з якої наш контрагент.

У рамках розгляду цієї теми рекомендується розглянути фактори, які впливають на зміст міжнародного контракту та виокремити спори між сторонами ЗЕД.

***Контрольні питання***

1. Які методи застосовують в міжнародній практиці для проведення переговорів?
2. Перерахуйте основні рекомендації, які необхідно дотримуватися при підготовці до проведення переговорів?

3. У чому сутність основних принципів, які необхідно дотримуватися при проведенні переговорів?

***Рекомендована література:***

Базова література для підготовки: [1], [2], [4], [9], [12].

Допоміжна література для підготовки: [2], [4], [8], [10].

**Практичне заняття №8**

***Тема: Управління вартістю та матеріально-технічним забезпеченням міжнародного контракту***

***Зміст заняття***

1. Створення вартості міжнародного контракту.
2. Типові помилки при управлінні вартістю міжнародного контракту.
3. Особливості управління вартістю міжнародного контракту.
4. Планування та оцінювання матеріально-технічного забезпечення міжнародного контракту.
5. Можливості матеріально-технічного забезпечення міжнародного контракту.

***Методичні поради до проведення заняття***

Студенти мають оволодіти класифікацією ризиків міжнародних контрактів. Дослідити правове регулювання ризиків міжнародних контрактів. Готуючись до заняття, студенти повинні дослідити основні причини невиконання умов контракту і продумати, як правильно прописати ризики в контракті для їх мінімізації.

***Рекомендована література:***

Базова література для підготовки: [1], [9], [12], [13].

Допоміжна література для підготовки: [13], [14].

## **Практичне заняття №9**

### ***Тема: Модульна контрольна робота***

#### ***Зміст заняття***

Друга модульна контрольна робота для студентів денного відділення виконується наприкінці прочитаного курсу для перевірки залишкових знань по предмету «Управління міжнародними контрактами».

#### ***Методичні поради до проведення заняття***

Контрольна робота пишеться на практичному занятті упродовж 80 хвилин. Варіанти завдань роздаються викладачем довільно для підвищення рівня вірогідності знань, що перевіряються. Оцінка контрольної роботи здійснюється за наступною схемою: теоретичні питання – по 2,5 бали, тестові завдання – по 1 балу. Максимальна кількість набраних балів – 25. Одним із критеріїв допуску до здачі заліку є успішне написання контрольної роботи (кількість набраних балів - не менш 12).

Модульна контрольна робота складається з теоретичних питань дисципліни, та тестових завдань, які були опрацьовані протягом семестру на практичних заняттях чи самостійному опрацюванні.

## **IV. САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТІВ**

### **Тема 1. Основи управління міжнародними контрактами**

#### **Питання для самоперевірки знань:**

1. Розкрийте сутність міжнародного контракту.
2. Які існують підходи до розуміння поняття контракту у національних правових системах?
3. Які існують підходи в міжнародній практиці до звільнення від відповідальності згідно ст.79 Віденської конвенції 1980 р.?
4. Наведіть класифікацію міжнародних контрактів.
5. Які Ви знаєте основні види міжнародних контрактів.
6. Наведіть основні ознаки міжнародного комерційного контракту?
7. Які Ви знаєте основні принципи міжнародного комерційного контракту?
8. Що означає «Модус вівенді»?
9. В яких випадках використовується комуніке?
10. Які Ви знаєте принципи міжнародних комерційних договорів?

#### **Тестові завдання**

##### **1. Термін “Міжнародний контракт” передбачає, що:**

- а) угода укладена між представниками іноземних по відношенню один до одного господарств, які знаходяться на території різних держав;
- б) угода укладена між представниками різними по відношенню один до одного юридичними особами;
- в) угода укладена між представниками різних держав, які знаходяться на території однієї держави;
- г) угода укладена між представниками однієї держави.

##### **2. Основними ознаками міжнародного комерційного контракту є:**

- а) контрагенти знаходяться в різних країнах, комерційний характер;

- б) товар перетинає кордон, договірний характер;
- в) розрахунки в іноземній валюті, контрагенти в одній країні.

**3. Вставте пропущене слово: «Пропозиція однієї сторони іншій укласти контракт у \_\_\_\_\_ практиці називається офертою»:**

- а) міжнародній;
- б) загальній;
- в) торговій;

**4. Що не належить до основних ознак міжнародного комерційного контракту:**

- а) контрагенти знаходяться в різних країнах;
- б) розрахунки в іноземній валюті;
- в) комерційний характер;
- г) добросовісність і чесна ділова практика

**5. Основні принципи міжнародного комерційного контракту:**

- а) Свобода контракту, обов'язковість контракту, добросовісність і чесна ділова практика;
- б) Правильність укладання контракту, чіткий зміст, обов'язковість виконання контракту;
- в) Визначення обов'язків сторін, юридичне закріплення відносин, обов'язковість контракту.
- г) чіткий зміст, обов'язковість виконання контракту;

**6. Сучасними видами міжнародних договорів за кількістю учасників є такі:**

- а) Односторонній міжнародний юридичний акт;
- б) Двосторонні договори;
- в) Багатосторонні договори;
- г) Загальні багатосторонні договори;
- д) Всі відповіді вірні.

**7. За сферою дії і силою міжнародного договору:**

а) Універсальні договори, в яких беруть участь всі або майже всі держави, які є членами світового співтовариства (такі, як Статут ООН);

б) Регіональні договори - учасниками подібних угод стають держави, що відносяться до якогось конкретного географічного регіону, на який і поширюється його дія;

в) Субрегіональні договори - учасниками їх стають країни, що знаходяться всередині регіону;

г) Всі відповіді вірні.

#### **8. За рівнем відкритості всі види міжнародно-правових договорів поділяються на:**

а) Відкриті угоди - такі угоди передбачають можливість приєднуватися для будь-якої країни, яка цього забажає;

б) Закриті угоди - в такому випадку, є закритий список конкретних суб'єктів, що беруть участь в договорі;

в) Всі відповіді вірні;

г) Напіввідкриті;

#### **9. За суб'єктами, що укладають договір:**

а) Міждержавні угоди;

б) Угоди між урядами;

в) Між відомствами;

г) Всі відповіді вірні.

#### **10. За критерієм форми, яку має договір:**

а) Нормативні акти, створені письмово;

б) Усний договір, який також прийнято називати «джентльменською угодою»;

в) Всі відповіді вірні;

г) Письмовий договір.

#### **11. Трактат це:**

а) багатостороння угоду, що встановлює взаємини його учасників в області певних політичних угод;

б) угода держав, що носить двосторонній або багатосторонній характер, яка полягає щоб вирішити якийсь конкретний важливе питання;

в) договір між державами, в більшості випадків полягає між урядами різних держав, часто не підлягає ратифікації;

г) всі відповіді вірні.

## **12. Пакт це:**

а) угода держав, що носить двосторонній або багатосторонній характер, яка полягає щоб вирішити якийсь конкретний важливе питання;

б) угода, зазвичай використовується для вирішення питань передачі військовополонених, а також - екстрадицію злочинців;

в) багатостороння угода, що встановлює взаємин його учасників в області певних політичних угод;

г) всі відповіді вірні.

## **13. Конкордат це:**

а) специфічний міжнародний договір, в якому одним з учасників завжди виступає Ватикан, а інший - католицька держава і в якому обумовлюються відносини цієї країни з престолом Папи Римського;

б) підтвердження договору компетентним органом державної влади;

в) угода, зазвичай використовується для вирішення питань передачі військовополонених, а також - екстрадицію злочинців;

г) всі відповіді вірні.

## **14. Картель це:**

а) угода, зазвичай використовується для вирішення питань передачі військовополонених, а також - екстрадицію злочинців;

б) договір між державами, в більшості випадків полягає між урядами різних держав, часто не підлягає ратифікації;

в) міжнародне зобов'язання або ж одностороння заява, які носять особливий урочисто-декларативний характер;

г) всі відповіді вірні.

## **15. Комюніке це:**

а) зазвичай даний документ є офіційним зверненням міжнародного характеру, наприклад про хід війни, початку або завершення роботи органів міжнародної організації і так далі, не будучи міжнародним договором;

б) дипломатичний нормативний акт, що публікується державою, ретельно фіксує фактичний стан якогось міжнародного питання;

в) угода, зазвичай використовується для вирішення питань передачі військовополонених, а також - екстрадицію злочинців;

г) всі відповіді вірні.

#### **16. Меморандум це:**

а) дипломатичний нормативний акт, що публікується державою, ретельно фіксує фактичний стан якогось міжнародного питання;

б) оформляється в певній галузі зі значного ряду питань: по режиму використання морських вод, екології, про охорону прав людини і так далі;

в) це підтвердження договору компетентним органом державної влади;

г) всі відповіді вірні.

#### **17. Протокол це:**

а) офіційний документ, що носить допоміжну функцію, з його створенням уточнюється і конкретизується якийсь міжнародний нормативний акт;

б) є найпоширенішим найменуванням нормативних актів, які полягають для врегулювання питань в сферах політики, економіки і так далі;

в) це підтвердження договору компетентним органом державної влади;

г) всі відповіді вірні.

#### **18. Види оферти поділяють на:**

а) М'яка, обмежена;

б) Тверда, вільна;

в) Письмова, усна



## **Тема 2. Правове регулювання управління міжнародними контрактами**

### **Питання для самоперевірки знань:**

1. В якому році і з якою метою була розроблена Конвенція ООН «Про угоди міжнародної купівлі-продажу товарів»?
2. Скільки держав є учасниками Конвенції ООН «Про угоди міжнародної купівлі-продажу товарів»?
3. Зі скількох розділів складається Віденська конвенція?
4. У якому випадку застосовується Віденська конвенція?
5. У якому році була прийнята Гаазька конвенція?
6. Яка основна мета Гаазької конвенції?
7. Перерахуйте основні положення Гаазької конвенції?
8. Які умови угод регулюються Гаазькою конвенцією?
9. У чому сутність принципів УНІДРУА?
10. Перерахуйте основні цілі принципів УНІДРУА.
11. Кого називають контрагентами при зовнішньоторговельних операціях?
12. В чому суть угоди про інформаційні технології (Information Technology Agreement – ІТА)?
13. В чому суть угоди про спрощення процедур торгівлі (Trade Facilitation Agreement – ТФА)?
14. Наведіть спільні міжурядові комісії України з країнами Америки
15. Наведіть спільні міжурядові комісії України з країнами Азії та Тихоокеанського регіону
16. Наведіть спільні міжурядові комісії України з країнами Європи

### **Тестові завдання**

**1. Виберіть правильні процедури врегулювання міжнародних комерційних спорів:**

- а) Судова, позасудова;
- б) Арбітраж, третейський суд;

- в) Верховний національний суд, міжнародний суд;
- г) Верховний суд.

**2. Для законодавства, що регулює область угод міжнародного рівня, базовими джерелами є:**

- а) Віденська конвенція про право міжнародних договорів 1969 р.;
- б) Віденська конвенція про правонаступництво держав щодо договорів 1978р.;
- в) Віденська конвенція про право договорів між державами і міжнародними організаціями або між міжнародними організаціями 1986 р;
- г) всі відповіді вірні.

**3. По об'єкту, який буде підданий регулювання даним договором в рамках міжнародного права:**

- а) Нормативні акти політичного характеру;
- б) Угоди, присвячені різним правових питань;
- в) Угоди з питань прикордонного характеру;
- г) Договори, що регулюють економічні питання;
- д) Угоди, що регулюють транспорт і зв'язок;
- е) Угоди в галузі охорони здоров'я громадян;
- є) Нормативні акти, що регулюють окремі питання військових дій;
- ж) Всі відповіді вірні.

**4. Міжнародне право має ряд вимог до міжнародних договорів:**

- а) наявність суб'єкта, що володіє правоздатністю;
- б) У кожній угоді повинен бути конкретний об'єкт;
- в) Незалежне волевиявлення будь-яких сторін-учасниць;
- г) Всі відповіді вірні.

**5. До складу форми міжнародного договору входять:**

- а) мова міжнародного договору;
- б) офіційними мовами;
- в) робочими мовами;
- г) **Всі відповіді вірні.**

**6. До подібних односторонніх міжнародних юридичних актів відносяться:**

- а) Нотифікація;
- б) Визнання;
- в) Протест;
- г) Відмова;
- д) Всі відповіді вірні.

**7. Про що йде мова: «Юридично закріплює відносини між партнерами, надаючи їм характер обов'язків, виконання яких захищене законом»:**

- а) принцип міжнародної комерційної операції;
- б) ознака міжнародного комерційного контракту;
- в) функція міжнародного комерційного контракту.

**8. Коли контракт вважається укладеним?**

- а) якщо він підписаний сторонами, юридичні адреси яких у ньому зазначені, чи якщо він підписаний особами, які мають право підписувати такі документи;
- б) якщо він підписаний особами, фізичні адреси яких у ньому зазначені, чи якщо він підписаний особами, які мають право підписувати такі документи;
- в) якщо він підписаний сторонами, юридичні адреси яких у ньому не зазначені, чи якщо він підписаний особами, які мають право підписувати такі документи.

**9. Якщо контракт укладається між відсутніми сторонами, то моментом укладання в США вважається:**

- а) момент одержання експортером акцепту;
- б) момент відсилання письмового акцепту;
- в) момент отримання зворотного листа.

**10. Про що йде мова: «Процес реалізації узятих на себе зобов'язань: з боку продавця - у постачанні покупцеві товару, що є предметом контракту, з боку покупця – у сплаті встановленої ціни»?**

- а) виконання контракту;

- б) підписання контракту;
- в) врегулювання суперечок.

### **Тема 3. Структура міжнародного контракту**

#### **Питання для самоперевірки знань:**

1. Назвіть структурні елементи міжнародного контракту?
2. Розкрийте сутність торговельних порядків.
3. Яка послідовність розміщення контрактних умов?
4. У якому випадку міжнародне право є обов'язковим для виконання національними контрагентами?
5. У чому сутність зовнішньоторговельного контракту?
6. Охарактеризуйте основні положення про форму зовнішньоекономічних угод.
7. В якому випадку угода може бути визнана недійсною?

#### **Тестові завдання**

- 1. До обов'язкових умов міжнародного контракту не належить:**
  - а) Предмет контракту та його характеристика;
  - б) Перамбула;
  - в) Права та обовязки сторін
  - г) Кількість підписаних примірників контракту.
- 2. До підготовчого етапу проведення міжнародної комерційної операції не належить:**
  - а) Вибір форм і методів роботи на ринку;
  - б) Рекламна кампанія;
  - в) Встановлення контракту з передбачуваним контрагентом;
  - г) Аналіз і розрахунок цін.
- 3. Що має бути відбито у розділі «Предмет контракту»?**
  - а) Вид договору, коротке описання товару;
  - б) Характеристика товару;

- в) Кількість, якість, ціна товару.
- г) Характеристика договору, кількість товару.

**4. Контрактна ціна може бути зафіксована:**

- а) У валюті країни продавця чи покупця.
- б) У валюті країни продавця чи покупця, у валюті будь якої третьої країни.
- в) У валюті країни продавця чи покупця, у валюті будь якої третьої країни, в іншій розрахунковій одиниці.
- г) У валюті країни продавця.

**5. Валюта, в якій виражається ціна товару в контракті, це -**

- а) Форма платежу;
- б) Засіб платежу;
- в) Валюта платежу;
- г) Валюта угоди.

**6. У більшості випадків, нормативні акти міжнародного рівня включають в себе такі складові:**

- а) преамбула;
- б) головна частина договору в його центрі;
- в) висновки;
- г) всі відповіді вірні.

**7. До додаткових умов контракту відносять:**

- а) місце підписання контракту;
- б) преамбула;
- в) відповідальність сторін.

**8. Скільки видів оферт розрізняють?**

- а) 2;
- б) 3;
- в) 4.

**9. Дія іншої сторони, з якої очевидно, що вона приймає умови, запропоновані оферті:**

- а) контрферта;

- б) акцепт;
- в) вільна оферта.

**10. Який етап виступає третім при укладанні контракту?**

- а) комерційні переговори;
- б) підписання контракту;
- в) парафування тексту контракту.

## **Тема 4. Управління ризиками міжнародних контрактів**

### **Питання для самоперевірки знань:**

1. Розкрийте сутність ризиків міжнародного контракту.
2. Які Ви знаєте види ризиків при укладанні міжнародних контрактів?
3. Як в правовому полі відбувається регулювання ризиків міжнародних контрактів?
4. Наведіть шляхи мінімізації ризиків міжнародних контрактів.
5. В яких джерелах зафіксовані міжнародні стандарти розподілу ризиків?
6. Як використовувати типовий контракт міжнародної купівлі-продажу товарів?
7. Яким чином Інкотермс можна застосувати у зовнішньоторговельних контрактах?
8. Які наслідки тягне незазначення редакції Інкотермс?
9. Переваги та потенційні недоліки міжнародного комерційного арбітражу як механізму вирішення спорів, що виникають з міжнародних торгових угод?

### **Тестові завдання**

**1. Серед актів міжнародного походження що є головним за значимістю:**

- а) конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів
- б) Інкотермс 2010

в) конвенція ООН проти корупції

г) Лісабонська угода

**2. Інкотермс – це:**

а) міжнародні правила щодо ведення зовнішньоторговельних операцій

б) міжнародні комерційні умови, комплект міжнародних правил з тлумачення найбільш широко використовуваних торговельних

в) правила торгової палати щодо захисту прав людини

г) міжнародні стандарти із тлумаченням основних положень щодо здійснення міжнародних контрактів

**3. Скільки всього існує груп зовнішньоторговельних ризиків?**

а) 4

б) 2

в) 5

г) 3

**4. До ризиків експортера належать:**

а) ризик зниження ціни контракту, ризик некредитоспроможності покупця, ризик недостовірності фінансових документів наданих покупцем, ризик падіння курсу іноземної валюти з моменту отримання або підтвердження замовлення до отримання платежу

б) ризик збільшення ціни контракту, ризик підвищення курсу валюти в період часу між датою підтвердження замовлення і днем платежу, ризик невідповідності товару

в) ризики збільшення витрат, ризики прострочення з боку перевізника, правові ризики, ризики одностороннього розірвання контракту, форс-мажорні та ризики країни

г) ризик падіння курсу іноземної валюти з моменту отримання або підтвердження замовлення до отримання платежу, ризики прострочення з боку перевізника, ризик невідповідності товару

**5. До ризиків, які супроводжують укладення зовнішньоторговельного контракту, відносяться:**

а) ризики невиконання (неналежного виконання) договірних зобов'язань, ризики призупинення або анулювання ліцензії

б) ризики пов'язані з вибором закордонного контрагента, моделюванням, структуруванням і оформленням договірних відносин за зовнішньоторговельним контрактом

в) ризики, які супроводжують виникнення конфлікту і реалізацію права на судовий захист стороною зовнішньоторговельного контракту, а саме, ризики недійсності арбітражного угоди

г) ризики при формуванні складу міжнародного комерційного арбітражу, ризики при вирішенні спорів державними судами та міжнародними комерційними арбітражами, ризики щодо виконання судових рішень.

**6. У діловій практиці зовнішнього обороту застосовуються такі форми міжнародних розрахунків:**

а) авансовий платіж, відкритий рахунок, інкасо

б) банківський переказ, авансовий платіж, документарний акредитив

в) документарний акредитив, відкритий рахунок, документарне інкасо

г) банківський переказ, документарне інкасо і документарний акредитив

**7. Що таке інкасо?**

а) форма, згідно з якою банк бере у свого клієнта документи і пересилає їх при своєму дорученні банку імпортера для вручення йому цих документів проти сплати обумовленої суми, яка потім зараховується експортеріві.

б) просте доручення банку своєму банку-кореспонденту виплатити певну суму грошей на прохання і за рахунок перевододателя іноземному одержувачу (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику виплаченої суми.

в) це угода, згідно з якою банк зобов'язується на прохання клієнта здійснити оплату документів третій особі (бенефіціару), на користь якої відкрито акредитив.

г) грошова сума або інші матеріальні цінності, що видаються наперед у рахунок заробітку, належних платежів за товари, роботи, послуги і т. д.



**8. Міжнародна банківська практика показує, що при розрахунках на умовах негайного платежу максимальний термін оплати по інкасо зазвичай становить:**

- а) 30 днів
- б) 80-90 днів
- в) 15-30 днів
- г) 50 днів

**9. Поширеними способами складання з експортера розрахункових ризиків, ризиків неплатежу в зовнішньому діловому обороті є:**

- а) платіжна гарантія, платіжне доручення, гарантія базових виплат, гарантія авансових платежів
- б) гарантія авансових платежів, платіжне доручення, гарантія максимальних виплат, гарантія утримання грошових коштів
- в) платіжна гарантія, гарантія авансових платежів, гарантія утримання грошових коштів, гарантія платежу
- г) всі відповіді вірні

**10. Що таке гарантія авансових платежів?**

- а) зобов'язання, видане банком, страховою компанією або іншою стороною на прохання постачальника товарів або послуг або іншого підрядника, або відповідно до інструкцій банку, страхової компанії, або іншої сторони, уповноваженої на це принципалом, покупцеві або замовнику, по якому гарант зобов'язується провести платіж бенефіціару в межах зазначеної суми грошей
- б) може розглядатися в якості гарантії виконання: запобігання відмові покупця або його утримання від платежу продавцеві за допомогою гарантії і здійснення таких (платежів) тільки в разі повної впевненості, що продавець виконав свої зобов'язання
- в) складається банком імпортера на користь експортера і забезпечує узгоджене раніше проведення платежу за зовнішньоторговельним контрактом в певний термін

г) застосовується при розрахунках по відкритому рахунку і в формі інкасо, при розрахунках на умовах комерційного кредиту, що виставляється банками-гарантами в забезпечення платіжних зобов'язань імпортера.

## **Тема 5. Методики переговорів при укладанні міжнародних контрактів**

### **Питання для самоперевірки знань:**

1. Які Ви знаєте методики переговорів?
2. Які методи застосовують в міжнародній практиці для проведення переговорів?
3. Перерахуйте основні рекомендації, які необхідно дотримуватися при підготовці до проведення переговорів?
4. У чому сутність основних принципів, які необхідно дотримуватися при проведенні переговорів?
5. Між ким ведуться переговори і хто має право приймати в них участь?
6. Від чого залежить вибір контрагентів?
7. Що включає в себе пошук підприємства-партнера?
8. Що необхідно враховувати при виборі країни-партнера?
9. Що необхідно враховувати при пошуку контрагента?
10. Перерахуйте основні положення, які необхідно знати про контрагента
11. Які принципи використовуються при виборі контрагентів?
12. Які способи використовують експортери при встановленні контактів з потенційними контрагентами?
13. Які способи використовують імпортери при встановленні контактів з потенційними контрагентами?

### **Тестові завдання**

1. Які основні види переговорів виокремлюють в міжнародній практиці?

а) переговори-знайомство (представницькі) не переслідують мети укладання конкретних угод

б) переговори за технічними умовами (обумовлюють номенклатуру, обладнання, його характеристики, комплектність, послідовність поставки, питання монтажу і налагодження)

в) переговори з комерційних питань - з метою обговорення основних умов угоди і підписання контракту

г) всі відповіді вірні

## **2. Які існують етапи переговорів?**

а) виклад основних вимог (по телефону), уточнення та узгодження окремих позицій угоди (часто по телефону), заключення угоди (останній етап переговорів)

б) виклад пропозицій і розуміння в письмовій формі (попереднє), аналіз клієнта з точки зору ведення професійної діяльності (його персональні характеристики), заключення угоди (останній етап переговорів)

в) виклад пропозицій і розуміння в письмовій формі (попереднє), уточнення та узгодження окремих позицій угоди (часто по телефону), остаточне врегулювання всіх умов угоди (процес переговорів)

г) виклад пропозицій і розуміння в письмовій формі (попереднє), аналіз клієнта з точки зору ведення професійної діяльності (його персональні характеристики), заключення угоди (останній етап переговорів)

## **3. Одним з найважливіших етапів у веденні зовнішньоекономічної діяльності є:**

а) проведення комплексної роботи щодо узгодження умов партнерства

б) домовленість щодо торгової політики між партнерами

в) формування зовнішньоекономічної політики міжнародних відносин

г) проведення переговорів із узгодження цін з партнерами

## **4. До якого типу переговорів можна віднести переговори в НАТО, ЕС, ООН?**

а) внутрішні

- б) міжнародні
- в) міждержавні
- г) зовнішні

**5. Оберіть головну функцію будь-яких переговорів при укладанні міжнародних контрактів:**

- а) знаходження компромісу між різними точками зору
- б) заключення угоди в будь-якому випадку
- в) спільне обговорення та спільне вирішення спірних проблем шляхом прийняття домовленостей (угод)
- г) всі відповіді вірні

**6. Офіційними мовами у головних органах ООН (крім спеціалізованих органів і Міжнародного суду) при проведенні переговорів є:**

- а) російська, англійська, французька, іспанська, китайська та арабська.
- б) англійська, французька, німецька, китайська, італійська
- в) арабська, іспанська, російська, португальська, іспанська, італійська
- г) російська, українська, китайська, англійська, німецька

**7. Резолюція, підтверджуючи важливість ведення переговорів відповідно до міжнародного права таким чином, щоб вони були сумісні з принципами досягнення декларованої мети переговорів і сприяли цьому, прийняла такі установки:**

а) переговори повинні вестися сумлінно; мета і предмет всіх переговорів повинні бути повністю сумісні з принципами і нормами міжнародного права, державам слід дотримуватися взаємно узгоджених рамок для ведення переговорів

б) державам слід сприяти проведенню і завершенню переговорів; державам слід вживати заходів до підтримання конструктивної атмосфери на переговорах і утримуватися від будь-яких кроків, які могли б привести до зриву переговорів і перешкодити їх проведенню

в) державам слід робити все можливе для продовження роботи по досягненню взаємоприйняттого і справедливого рішення в разі, якщо переговори заходять у глухий кут

г) всі відповіді вірні

**8. На скількох мовах складаються підсумкові документи переговорів, проведених під егідою ООН?**

а) 2

б) 1

в) 5

г) 3

**9. Які основні параметри відокремлюють дослідники, по яким розрізняються національні стилі при підготовці і в процесі переговорів?**

а) стиль одягу; відповіді на базові запитання, стиль яких відрізняється в кожній країні; традиції ведення переговорів

б) ціннісні установки і орієнтири; стиль одягу; традиції ведення переговорів

в) поведінка учасників на переговорах, відповіді на базові запитання, стиль яких відрізняється в кожній країні

г) формування складу делегації та її повноваження; ціннісні установки і орієнтири і, як наслідок, тип аргументації і характер прийняття рішень на переговорах; поведінка учасників на переговорах

**10. Цей тип переговорів передбачає перехід від конфліктних ситуацій до інших типів відносин між сторонами (нейтральним або співпраці):**

а) переговори з метою досягнення угод

б) переговори з метою нормалізації відносин

в) переговори з метою досягнень нових відносин

г) переговори з метою отримання непрямих результатів

## **Тема 6. Специфіка укладання контрактів з різними країнами**

### **Питання для самоперевірки знань:**

1. Які особливості можна виокремити при укладанні контрактів з країнами Європейського союзу?
2. Яка специфіка укладання контрактів з країнами Південно-Східної Азії?
3. Виділіть особливості укладання контрактів з КНР.
4. Які особливості можна виокремити при укладанні контрактів з Канадою?
5. Яка специфіка укладання контрактів з США?
6. Які, на сьогодні, існують особливості укладання міжнародних контрактів з Росією?
7. Які особливості укладання міжнародних контрактів України з іншими країнами з'явилися в результаті пандемії Covid-19?

### **Тестові завдання**

**1. Укладення договору міжнародної купівлі-продажу в США здійснюється:**

- а) на основі законодавчих актів США
- б) на основі принципів та правил ведення ЗЕД
- в) на основі норм Уніфікованого торгового кодексу
- г) на основі законодавчих норм ведення ЗЕД

**2. Першою дією, необхідною для заключення договору міжнародної купівлі-продажу є:**

- а) відсилання акцепту
- б) відсилання оферти
- в) затвердження договору
- г) відсилання умов співпраці

**3. Які види оферти вказані у Віденській конвенції?**

- а) тверді і умовні
- б) прямі і непрямі
- в) глобальні і локальні
- г) загальні і внутрішні

**4. Якою мовою може бути зареєстрована компанія при укладанні міжнародного контракту з КНР?**

- а) англійською
- б) китайською
- в) англійською і китайською
- г) російською і китайською

**5. Які українські сектори найбільш перспективні для малого та середнього бізнесу на канадському ринку?**

- а) ІТ-продукція, одяг, взуття
- б) меблі, шоколад
- в) кондитерські вироби
- г) всі відповіді вірні

**6. Що таке ПЄДП?**

- а) положення європейського договірного права
- б) принципи економічної діяльності підприємств
- в) принципи європейського договірного права
- г) положення економічних договірних принципів

**7. Перелік основних нормативно-правових актів, на положення яких слід звернути увагу при складанні зовнішньоекономічних договорів:**

- а) Цивільний кодекс України; Господарський кодекс України
- б) Податковий кодекс України; Митний кодекс України
- в) Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»; Закон України «Про міжнародне приватне право»
- г) всі відповіді вірні

**8. Що таке УНІДРУА?**

- а) принципи міжнародних комерційних договорів
- б) правила ведення зовнішньоекономічної торгівлі
- в) міжнародна організація з врегулювання спірних конфліктів між суб'єктами ЗЕД
- г) принципи врегулювання ведення ЗЕД

**9. Найстаріша неурядова організація універсального (всесвітнього) значення в області сприяння міжнародних економічних відносин**

- а) міжнародний комітет Червоного Хреста
- б) міжнародна торгова палата
- в) міжнародний олімпійський комітет
- г) економічна і соціальна рада ООН

**10. Що відноситься до кількісних обмежень експорту та імпорту?**

- а) квотування
- б) ліцензування
- в) квотування і ліцензування
- г) немає правильної відповіді

## **Тема 7-8. Управління вартістю та матеріально-технічним забезпеченням міжнародного контракту**

### **Питання для самоперевірки знань:**

1. Як формується вартість міжнародного контракту і де вона зазначається?
2. Які типові помилки можна виокремити при формуванні вартості міжнародного контракту?
3. Які особливості управління вартістю міжнародного контракту?
4. У чому полягає сутність базисних умов поставки?
5. Охарактеризуйте основні базисні умови поставки.
6. Що таке валютні умови і фінансові умови поставки?
7. Чим відрізняються валюта платежу і валюта ціни?
8. Що таке хеджування?



9. Які особливості авансового платежу?
10. Охарактеризуйте платіж в кредит.
11. Які засоби платежу ви знаєте?
12. Які форми міжнародних розрахунків використовуються в міжнародних угодах?
13. У чому сутність протоколу про наміри?
14. Яку інформацію повинен містити протокол про наміри?
15. Яка необхідність укладення протоколу про наміри?
16. Що таке попередній договір?
17. З якими відділами необхідно узгодити зміст контракту?
18. Ким має бути підписана угода?
19. Скільки примірників угод необхідно мати і для чого?
20. Як відбувається підготовка товару до відвантаження?
21. Які особливості вступу зовнішньоекономічного договору (контракту)?
22. Документи щодо забезпечення виробництва експортного товару.
23. Документи з підготовки товару до відвантаження.
24. Товаросупровідні документи їх специфіка.
25. Транспортні, фінансові та митні документи.
26. Перерахуйте обов'язки експортера?
27. Що передбачає підготовка товару до відвантаження?
28. Від чого залежить вид і характер упаковки?
29. Які вимоги пред'являються до упаковки в зв'язку з транспортуванням?
30. Чи впливають митні режими на вимоги до упаковки?
31. У чому полягає сутність маркування?
32. Перерахуйте реквізити маркування.
33. Яке призначення сертифіката походження товару?
34. Перерахуйте основні етапи виконання угоди.

## Тестові завдання

**1. Попередні розрахунки цін міжнародних контрактів виконуються на основі таких підходів:**

а) обґрунтування експортних або імпортних цін на базі достовірних конкурентних матеріалів з торгівлі аналогічним товаром

б) складання конкурентного листа на основі розрахунку цін в табличній формі з внесенням кількох поправок на складання технічних характеристик, комерційних умов і конкурентних матеріалів

в) виконання складних розрахунків для визначення поправок на технічне зіставлення, транспортування, монтаж, технічне обслуговування

г) всі відповіді вірні

**2. Що таке нетто?**

а) вид ринкових цін товарів в міжнародній торгівлі, призначених для отримання максимально можливого прибутку

б) являють собою чисті ціни товару на місці купівлі-продажу без знижок і надбавок, обумовлених вибором тих чи інших базисних умов контракту, наявністю субсидій і т.д.

в) вид оптових цін, які використовуються для закупівлі сільськогосподарської продукції у державних, кооперативних і приватних сільськогосподарських підприємств

г) умовна ціна, яка визначається при відсутності інформації про реальні угоди на підставі оцінок та відомостей про неуторговані пропозиції продавців або запити покупців в центрах біржової торгівлі

**3. Що відноситься до основних способів платежу?**

а) безготівковий розрахунок, іменний чек, платіж в кредит

б) готівковий розрахунок, платіж з авансом і платіж в кредит

в) платіж з авансом, іменний чек

г) платіж в кредит, безготівковий розрахунок

**4. Що мається на увазі під форвардним контрактом?**

а) домовленість двох або більше сторін, що спрямована на встановлення, зміну та припинення цивільних прав та обов'язків

б) угода сторін про передачу до арбітражу всіх або певних спорів, які виникли або можуть виникнути між ними в зв'язку з будь-якими конкретними правовідносинами, незалежно від того мають вони договірний характер чи ні

в) угода між постачальником та споживачем щодо узгодження

г) угода між двома контрагентами про умови здійснення операції з базовим інструментом (активом), яка відбудеться в майбутньому

### **5. Що таке фактурна вартість?**

а) являє собою чисті ціни товару на місці купівлі-продажу без знижок і надбавок

б) грошова сума покупки товару на ринку, по якій здійснюються угоди купівлі-продажу товарів

в) ціна товарів, які переміщуються через митний кордон України, зазначена в рахунку або іншому документі, що визначає вартість товару

г) встановлюється продавцем трохи нижче звичної «круглої» величини як психологічний прийом, використовуваний в роздрібній торгівлі для залучення покупців

### **6. Що є орієнтиром при визначенні рівня ціни?**

а) опубліковані та розрахункові ціни

б) ВВП та прожитковий мінімум

в) макроекономічні показники

г) всі відповіді вірні

### **7. Що безпосередньо впливає на світові ціни?**

а) різного роду кількісні обмеження, мита, що перешкоджають вирівнюванню цін на світових ринках

б) внутрішні податки, особливо непрямі, які набагато підвищують внутрішні ціни в порівнянні зі світовими

в) зростання державного регулювання, протекціоністські заходи у зовнішній торгівлі

г) всі відповіді вірні

**8. Що визначається в контракті для уточнення умови платежу?**

а) валюта, термін, спосіб платежу і форма розрахунків.

б) ціна, термін, форма розрахунків, контрагенти

в) валюта, форма розрахунків, партнери, постачальники

г) постачальники, вартість, спосіб платежу

**9. Що визначається для встановлення ціни товару в контракті купівлі-продажу?**

а) базисна ціна, ціна з наступною фіксацією, нетто, купівельна ціна

б) купівельна ціна, ціна контракту або фактичної угоди, валюта ціни

в) одиниця виміру, за яку встановлюється ціна, базис ціни, валюта ціни, спосіб фіксації цін і їх рівень

г) всі відповіді вірні

**10. У чому може бути виражена ціна, яка визначається в контракті?**

а) у валюті країни експортера

б) у валюті країни імпортера

в) у валюті третьої країни

г) всі відповіді вірні

## V. ТЕМАТИКА ТА ОФОРМЛЕННЯ РЕФЕРАТУ

**Загальний обсяг** індивідуальної роботи має бути в межах 30–40 сторінок рукописного тексту формату А4.

Типову структуру реферату наведено в табл.1.

Таблиця 1

Структура реферату

Структурний елемент	Рекомендована кількість сторінок	Нумерація сторінок
Титульний аркуш	1	<i>Нумерація на сторінці не ставиться</i>
Зміст	1	<i>Нумерація на сторінці не ставиться</i>
Вступ	1-2	3-4
РОЗДІЛ 1. ХАРАКТЕРИСТИКА ОБРАНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЕКСПОРТНОГО ТОВАРУ	<i>5- 7 сторінок</i>	<i>Залежно від обсягу вступу</i>
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РИНКУ ДЛЯ УКЛАДАННЯ МІЖНАРОДНОГО КОНТРАКТУ	<i>12-18 сторінок</i>	<i>Залежно від обсягу попереднього розділу</i>
РОЗДІЛ 3. СКЛАДАННЯ МІЖНАРОДНОГО КОНТРАКТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	<i>5- 8 сторінок</i>	<i>Залежно від обсягу попереднього розділу</i>
Висновки	2-3	<i>Залежно від обсягу попереднього розділу</i>
Список використаних джерел	2-3	<i>Залежно від обсягу висновків</i>
Додатки (у разі необхідності)	1-10	<i>Нумерація на сторінці не ставиться</i>

### ВИМОГИ ДО СТРУКТУРНИХ ЕЛЕМЕНТІВ РЕФЕРАТУ

Зразок **ТИТУЛЬНОГО АРКУШУ** подано у додатку А.

**ЗМІСТ** має включати найменування та номери початкових сторінок усіх розділів, підрозділів починаючи зі вступу і закінчуючи переліком використаних джерел та додатками (у разі наявності), із зазначенням початкових номерів сторінок усіх структурних елементів.

У ВСТУПІ необхідно обґрунтувати актуальність зростання важливості партнерських зв'язків та укладання міжнародних контрактів підприємства в контексті його значущості для розвитку країни в цілому.

## **РОЗДІЛ 1. ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА «КЕРНЕЛ-ТРЕЙД» ТА ЕКСПОРТНОГО ТОВАРУ 4**

1. Характеристика обраного підприємства та його зовнішньоекономічної діяльності

2. Опис товару для експорту чи імпорту

3. Країна, до якої планується експорт чи імпорт товару

## **РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РИНКУ ДЛЯ УКЛАДАННЯ МІЖНАРОДНОГО КОНТРАКТУ**

**2.1. Ринок обраного товару в країні для експорту чи імпорту** (вивчення місткості ринку, куди фірма прагне експортувати свій товар);

**2.2. Кон'юнктура ринку, умови для імпорту чи експорту обраного товару чи послуги** (спостереження кон'юнктури, щоб перевірити правильність рішення про місткість ринку, визначити коливання і сприятливі умови для купівлі та продажу, методи проведення зовнішньоторговельних операцій, час виходу на ринок і місце);

**2.3. Торгово-політичні умови обраної країни** (дослідження торгово-політичних умов дають змогу визначити деякі обмеження на імпорт або експорт товарів (тимчасові або довгострокові), які на практиці стати серйозною перешкодою для виходу на ті чи інші торговельні майданчики);

**2.4. Нетарифне регулювання імпорту чи експорту обраної країни** (врахування фактору існування нетарифних обмежень. Хоча ці обмеження не мають заборонного характеру, але значно можуть ускладнити доступ до ринку і вимагають додаткового часу і ресурсів. Нетарифні бар'єри включають квотування імпорту, ліцензування кожної експортно-імпортної операції тощо);

**2.5. Транспортні умови, які впливають на ціну товару** (обґрунтувати транспортні умови);

**2.6. Форми розрахунку в імпортній чи експортній торгівлі обраної країни** (важливо ознайомитися з формами розрахунку (акредитивна й інкасова), що найчастіше використовуються в імпортній торгівлі);

2.7. **Законоположення щодо здійснення торгівельних операцій** (вивчення законоположень щодо здійснення торговельних операцій та дослідження специфічних вимог ринку);

2.8. **Вивчення товаропровідної мережі в країні збуту, роль оптових і роздрібних компаній, роль посередників, конкуренція на ринку**

### **РОЗДІЛ 3. СКЛАДАННЯ МІЖНАРОДНОГО КОНТРАКТУ**

**ВИСНОВКИ** мають містити узагальнення результатів дослідження, необхідно зазначити яке обрано підприємство, який товар чи послугу, яку країну для експорту чи імпорту та які особливості запропонованого Вами контракту.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ** наводять у кінці тексту роботи, починаючи з нової сторінки. На всі пункти використаних джерел повинні бути посилання в основній частині роботи. Перелік джерел має нараховувати від 10 до 20 найменувань.

До **ДОДАТКІВ** можуть бути включені: додаткові ілюстрації або таблиці; матеріали, які через великий обсяг або форму подання не можна включити до основної частини.

**Приклад договору:**

#### **ДОГОВІР №09/12**

міжнародної купівлі-продажу товарів

м. Київ

09 грудня 2020р.

SalMar ASA (м. Кверва, Норвегія), пойменоване надалі «Продавець», в особі Президента компанії Олава-Андреаса Ервіка, діючого на підставі Статуту, з одного боку, та ТОВ «Новус Україна» (м. Київ, Україна) пойменованого надалі «Покупець», в особі Генерального Директора Петкевича Марка Валерійовича, діючого на підставі Статуту, з другого боку уклали цей договір про наступне:

#### **РОЗДІЛ 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ**

1.1 Продавець зобов'язується поставити на умовах DDP (Інкотермс - 2010) рибу форель, що в подальшому іменується «Товар», у розмірі 24 т.

1.2 Кількість і асортимент Товару, що поставляється, визначається Покупцем на підставі переліку товарів, що пропонуються Постачальником для продажу, та вказуються в рахунках-фактурах та накладних, складених Постачальником на підставі замовлення Покупця, які є невід'ємною частиною дійсного Договору. Накладні оформляються на кожну партію Товару, що поставляється.

1.3 Оплата за поставлені Товари проводиться в доларах США і здійснюються документарним інкасо.

1.4 Товари, що поставляються повинні бути виготовлені у повній відповідності з технічними характеристиками та вимогами ДСТУ 4868:2007. Риба заморожена.

1.5 Продавець гарантує, що товар, який постачається Покупцю належить йому на правах власності, і не знаходиться в заставі чи під арештом, а також вільний від повних або часткових прав власності на нього третіх осіб.

## **РОЗДІЛ 2. УМОВИ ПОСТАВКИ**

2.1 Поставка Товару здійснюється на умовах «DDP (м. Київ, Україна)». Продавець зобов'язується доставити Товари до 21 грудня 2020 року.

2.2 Всі витрати на транспортування, навантаження та розвантаження, страхування та інші витрати здійснюються за рахунок постачальника.

2.3 Не пізніше ніж за три дні до передбачуваної дати відправки Товарів Продавець зобов'язаний передати Покупцю факсом підтвердження замовлення із зазначенням точної назви, ціни, кількості Товарів, що поставляються.

2.4 Датою виконання Продавцем зобов'язань при поставці товарів на умовах DDP (м. Київ, Україна) є дата складання акту прийому-передачі матеріальних цінностей.

2.4 У випадку невідповідності якості Товару Продавець зобов'язаний протягом 24 годин з моменту повідомлення про результати приймання-передачі у письмовій формі сповістить Покупця про прибуття представника для спільного виконання приймання-передачі Товарів.

2.5 Протягом 24 годин після виконаного приймання-передачі виробів Продавець зобов'язаний направити Покупцю по факсу копії товарно-транспортної накладної (CMR), інвойс.

2.6 Місце поставки – м. Київ, вул. вул. Дегтярівська, 52.



### **РОЗДІЛ 3. ЦІНА ТОВАРУ І ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ**

- 3.1 Ціна виробів вказується в доларах США (USD).
- 3.2 Загальна сума договору складає 173 429 USD (сто сімдесят три тисячі чотириста двадцять дев'ять) доларів США.
- 3.3 Загальна сума договору включає в себе вартість упаковки та маркування.
- 3.4 В разі виникнення необхідності зміни цін, порядку розрахунків або розмірів поставки, Сторони оформлюють зміни в додатках до даного договору.
- 3.5 Умови оплати - протягом 60 календарних днів з дати поставки останньої партії Товарів.

### **РОЗДІЛ 4. ЯКІСТЬ ТОВАРУ, УПАКОВКА ТА МАРКУВАННЯ**

- 4.1 Якість Товару повинна відповідати узгодженим Покупцем і Продавцем технічним умовам.
- 4.2 Продукція повинна перевозитися з дотриманням температурного режиму.
- 4.3 Гарантійний термін придатності Товару, на момент передачі Покупцю, повинен скадати не менше 85% від терміну, визначеного виробником. При відвантаженні повинна зберігатися цілісність стандартної упаковки з чітко визначеними реквізитами виробника, терміном виготовлення та придатності Товару.
- 4.4 Маркування повинно бути нанесено чітко, і включати назву продукції та надпис «Вироблено в Норвегії» (мовою Покупця чи Продавця).
- 4.5 Товар відвантажується на євро піддони. Тара та піддони є безповоротними.

### **РОЗДІЛ 5. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН**

- 5.1 За невиконання або неналежне виконання своїх обов'язків по даному договору Сторони несуть відповідальність згідно законодавству України.
- 5.2 За порушення строків поставки більше ніж на 30 (тридцять) днів Продавець сплачує Покупцю пеню в розмірі 0,3% від вартості непоставленого в строк товару за кожний день прострочення.
- 5.3 За порушення строків оплати більше ніж 30 (тридцять) днів Покупець сплачує Продавцю пеню в розмірі 0,3% від вартості неоплаченого в строк товару за кожний день прострочення.

1.4 Оплата неустойок, штрафів, а також відшкодування збитків не звільняє від необхідності виконання зобов'язань за Договором.

1.5 За порушення грошових зобов'язань за цим договором Покупець сплачує Постачальнику пеню у розмірі подвійної облікової ставки НБУ, яка діяла у період не сплати зобов'язань, від суми невиконаного грошового зобов'язання за кожний день порушення виконання. Пеня нараховується за весь період прострочення виконання грошових зобов'язань.

## **РОЗДІЛ 6. ФОРС-МАЖОР**

6.1 Сторони звільняються від відповідальності за невиконання зобов'язань по даному договору, якщо це є наслідком форс-мажорних обставин. Форс-мажорними є обставини, що не підконтрольні Сторонам, які виникли після підписання даного договору та безпосередньо вплинули на можливість виконання ними своїх зобов'язань, і які не могли бути ліквідовані (стихійні лиха, аварії, пожежі, пандемії, масові безпорядки і страйки, військові дії).

6.2 Дія форс-мажорних обставин повинна бути підтверджена Торгово-промисловою палатою, або іншою організацією на яку покладено обов'язки з ліквідації надзвичайних обставин. При цьому строк виконання зобов'язань Сторонами відсувається на термін, протягом якого діяли дані обставини.

6.3 Сторона, яка не може виконати свої зобов'язання з причини дії форс-мажорних обставин, повинна негайно, але не пізніше 3 (трьох) днів після початку або припинення дії форс-мажорних обставин повідомити про це іншу сторону. У разі несвоєчасного повідомлення Сторона, яка не має можливість виконати свої зобов'язання, не має права для свого виправдання посилатися на форс-мажорні обставини.

6.4 У випадку, якщо форс-мажорні обставини будуть діяти більше 10 календарних днів, сторони повинні додатково обговорити умови даного договору.

## **РОЗДІЛ 7. ПОРЯДОК ВИРІШЕННЯ СПОРІВ**

7.1 Усі суперечки та розбіжності, які можуть виникнути за цим Договором або у зв'язку з ним, Сторони вирішують по можливості шляхом переговорів.

7.2 В разі, якщо Сторони не досягнуть згоди шляхом переговорів, то суперечки і розбіжності підлягають розгляду в Міжнародному комерційному арбітражному суді при Торгово-промисловій палаті України (м.Київ).

7.3 Рішення суду являються остаточними і обов'язковими для

виконання Сторонами.

## **РОЗДІЛ 8. ТЕРМІН ДІЇ ДОГОВОРУ**

8.1 Даний Договір набирає чинності з моменту підписання його сторонами і діє до моменту його остаточного виконання.

## **РОЗДІЛ 9. КОНФІДЕНЦІЙНІСТЬ**

9.1 Сторони передбачають конфіденційність Договору, а також окремих його частин і приймають на себе зобов'язання не розголошувати його зміст без згоди обох Сторін.

9.2 Сторони зобов'язуються зберігати конфіденційність відносно умов Договору, якщо інше не витікає з вимог діючого законодавства України.

9.3 Надання інформації, що знаходиться в договорі третій стороні допускається лише у випадках прямо передбачених діючим законодавством України.

## **РОЗДІЛ 10. ІНШІ УМОВИ**

10.1 Будь-які зміни та доповнення до даного Договору є дійсними лише при умові, що вони складені в письмовій формі і підписані уповноваженими представниками сторін.

10.2 Після підписання даного Договору всі попередні переговори, пов'язані з ним, які так чи інакше стосуються предмету даного договору втрачають юридичну силу.

10.3 Будь-яка із сторін не має права в односторонньому порядку відмовитися від виконання своїх зобов'язань, за винятком випадків передбачених законодавством.

10.4 Будь-яка із Сторін не має права передавати свої зобов'язання і права третім особам без письмового погодження Сторін.

10.5 Взаємовідносини Сторін не передбачені даним договором регулюються у відповідності з діючим законодавством України.

10.6 Всі документи зазначені в даному Договорі є його невід'ємною частиною.

10.7 Договір складено на українській мові в двох екземплярах, що мають однакову юридичну силу.

10.8 Сторони зобов'язуються негайно письмово повідомляти одна одну у випадку зміни будь-яких своїх реквізитів.

## РОЗДІЛ 11. РЕКВІЗИТИ СТОРІН

Продавець	Покупець
Товариство з обмеженою відповідальністю "НОВУС УКРАЇНА" 04112, Україна м. Київ, вул. Дегтярівська, 52 тел.: (044) 58 54 170 факс: (800) 36 22 476	«SalMar» ASA Industriveien 51, Kverva FROYA, 7266 Norway PHONE+47 72447900 FAX+47 72447901
UA173000010000032003102901026, АТ «Приватбанк», МФО 305299, код ЄДРПОУ 14360570	Landkreditt Bank AS, PF 398 84304 Pre-LEI /LEI - 5967007LIEEXZX85SO43,

## РОЗДІЛ 12. ПІДПИСИ СТОРІН

Продавець \_\_\_\_\_

Покупець \_\_\_\_\_

## IV. ОФОРМЛЕННЯ РЕФЕРАТУ

**Загальні вимоги.** Текстовий матеріал друкується комп'ютерним способом на одному боці аркуша паперу формату. Текст роботи слід друкувати, додержуючись таких розмірів берегів: верхній, лівий і нижній – не менше 15 мм, правий – не менше 10 мм. Шрифт – Times New Roman, 14 кегль, міжрядковий інтервал – 1,5 масштаб 100%, звичайний, абзац 1,0 см.

Розділи та підрозділи повинні містити заголовки. Заголовки структурних елементів і розділів слід розміщувати посередині рядка і друкувати великими літерами без крапки в кінці. Заголовки підрозділів необхідно починати з абзацу. Заголовки друкуються шрифтом Times New Roman, 14 кегль.

Розділи, та підрозділи нумеруються арабськими цифрами. Номер підрозділу складається з номера розділу та порядкового номера підрозділу, розділених крапкою, наприклад, 1.1, 1.2, 1.3. Кожний структурний елемент реферату має починатися на новій сторінці. Лише підпункти починаються відразу після закінчення попереднього підпункту, а не із нової сторінки.

**Рисунки, таблиці, формули.** Рисунки, таблиці розташовують після першого посилання на них у тексті, або не далі як на наступній сторінці. На рисунки та таблиці у тексті роблять посилання скороченням слів та порядковим

номером – табл.1.2 (друга таблиця першого розділу), рис. 1.2 (другий рисунок першого розділу). На всі таблиці та рисунки повинні бути посилання в тексті. У разі повторного посилання вказують скорочено слово «дивись» у скороченому виді – «див. табл. 1.3».

*Таблиця.* Кожна таблиця повинна мати назву, яку розміщують над нею і друкують симетрично до тексту. Назву і слово «Таблиця» починають з великої літери. Слово «Таблиця» вказують один раз над першою частиною таблиці, над іншими частинами таблиці пишуть: «Продовження таблиці \_\_\_» з зазначенням номера таблиці. Назва таблиці розміщується по правому краю сторінки. Заголовки граф таблиці починають з великої літери, а підзаголовки – з малої, якщо вони складають одне речення з заголовком. В таблиці використовують шрифт Times New Roman, 12 кегль, міжрядковий інтервал – 1 (табл. 1).

Таблиця 1

### Тарифи за міжнародним інкасо

Послуга	Тариф
Обробка документів на інкасо	0,1% (min 75 USD, max 500 USD)
Пересилання документів	Відповідно до тарифів кур'єрської служби

Джерело: [12]

*Рисунки.* Рисунки (схеми, діаграми і т. ін.). Рисунки слід розміщувати безпосередньо після тексту, де вони згадуються вперше, або не далі як на наступній сторінці. На всі ілюстрації мають бути посилання у тексті роботи. Назву рисунка розміщують під ілюстрацією. За необхідності під ілюстрацією розміщують пояснювальні дані (підрисунковий текст). Графічний матеріал позначають словом «Рис. \_\_\_». Наприклад, «Рис. 1. Схема застосування документарного інкасо на умовах «документи проти платежу»» (рис.1).

*Додатки.* Матеріал, що доповнює положення роботи, допускається розміщувати в додатках. Додатки необхідно розміщувати в порядку появи посилань на них у тексті.

Додатки позначають великими літерами української абетки, починаючи з А, за винятком літер Г, Є, З, И, І, Ї, О, Ч, Ъ. Після слова «ДОДАТОК» друкують літеру, що позначає його послідовність. Допускається позначення додатків літерами латинської абетки, за винятком літер I, O.

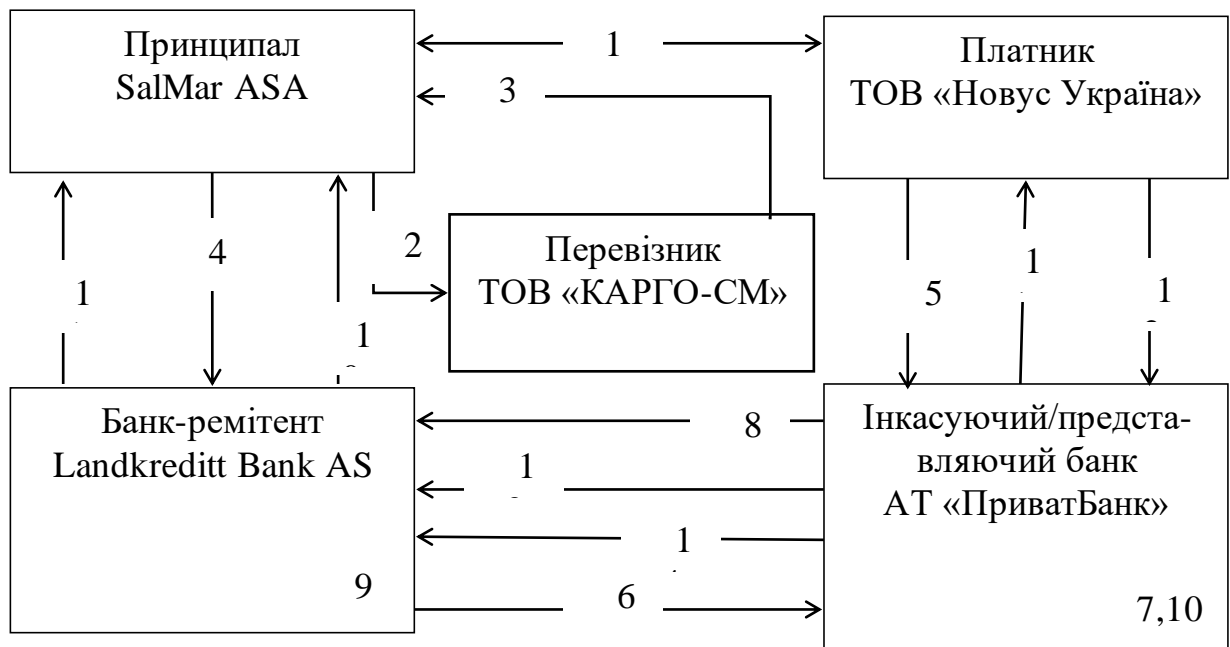


Рис. 1. Схема застосування документарного інкасо на умовах «документи проти платежу» [13]

Кожен додаток слід починати з нової сторінки. Додаток повинен мати заголовок, який друкують симетрично відносно тексту з великої літери окремим рядком.

**Нумерація сторінок.** Нумерація сторінок розрахункової роботи здійснюється арабськими цифрами в правому верхньому кутку, зі збереженням наскрізної нумерації усього тексту. Номер сторінки проставляють у правому верхньому куті сторінки без крапки в кінці. Усі сторінки нумеруються, крім титульного аркуша та змісту.

### Система оцінювання реферату

Бали, отримані за виконання реферату, враховуються в семестровому рейтингу студента виходячи із наступних критеріїв:

Ваговий бал – 20.

Критерії оцінювання:

- «відмінно», робота виконання в повному обсязі, розрахунки без помилок, з поясненнями и повними відповідями на поставлені питання – 20-19 балів;
- «добре», в роботі містяться деякі неточності або розрахункові помилки – 18-17 балів;

- «задовільно», є недоліки щодо виконання вимог до роботи і певні помилки – 13-16 балів;
- «незадовільно», не відповідає вимогам до «задовільно» – 0-12 балів.

Крім того, окремий бал виставляється за презентацію свого індивідуального завдання. Захист реферату відбувається у формі проведення презентації у powerpoint.

Таблиця 2

### Критерії оцінювання презентації

	Критерії	Мак бали
Доповідь	<b>Якість доповіді: обсяг, глибина знань теми.</b> Аргументованість основних позицій, повнота представлених в доповіді результатів роботи. Доповідачі демонструють ерудицію, відображають міжпредметні зв'язки;	1
	<b>Культура мовлення, манера триматися перед аудиторією.</b> Доповідачі впевнено тримаються перед аудиторією, володіють культурою мовлення, дотримуються регламенту, утримують увагу аудиторії	1
Якість презентації	<b>Якість, структура та логіка презентації.</b> Алгоритм презентованого матеріалу відповідає структурі розрахункової роботи, композиція презентації логічна, представлено всі ключові показники розвитку країн	1
	<b>Стиль презентації.</b> Витриманий єдиний стиль, грамотно підібрана кольорова гама, раціонально використані можливості комп'ютерної анімації; оптимальне розміщення інформації на слайді, виправдане включення в роботу графіків, малюнків; грамотна робота з точки зору орфографії, стилістики, пунктуації.	1
<b>Дотримання регламенту.</b> Чітко спланована презентація з дотриманням часового регламенту.		1
<b>Всього</b>		<b>5</b>

Оцінка за презентацію реферату у команді входить до загального рейтингу з дисципліни у розділ «відповіді на практичних заняттях» та має ваговий бал – 5.

Критерії оцінювання:

- «відмінно», повна відповідь (не менше 90% потрібної інформації) – 5 балів;

- «добре», достатньо повна відповідь (не менше 75% потрібної інформації), або повна відповідь з незначними неточностями – 4 балів;
- «задовільно», неповна відповідь (не менше 60% потрібної інформації) та незначні помилки – 3-2 балів;
- «незадовільно», незадовільна відповідь (не відповідає вимогам на «задовільно») – 0-1 балів.



## VI. ПОТОЧНИЙ ТА ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ

Поточний контроль знань студентів протягом вивчення дисципліни включає: відповіді на практичних заняттях; експрес-контролі; модульні контрольні роботи; виконання реферату.

*Відповіді на практичних заняттях.* Під час проведення практичних занять студенти відповідають на поставлені запитання викладача, виконують презентації та ситуаційні вправи.

*Експрес-контролі.* Протягом семестру рівень знань студентів перевіряються короткими самостійними роботами, що включають тестові питання.

*Модульні контрольні роботи.* Метою модульної контрольної роботи є виявлення рівня засвоєних студентом знань. Мета модульної контрольної роботи – виявити рівень знань студентів за опрацьованими темами.

*Виконання реферату.* Реферат є індивідуальною роботою студента та включає в себе елементи різних тем дисципліни, що опрацьовують на практичному розрахунковому завданні.

Семестрову атестацію студента проводять за результатами підсумкового значення рейтингу з дисципліни. Рейтингова оцінка (RD), семестрова атестація з якого передбачена у вигляді заліку, формується як сума всіх рейтингових балів і складає 100 балів.

Рейтинг студента з дисципліни складається з балів, що він отримує за:

- 1) три відповіді на практичних заняттях ;
- 2) три експрес-контроль;
- 3) дві модульні контрольні роботи;
- 4) виконання реферату.

### **Система рейтингових балів**

#### **1. Практичні заняття.**

Ваговий бал – 5.

Критерії оцінювання:

- «відмінно», повна відповідь (не менше 90% потрібної інформації) – 5 балів;
- «добре», достатньо повна відповідь (не менше 75% потрібної інформації), або повна відповідь з незначними неточностями – 4 балів;

- «задовільно», неповна відповідь (не менше 60% потрібної інформації) та незначні помилки – 3-2 балів;
- «незадовільно», незадовільна відповідь (не відповідає вимогам на «задовільно») – 0-1 балів.

Одному або двом кращим студентам на кожному практичному занятті може додаватися як заохочування 1 бал.

## **2. Експрес-контроль.**

Ваговий бал – 5.

Критерії оцінювання:

- «відмінно», повна відповідь (не менше 90% потрібної інформації) – 5 балів;
- «добре», достатньо повна відповідь (не менше 75% потрібної інформації), або повна відповідь з незначними неточностями – 4 бали;
- «задовільно», неповна відповідь (не менше 60% потрібної інформації) та незначні помилки – 3 бали;
- «незадовільно», незадовільна відповідь (не відповідає вимогам на 3 бали) – 1-2 балів.

## **3. Модульна контрольна робота.**

Ваговий бал – 25.

Критерії оцінювання:

- «відмінно», повні відповіді на теоретичні запитання і вірно розв'язані тести – 25-23 бали;
- «добре», присутні неточності в відповідях на теоретичні питання або розрахункові помилки в задачі – 22-17 балів;
- «задовільно», робота містить відповіді на теоретичні запитання з несуттєвими неточностями і не повний розв'язок практичного завдання – 9 -16 балів;
- «незадовільно», незадовільна відповідь (не відповідає вимогам на «задовільно») – 0-8 балів.

## **4. Реферат.**

Ваговий бал – 20

Критерії оцінювання:

- «відмінно», робота виконання в повному обсязі, розрахунки без помилок, з поясненнями и повними відповідями на поставлені питання – 10-19 балів;

- «добре», в роботі містяться деякі неточності або розрахункові помилки – 18-71 балів;
- «задовільно», є недоліки щодо виконання вимог до роботи і певні помилки – 9-16 балів;
- «незадовільно», не відповідає вимогам до «задовільно» – 0-9 балів.

Максимальна сума балів стартової складової дорівнює 50. Необхідною умовою допуску до екзамену є зарахування всіх перелічених завдань і стартовий рейтинг не менше 25 балів.

Умовою позитивної першої атестації є отримання не менше 8 балів. Умовою позитивної другої атестації – отримання не менше 22 бали, за умови зарахування розрахункової роботи. Якщо студент не набрав достатню кількість балів для заліку чи хоче підвищити оцінку, то він здає залік. Студенти виконують письмову контрольну роботу. Кожне завдання містить два теоретичних питання і 20 тестів. Перелік питань наведений у методичних рекомендаціях до засвоєння кредитного модуля. Кожне теоретичне питання оцінюється у 10 балів, а тести – 20 балів.

Система оцінювання теоретичних питань:

- «відмінно», повна відповідь (не менше 90% потрібної інформації) – 10-9 балів;
- «добре», достатньо повна відповідь (не менше 75% потрібної інформації, або незначні неточності) – 8-6 балів;
- «задовільно», неповна відповідь (не менше 60% потрібної інформації та деякі помилки) – 5-4 балів;
- «незадовільно», незадовільна відповідь – 0-3 балів.

Система оцінювання тестів: кожна правильна відповідь – 1 бал.

Сума балів переводиться до залікової оцінки згідно з таблицею:

Бали $R = r_C + r_E$	ECTS оцінка	Залікова оцінка
95-100	A	відмінно
85-94	B	дуже добре
75-84	C	добре
65-74	D	задовільно
60-64	E	достатньо
Менше 60	Fx	незадовільно
Є незарахований реферат	F	не допущено

## VII. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ

### Базова література

1. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини : підручник / С. Я. Боринець. - вид 5-те, переробл. і допов. - К. : Знання, 2008. - 582 с.
2. Дахно І. І. Міжнародна торгівля. - К.: МАУП, 2003. - 296 с.
3. Дахно І. І. Міжнародне економічне право / І. І. Дахно. – 3-тє вид., переробл. і допов. – К. : Центр учб. л-ри, 2009.
4. Діковська І. А. Міжнародні комерційні контракти: колізійне та матеріально-правове регулювання: Навч. посібн./І.А. Діковська.- К.:Алерта, 2016. - 322 с.
5. Дунська А. Р. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика. Навчальний посібник/ А.Р. Дунська – Видавництво Кодор, 2013.
6. Зверєв Є. О. Деякі питання тлумачення міжнародних договорів національними судами. Загальнотеоретичне правознавство, верховенство права та Україна: зб. наук. ст. К.: ДУХ І ЛІТЕРА, 2013. С. 550.
7. Єрмаченко Є.В. Визначення методичних підходів до оцінки ризиків суб'єктів ЗЕД під час виконання експортних контрактів. Бізнес інформ. 2013. №10. С. 156-161.
8. Кисіль В.І. Колізійні норми / В.І. Кисіль // Міжнародне приватне право. Загальна частина: підручник / за ред. А.С. Довгерта, В.І. Кисіля. – К. Алерта, 2012.
9. Козик В.В., Панкова В.В., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операції і контракти: навч. посіб. 2-ге вид. перероб. і доп. К.: ЦУЛ, 2004. 608 с.
10. Ларін М. Дещо про зовнішньоекономічні контракти. URL: <http://sviridovlayer.tumblr.com/post/84828070328>.
11. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: ученик/ Под ред.. Л.Н. Красавиной – М.: Финансы и статистика, 2003. – 608 с.

12. Мілай А.О. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції : Навч. посіб. — К. : МАУП, 2017. — 384 с.
13. Яковлев Ю.П. Міжнародна торгівля. Практикум/Яковлев Ю.П. — К.: Кондор, 2008. - 380 с.

#### **Допоміжна література**

1. Frank H. Knight. The Meaning of Risk and Uncertainty. In: F. Knight. Risk, Uncertainty, and Profit. Boston: Houghton Mifflin Co, 1921, p. 210-235.
2. Status of Vienna Convention on the Law of Treaties between States and International Organizations or between International Organizations. URL: [https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg\\_no=XXIII-3&chapter=23&lang=en#1](https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=XXIII-3&chapter=23&lang=en#1)
3. Антонович М. Міжнародне право : навч. посіб. / М. Антонович. — К. : Юрінком Інтер, 2011. — 384 с.
4. Бабій Л. Роль наднаціональності міжнародних економічних організацій у формуванні глобального економічного правопорядку / Л. Бабій // *Право України*. — 2010. — № 1. — С. 155–162.
5. Віденська конвенція про право міжнародних договорів від 1969 р. URL: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995\\_118/print1360233900585644](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_118/print1360233900585644)
6. Збірник нормативних матеріалів з питань регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Ч. 1. К., 2000–2003.
7. Зовнішньоекономічний договір як основна форма ЗЕД URL: <http://zbs.lutsk.ua/news/sub-ektam-zed/zovnishnoekonomichni-dogovir-yak-osnovna-forma-zovnishnoekonomichnoi-diyalnosti/>
8. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І. М. Школи. - К.: КНЕУ, 2003. - 589с.
9. Міжнародна економіка: Підручник / А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, В. В. Рокоча та ін.; за ред. А. П. Румянцева. - К.: Знання-Прес, 2003. - 447 с.
10. Мироявая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник/ под ред. Колесова В.П., Осъмовой М.Н. – М.: Флинта: МПСИ, 2000. – 480 с.

11. Росс Дж. Переговори у стилі Трампа / Пер. з англ. З. Лобач. – К.: Видавнича група КМ-БУКС, 2019. – 240 с.
12. Сергієнко Н. Взаємодія міжнародного та національного права в практиці Конституційного Суду України. Вісник Конституційного Суду. 2004. № 6. С. 116.
13. Черниш Ю.О., Шевцова Ю.А. Чинники підвищення ефективності організації ЗЕД підприємства. Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції. Рівне – Київ – Дніпропетровськ. 2013. № 6. С. 14-17.
14. Шевчук В.О. Міжнародна економіка: теорія і практика: підручник / В.О. Шевчук. - К. : Знання, 2008. - 663 с.

### **Інформаційні ресурси**

1. The Atlas of Economic Complexity. URL: <http://atlas.cid.harvard.edu/>
2. Гроші та кредит: інкасо. URL: <https://pidruchniki.com/16520205/finansii/inkaso>
3. [www.world-bank.org](http://www.world-bank.org) - сайт Світового банку.
4. [www.bis.org](http://www.bis.org) - сайт Банку міжнародних розрахунків.
5. [www.ilo.org](http://www.ilo.org) - сайт Міжнародної організації праці.
6. [www.wto.org](http://www.wto.org) - сайт Світової організації торгівлі.
7. [www.unicc.org/unctad](http://www.unicc.org/unctad) - сайт конференція ООН з торгівлі та розвитку.
8. [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org) - сайт Міжнародної торгової палати.
9. [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int), <http://www.eurunion.org> - сайт Європейського Союзу.
10. [www.oecd.org](http://www.oecd.org) - сайт Організації економічного співробітництва та розвитку.
11. [www.imf.org](http://www.imf.org) - сайт Міжнародного валютного фонду.
12. [www.ebrd.com](http://www.ebrd.com) - сайт Європейського банку реконструкції та розвитку.
13. [www.europa.eu.int/en/comm/eurostat/serven/par6/bsom.html](http://www.europa.eu.int/en/comm/eurostat/serven/par6/bsom.html) — сайт Statistical Office of The European Communities (EUROSTAT).
14. [www.coe.int](http://www.coe.int) - сайт Ради Європи.
15. [www.ebrd.org](http://www.ebrd.org) - сайт Європейського банку реконструкції та розвитку.
16. [www.adb.org](http://www.adb.org) - сайт Азійського банку розвитку.

17. [www.iom.int](http://www.iom.int) - сайт Міжнародної організації з міграції.
18. [www.bsec.gov.tr](http://www.bsec.gov.tr) - сайт Організації Чорноморської економічної співпраці.
19. [www.wto.org](http://www.wto.org) - сайт Світової організації торгівлі.
20. [www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook](http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook) - сайт ЦРУ США (The World Factbook).
21. YouControl. Інформація про емітентів URL:  
[https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company\\_details/39007360/](https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/39007360/)
22. Документарний акредитив ЗЕД.  
[URL:https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-ved-i-valyutnye-operacii-7-valyutnyj-kontrol-i-otrazhenie-v-buxgalterskom-i-nalogovom-uchete-operacij-sakkreditivami-v-ved](https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-ved-i-valyutnye-operacii-7-valyutnyj-kontrol-i-otrazhenie-v-buxgalterskom-i-nalogovom-uchete-operacij-sakkreditivami-v-ved)
23. Державна фіскальна служба України. Інформація щодо ставок вивізного (експортного) мита встановлених актами законодавства України.  
URL:<http://sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/subektam-zed/stavki-vviznogo-ta-viviznogo-mita/vivizne-mito/vvizne-mito/>
24. Законом України «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур». URL:  
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1033-14#Text>
25. Закон України «Про міжнародні договори України» від 29.06.2004 р. URL:  
<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1906-15>.
26. Закон України «Про затвердження Положення про порядок здійснення банками операцій за акредитивами». URL:
29. Інкотермс-2010 на практиці. URL: <https://uteka.ua/ua/pravila-inkoterms-2010-na-praktike>
30. Інкотермс-2020 URL:<https://www.dhl.com/ua-ru/home/our-divisions/freight/customer-service/incoterms-2020>.

- НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
  - «КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
    - імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»
  - ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ
    - КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ

**- РЕФЕРАТ**

- з дисципліни «УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ КОНТРАКТАМИ»

- на тему:

- «Складання міжнародного контракту на підприємстві \_\_\_\_\_»

Студента групи \_\_\_\_\_  
спеціальності 073 «Менеджмент»

\_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)

Керівник: ст. викл., к.е.н. Чорній В.В.

Національна шкала \_\_\_\_\_

Кількість балів: \_\_\_\_\_