

**ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ**

**Система забезпечення якості освітньої діяльності та якості вищої  
освіти**

*сертифікована на відповідність ДСТУ ISO 9001:2015 / ISO 9001:2015*

**Кафедра міжнародного менеджменту**

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

вченою радою

(пост. п. від «31» серпня 2022 р.)

Ректор



**Анатолій МАЗАРАКІ**

**ОРГАНІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ  
ОПЕРАЦІЙ /  
ORGANIZATION OF FOREIGN TRADE  
OPERATIONS**

**ПРОГРАМА /  
COURSE SUMMARY**

**Київ 2022**

**Розповсюдження і тиражування без офіційного дозволу ДТЕУ  
заборонено**

Автори: Т.М. Мельник, доктор економічних наук, професор  
К. С. Джунковська, кандидат економічних наук, доцент

Програму обговорено і схвалено на засіданні кафедри міжнародного менеджменту 25 серпня 2022 р., протокол № 1.

Програму розглянуто та схвалено вченою радою факультету міжнародної торгівлі та права від 29 серпня 2022 р., протокол № 1.

Рецензенти:

Л. П. Серова, кандидат економічних наук, доцент

Н. О. Іксарова, заст. Начальника відділу розвитку відносин з ЄС та двосторонніх міжнародних зв'язків Управління європейської інтеграції та міжнародних програм НБУ

**ОРГАНІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ  
ОПЕРАЦІЙ /  
ORGANIZATION OF FOREIGN TRADE OPERATIONS**

**ПРОГРАМА /  
COURSE SUMMARY**

## ВСТУП

Дисципліна «Організація зовнішньоторговельних операцій» є вибірковою освітньою компонентою освітньої програми ДТЕУ з підготовки здобувачів вищої освіти за освітнім ступенем «магістр» галузі знань 29 «Міжнародні відносини», спеціальності 293 «Міжнародне право».

Програма дисципліни «Організація зовнішньоторговельних операцій» призначена для магістратури ДТЕУ денної форми навчання галузі знань 29 «Міжнародні відносини», спеціальності 293 «Міжнародне право». Програму підготовлено відповідно освітньої програми «Міжнародне право», спеціальності 293 «Міжнародне право».

Програма складається з таких розділів:

1. Мета, завдання та предмет дисципліни.
2. Передумови вивчення дисципліни як вибіркової компоненти освітньої програми.
3. Результати вивчення дисципліни.
4. Зміст дисципліни.
5. Список рекомендованих джерел.

### 1. МЕТА, ЗАВДАННЯ ТА ПРЕДМЕТ ДИСЦИПЛІНИ

*Метою* вивчення дисципліни «Організація зовнішньоторговельних операцій» є формування комплексу знань щодо класифікації, змісту, особливостей організації та здійснення зовнішньоторговельних операцій, методів їх техніко-економічного обґрунтування, митного оформлення, а також формування практичних навичок у частині виконання розрахунків, які сприятимуть ефективному здійсненню зовнішньоторговельних операцій в сучасних ринкових умовах.

*Завданням* вивчення дисципліни «Організація зовнішньоторговельних операцій» є:

- формування цілісної уяви про специфіку здійснення зовнішньоторговельних операцій;
- засвоєння категоріального апарата, що використовується при укладанні та реалізації зовнішньоторговельних контрактів;
- вивчення особливостей організації та здійснення зовнішньоторговельних операцій, у тому числі на поставку сировинної продукції, машин та устаткування, здійснення торгівлі ліцензіями, товарами подвійного використання, інжиніринговими, консалтинговими, туристичними послугами;
- набуття навичок роботи із зовнішньоторговельними контрактами та супровідною документацією;
- набуття практичних навичок розрахунку показників динаміки,

результативності та ефективності зовнішньоторговельних операцій;

- засвоєння методичних підходів проведення порівняльного аналізу загроз та переваг для вітчизняних підприємств при виході на світові ринки товарів і послуг;
- створення підґрунтя для використання здобутих теоретичних знань у практичній діяльності.

*Предметом* вивчення дисципліни є сукупність господарських, економічних, правових відносин щодо організації зовнішньоторговельних операцій за різними видами міжнародних угод.

## **2. ПЕРЕДУМОВИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ ЯК ВИБІРКОВОЇ КОМПОНЕНТИ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ**

*знання*

- базових різновидів та форм ЗЕД підприємства;
- економічної природи комерційних операцій на зовнішніх ринках;
- базисних умов постачання Інкотермс 2020;
- методологічних підходів до аналізу та оцінки ефективності ЗЕД підприємства;
- особливостей застосування митних режимів;

*вміння*

- оцінювати показники ефективності та динаміки ЗЕД підприємства;
- застосовувати емпіричні та статистичні дані, інформаційні бази даних для аналізу стану світового економічного середовища;
- визначати обов'язки продавця та покупця залежно від базисних умов постачання.

## **3. РЕЗУЛЬТАТИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ**

Дисципліна «Організація зовнішньоторговельних операцій» як вибіркова компонента освітньої програми для спеціалізації «Міжнародне право» забезпечує оволодіння студентами загальними та фаховими компетентностями і досягнення ними програмних результатів навчання за відповідною освітньо-професійною програмою:

*«Міжнародне право» (ОС магістр) 2022 р.*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
1	<i>Здатність до критичного мислення, аналізу та синтезу.</i>	1-23

3	<i>Здатність ефективно працювати в міжкультурному середовищі, зокрема розробляти міжнародні проекти та управляти ними.</i>	1-23
5	<i>Здатність проводити дослідження на відповідному рівні.</i>	1-23
8	<i>Здатність до ініціативності, адаптації та дії в новій ситуації, відповідальності, прийняття обґрунтованих рішень</i>	2-23
9	<i>Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).</i>	1-23
<i>Фахові компетентності за освітньою програмою</i>		
2	<i>Здатність критично осмислювати проблеми та закономірності функціонування і розвитку міжнародних відносин, визначати тенденції розвитку світової політики, оцінювати вплив глобальних політичних процесів на національні правові, політичні, економічні системи та торговельну діяльність.</i>	2, 4, 5
3	<i>Здатність працювати і представляти інтереси України в міжнародних міжурядових і неурядових організаціях.</i>	5,21,22
9	<i>Здатність здійснювати ефективну комунікацію, як усно, так і письмово, у професійній сфері, в мультикультурному середовищі (українською та іноземною мовами).</i>	2, 5, 8-22
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
1	<i>Уміння поєднувати високий професійний рівень з соціальною відповідальністю та етичністю, оволодівати новими знаннями впродовж життя, підвищувати рівень власної кваліфікації..</i>	2, 5, 7, 8
6	<i>Виявляти, аналізувати та пропонувати шляхи вирішення різноаспектних проблем міжнародно-правового та національно-правового змісту.</i>	1, 2, 5, 8-23
8	<i>Вміння готувати проекти міжнародного договору, актів національного законодавства та пов'язаної документації (закону про ратифікацію, пояснювальних записок тощо) українською та іноземною мовами, надавати</i>	2-5

	<i>пропозиції з усунення колізій між нормами міжнародного права та приведення норм національного права у відповідність до норм міжнародного права..</i>	
13	<i>Демонструвати лідерські навички для організації та управління різними проектами, зокрема міжнародними, вміти адаптуватись до нових викликів та загроз в сфері міжнародного й національного права, брати відповідальність за ухвалені рішення.</i>	1-23

## 4. ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ

### Тема 1. Організація зовнішньоторговельних операцій.

#### Предмет, зміст та завдання дисципліни

Поняття зовнішньоторговельної операції, її об'єкти та суб'єкти. Види та особливості здійснення зовнішньоторговельних операцій на світовому ринку. Операції купівлі-продажу товарів у матеріально-речовій формі, операції купівлі-продажу основних послуг та тих, що забезпечують товарообіг, операції купівлі-продажу результатів творчої діяльності.

Основні види зовнішньоторговельних операцій: експорт та імпорт, реекспорт та реімпорт, операції зустрічної торгівлі (операції натурального обміну; операції, що передбачають участь продавця у реалізації товарів, запропонованих покупцем; операції з давальницькою сировиною; викуп застарілої продукції; поставки на комплектацію; операції в рамках промислового співробітництва).

Основні та забезпечувальні міжнародні комерційні операції. Операції, що забезпечують здійснення основних комерційних операцій: міжнародні транспортні перевезення і транспортно-експедиційні послуги; страхування вантажів, їх зберігання; міжнародні розрахунки.

Організаційні форми здійснення зовнішньоторговельних операцій: торги, біржі, аукціони. Зміст та структура Віденської конвенції як основного міжнародного правового акту щодо організації зовнішньоторговельних угод. Сфера застосування, порядок укладення угод при купівлі-продажу товарів. Зобов'язання сторін згідно з Віденською конвенцією.

#### *Список рекомендованих джерел*

*Основний: 1; 4*

*Додатковий: 5; 9; 18*

*Інтернет-джерела: 30; 34-36; 44; 58-63*

### Тема 2. Зовнішньоторговельні операції купівлі-продажу товарів

Класифікація контрагентів на світовому ринку. Чинники, що визначають вибір іноземного партнера. Організація роботи по вивченню контрагентів. Фірмове досє. Технологія відбору. Пошук, вибір та встановлення контакту з іноземним контрагентом. Сутність та види оферти та акцепту. Поняття замовлення, запиту та комерційного листа. Сутність зовнішньоторговельного контракту та його ознаки: різна національна приналежність контрагентів, перетин товаром кордону, розрахунки в іноземній валюті, комерційний характер. Багатокритеріальна класифікація зовнішньоторговельних контрактів. Підготовка проекту зовнішньоторговельного контракту.

Структура зовнішньоторговельного контракту. Преамбула та її зміст. Предмет контракту та його характеристика. Права та обов'язки сторін з

урахуванням базисних умов постачання Інкотермс 2020. Особливі умови контракту. Інші умови контракту та їх зміст. Форс-мажорні обставини. Карантин як обставина непереборної сили. Додатки до контракту. Умови контракту: істотні та неістотні, індивідуальні та загальні. Обов'язковий мінімум умов контракту. Деталізація та типізація договірних умов. Типові форми контрактів. Умови та способи використання типових форм контрактів. Структура типових форм контрактів: узгоджена та уніфікована частини. Приклади основних типових контрактів, розроблених міжнародними організаціями. Сутність поняття «торгові звичаї». Вимоги щодо торгових звичаїв. Правила застосування торгових звичаїв. Джерела торгових звичаїв: правила бірж, збірники торгових палат, типові контракти, рішення третейських судів, матеріали комісій ООН та інших організацій. Особливості регулювання контрактних відносин в Україні.

### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 4*

*Додатковий: 5; 9; 18*

*Інтернет-джерела: 30; 34-36; 44; 58-63*

### **Тема 3. Встановлення цін у зовнішньоторговельних контрактах як фактор підвищення економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій**

Сутність цінової стратегії підприємства. Принципи побудови цінових стратегій: піонерної, стандартної, адаптаційної.

Види піонерної цінової стратегії («зняття вершків», «що ринок принесе», «поступове проникнення», «життєвий цикл товару»). Види стандартної цінової стратегії (імідж продукту, цільова частка ринку і обсяг продажів, договірні ціни). Види адаптаційної цінової стратегії.

Види цін (довідкова, прейскурантна, ціна торгів, аукціонів, бірж, фактичних угод). Методи формування і розрахунку цін у зовнішньоторговельних контрактах. Валюта ціни. Базисна ціна. Структура базисної ціни. Конкурентний метод зовнішньоторговельного ціноутворення. Знижки з ціни та надбавки до ціни. Розрахункові ціни. Способи фіксації цін у контракті (тверда, з наступною фіксацією, ковзна, рухома). Цінові застереження (підвищення, пониження, підвищення-пониження). Трансфертне ціноутворення.

Особливості формування цін на сировину і паливо. Диференціація цін на сировину і паливо на світових ринках та її причини. Вплив міжурядових угод на стабілізацію цін.

### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 2; 4*

*Додатковий: 5; 10; 15*

*Інтернет-джерела: 30; 34-36; 44; 58-63*



## **Тема 4. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних операцій**

Зміст валютно-фінансових умов контракту. Умови і форми міжнародних розрахунків. Валюта ціни і валюта платежу. Визначення курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу. Захисні валютні застереження: одностороннє та двостороннє; пряме, непряме та мультивалютне. Валютні ризики і методи їх страхування. Захист від зниження купівельної спроможності валют. Хеджування.

Способи платежу: розрахунки готівкою, або негайний платіж; розрахунки на виплату, або у кредит; комбінований платіж; кредит з опціоном негайного платежу. Форми розрахунків: авансовий платіж; банківський переказ; акредитив; інкасо; відкритий рахунок. Засоби розрахунків: чек та вексель.

Варіанти розрахунків банківськими переказами (з авансовим платежем, платіж проти поставки товару, платіж при взаємних розрахунках за претензіями). Види акредитивів. Розрахунки за акредитивами. Послідовність і порядок здійснення розрахунків при акредитивній формі платежу Види інкасо (документарне, чисте). Послідовність розрахунків по інкасо. Переваги та недоліки інкасової форми розрахунку для експортера та імпортера. Розрахунок у формі відкритого рахунку: переваги та ризики для експортера та імпортера.

Сутність та види векселів (переказний вексель та соло-вексель). Розрахунки за допомогою чеків. Види чеків: пред'явницькі, іменні, ордерні. Банківська гарантія у міжнародних розрахунках. Типи міжнародних банківських гарантій. Факторингові та форфейтингові операції.

Валютне законодавство. Валютний нагляд. Принципи валютного регулювання. Граничні строки здійснення розрахунків за експортно-імпортними операціями. Види відповідальності за порушення вимог валютного законодавства

### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 2; 4*

*Додатковий: 8; 9; 13*

*Інтернет-джерела: 32; 33; 45; 50; 55; 58; 60; 62*

## **Тема 5. Організація і проведення зовнішньоторговельних переговорів**

Зовнішньоторговельні переговори як основа міжнародного ділового спілкування. Правова основа спілкування з іноземними партнерами. Формування делегації та організація переговорів. Фінансування переговорів та їх ефективність. Підготовка до переговорів (збирання та систематизація інформації і матеріалів щодо діяльності виробників і посередників, світових цін, розробка концепції, стратегії і тактики переговорів; складання плану прийому партнерів; формування групи учасників переговорів; визначення

місця і часу проведення переговорів; складання порядку денного кожного засідання; погодження із зацікавленими організаціями певних питань). Стратегічні підходи до проведення переговорів. Принцип дотримання добросовісності у зовнішній торгівлі як один із основних принципів проведення переговорів і досягнення угод. Етапи ведення переговорів: аналіз, планування, активна дискусія (суперечка), ухвалення рішення та взаємоприйнята угода. Підходи і типи поведінки на переговорах. Основні правила налагоджування відносин між партнерами. Принципи переговорного процесу. Аналіз проведених переговорів.

Технічне обслуговування переговорів. Складання зовнішньої програми проведення переговорів. Особливості ділового протоколу. Основні правила сучасного ділового етикету. Методологічні прийоми ведення переговорів. Документація з підготовки переговорів, щодо їх процесу, оформлення і завершення. Типові помилки. Психологічні аспекти ділового спілкування. Невербальні компоненти спілкування. Національні особливості ділових партнерів. Правила поведінки в країні ведення переговорів. Особливості переговорів щодо експорту й імпорту.

### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 2; 4*

*Додатковий: 5; 6; 11*

*Інтернет-джерела: 30; 59; 62*

## **Тема 6. Зустрічна торгівля як особливий вид зовнішньоторговельних операцій**

Поняття і види зустрічної торгівлі, її роль у світогосподарських зв'язках. Нормативно-правова база здійснення угод зустрічної торгівлі. Товарообмінні угоди на безвалютній основі (бартер). Простий бартер, мультитоварний, багатосторонній бартер. Визначення цін і вартості еквівалентів товарів, що поставляються в рамках бартерних контрактів. Специфіка розрахунків між учасниками бартерних угод. Гарантії виконання зобов'язань за бартерними контрактами. Визначення термінів і графіка поставки. Штрафні санкції за порушення термінів і повноти виконання зобов'язань. Розрахунки збитків і штрафів.

Комерційна компенсація та механізм її організації. Зустрічні закупівлі. Авансові закупівлі. Угоди типу «офсет». Угоди типу «світч».

Купівля техніки, що вже використовувалась як вид зустрічних угод. Поставки на комплектацію. Операції зустрічної торгівлі у рамках промислового співробітництва: прості та складні компенсаційні угоди. Виробниче кооперування. Переваги та недоліки міжнародних зустрічних торговельних операцій.

### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 2; 4*

*Додатковий: 9; 12; 14-16*

*Інтернет-джерела: 34-36; 48; 51; 58-60*

## **Тема 7. Посередницька ланка у зовнішньоторговельних операціях**

Доцільність використання посередництва та його непрямого впливу на зовнішньоторговельну діяльність. Класифікація посередників і особливості їх діяльності: прості посередники (брокери), комісionери, консигнатори, торговельні агенти, повірені, дистриб'ютори, дилери. Права й обов'язки посередників. Принципи винагороди посередників. Правова регламентація діяльності незалежних посередників.

Особливості діяльності торговельно-посередницьких фірм у сучасних умовах, їх спеціалізація за окремими товарами; за видами діяльності, за характером операцій; за наданням послуг, за характером угод та функціями.

Основні види торговельно-посередницьких операцій: перепродаж, комісійні, агентські та брокерські.

Методи здійснення посередницької діяльності. Критерії вибору посередників. Головні комерційні умови контрактів з торговельними посередниками: визначення товару, визначення території, термін дії контракту, застереження про неконкуренцію, мінімальний обіг, технічне обслуговування, здійснення реклами, умови ціни, умови винагороди, умови платежу. Угода делькредере.

### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 2; 4*

*Додатковий: 9; 12; 14-16*

*Інтернет-джерела: 34-36; 48; 51; 58-60*

## **Тема 8. Зміст та особливості підготовки і реалізації договору консигнації**

Договір консигнації як розповсюджена форма договору комісії. Сторони консигнаційного договору. Види товарів і виробів, що поставляються на консигнацію. Умови та особливості угоди з консигнатором. Визначення території, на якій консигнатор має право продавати консигнаційні товари. Термін консигнації і строк дії договору. Право власності на товари, що поставляються на консигнацію. Умови ціни та платежу. Умови і порядок виплати винагороди консигнатору. Обов'язки та права консигнатора і консигнанта. Захист інтересів консигнатора і консигнанта. Відповідальність консигнатора та консигнанта. Вирішення спорів. Порядок повернення нереалізованого товару. Частково безповоротна консигнація і повністю безповоротна консигнація. Функції консигнаційного складу. Типова структура консигнаційного контракту. Припинення договору консигнації та правові наслідки порушення умов договору. Позитивні та негативні сторони консигнаційних угод.

### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 2; 4*

*Додатковий: 7; 12; 14-16*

*Інтернет-джерела: 34-36; 48; 51; 58-60*

## **Тема 9. Організація і техніка операцій на міжнародних товарних біржах**

Види і техніка біржових операцій. Учасники біржових операцій. Характеристика та порядок укладання біржових угод. Угоди на реальний товар. Строкові операції або ф'ючерсні контракти як вид спекулятивних угод. Основні ознаки і техніка ф'ючерсних операцій. Формування ф'ючерсних та майбутніх спотових цін. Сучасні концепції ціноутворення на ф'ючерсних ринках. Опціонні угоди.

Біржові посередники: брокери та дилери. Організація діяльності брокерської фірми: фронт-офіс та бек-офіс. Звітність щодо виконання біржових доручень клієнта.

Кліринг та система розрахунків за біржовими угодами. Процедура поставки за біржовими контрактами. Економічна функція поставки за ф'ючерсними контрактами. Організація процедури поставки за ф'ючерсними контрактами. Електронний трейдинг – сучасна технологія біржової торгівлі.

### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 2; 4*

*Додатковий: 9; 15; 17; 19*

*Інтернет-джерела: 34-36; 52; 53; 58-60*

## **Тема 10. Організація міжнародних товарних аукціонів**

Сутність міжнародних товарних аукціонів. Види аукціонів і форми їх організації. Відмінності аукціонів від біржової торгівлі: функції аукціонної торгівлі. Види та особливості аукціонних товарів. Основні центри міжнародної аукціонної торгівлі. Спеціалізовані аукціони з продажу кустарно-художніх виробів, антикваріату, інших унікальних виробів. Організація і техніка аукціонної торгівлі (підготовчий етап, попередній огляд товарів, аукціонний торг, оформлення аукціонної угоди, передача товару покупцю). Фірми-організатори аукціонів (спеціалізовані, брокерсько-комісійні, аукціонні). Значення аукціонних брокерів. Аукціон з підвищенням ціни, аукціон з пониженням ціни, основні стадії проведення аукціонів. Гласні та негласні аукціонні торги. Умови страхування і повернення аукціонних товарів. Гарантії збереження. Реєстрація угод на аукціоні. Специфіка оформлення контрактів.

### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 2; 4*

*Додатковий: 5; 15; 17; 18*

*Інтернет-джерела: 34-36; 58-60*

## **Тема 11. Міжнародні торги як особливий вид зовнішньоторговельних операцій**

Сутність торгів та їх класифікація. Публічні закупівлі. Принципи здійснення публічних закупівель та недискримінація учасників. Міжнародні зобов'язання України у сфері закупівель. Державне регулювання та контроль у сфері закупівель. Моніторинг процедури закупівлі. Загальні умови здійснення закупівлі. Оголошення про проведення конкурентних процедур закупівлі. Кваліфікаційні критерії процедури закупівлі. Спрощені закупівлі. Підстави для відмови в участі у процедурі закупівлі. Порядок оскарження процедур закупівлі. Умови застосування відкритих торгів та інформування про їх проведення.

Поняття тендерної документації. Тендерна пропозиція. Технічні специфікації, маркування, сертифікати, протоколи випробувань та інші засоби підтвердження відповідності. Порядок подання тендерних пропозицій. Ціна та строк дії тендерної пропозиції. Порядок розкриття тендерних пропозицій. Процедура розгляду та оцінки тендерних пропозицій. Поняття електронного аукціону. Підстави для відхилення тендерних пропозицій.

Умови застосування процедури конкурентного діалогу та організація його проведення. Умови застосування процедури торгів з обмеженою участю. Оголошення про проведення торгів з обмеженою участю. Кваліфікаційний відбір учасників процедури торгів з обмеженою участю.

### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 2; 4*

*Додатковий: 5; 15; 17; 18*

*Інтернет-джерела: 34-36; 54; 58-60; 63*

## **Тема 12. Укладання експортно-імпортних контрактів на поставку машин і устаткування**

Експортний контракт. Оцінка експортних можливостей підприємств. Підготовка умов проєкту контракту на поставку готової машинотехнічної продукції. Застосування умов типових контрактів та загальних умов експортних поставок машин і устаткування. Права власності на робочі креслення та інші документи технічного характеру та порядок їх передачі. Визначення технічних характеристик і якості продукції. Методи розрахунку ціни та умов перегляду цін. Складання конкурентного листа. Забезпечення передпродажного сервісу. Передпродажні доробки та їх відбиття в ціні.

Порядок проведення огляду і випробування машин та устаткування, відшкодування понесених при цьому витрат. Термін експортних поставок машин і устаткування.

Технічне обслуговування в гарантійний і післягарантійний періоди. Визначення тривалості гарантійного періоду. Проект контракту на поставки устаткування у розібраному вигляді, організація складання. Умови поставок на базі підрядної кооперації і кооперативного виробництва. Особливості контрактів на поставку комплектного устаткування. Дата поставок. Порядок розгляду претензій. Страхування ризиків.

Особливості складання імпортного контракту на закупівлю машин і устаткування. Взаємодія із замовником при розробці технічних умов. Підготовка і направлення запитів. Попередні переговори щодо технічних умов. Застосування типових умов контрактів. Визначення якісних характеристик виробів, показників екологічної і технічної безпеки та інших властивостей машинно-технічних виробів. Попередні комерційні переговори з потенційними продавцями-постачальниками. Залучення пропозицій конкурентів і розробка конкурентного листа. Визначення умов технічного обслуговування. Проведення кінцевих переговорів щодо закупівель промислового устаткування. Складання графіка поставок.

Попередній і кінцевий прийом устаткування. Порядок складання специфікацій та інших валютних документів. Відомості щодо комплектуючих.

### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 2; 4*

*Додатковий: 5; 15;*

*Інтернет-джерела: 34-36; 54; 58-60*

## **Тема 13. Особливості організації зовнішньоторговельних операцій з сировиною**

Особливості контрактів на купівлю-продаж промислової і сільськогосподарської сировини. Специфічні умови торгівлі сировинними товарами. Способи визначення ціни на сировину. Етапи організації довгострокових угод з торгівлі сировиною. Врахування особливостей сировини при розробці умов поставок, навантаження, транспортування, здачі-прийому товару, непередбачуваних обставин.

Способи визначення і контролю якості сировинних товарів. Документи, що підтверджують якість сировинних товарів. Організації, що підтверджують якість сировинних товарів. Комерційні гарантії якості сировинних товарів. Боніфікація та рефакція.

Операції з давальницькою сировиною. Ефективність здійснення операцій з давальницькою сировиною. Облік і аналіз операцій з давальницькою сировиною. Визначення вартості сировини, що передається на переробку, і ціни готової продукції. Додаткові поставки сировини для

покриття витрат на доставку та компенсацію інших затрат. Зміст і умови угоди на переробку давальницької сировини. Операції з давальницькою сировиною на митній території. Дозвіл на переробку товарів на митній території країни. Строки переробки товарів. Порядок митного оформлення продуктів переробки. Умови реалізації продуктів переробки на митній території країни. Операції з давальницькою сировиною за межами митної території. Строки переробки товарів за межами митної території. Порядок митного оформлення та оподаткування продуктів переробки. Умови реалізації продуктів переробки за межами митної території.

#### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 2; 4*

*Додатковий: 9; 12; 14-16*

*Інтернет-джерела: 34-36; 48; 51; 58-60*

### **Тема 14. Операції з торгівлі ліцензіями й іншими продуктами інтелектуальної власності**

Об'єкти інтелектуальної власності. Особливості зовнішньоторговельних контрактів у галузі торгівлі результатами творчої діяльності. Структура та зміст ЗТК в галузі торгівлі результатами науково-технічних досліджень: ліцензійні контракти (прості, виключні, повні); контракти з передачі ноу-хау; контракти франчайзингу (обігу); контракт на спільні роботи. Чинники, які впливають на величину ціни технології. Методологічні підходи до розрахунку ціни технології. Методи розрахунку ставки роялті. Методи розрахунку експортних цін на ліцензії і ноу-хау. Класифікація форм передачі технології. Характерні ознаки міжнародного обміну технологічними знаннями.

Ліцензійні договори й угоди. Проста, виняткова і повна ліцензії. Організаційні форми і методи торгівлі ліцензіями. Форми платежів у міжнародних ліцензійних угодах. Зміст міжнародної ліцензійної угоди. Відмінність міжнародних ліцензійних операцій від операцій купівлі-продажу товарів. Обов'язки ліцензіара і ліцензіата за ліцензійною угодою. Термін дії ліцензії. Умови завершення дії ліцензійної угоди.

#### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 2; 4*

*Додатковий: 9; 15*

*Інтернет-джерела: 34-36; 58-60*

### **Тема 15. Франчайзинг.**

Сутність франчайзингу. Франчайзинг як ефективна форма партнерства із закордонними фірмами. Франчайзер, франшиза, франчайзі. Основні варіанти організації франчайзингу: субфранчайзинг, регіональний франчайзинг, франчайзинг, що розвивається. Основні форми франчайзингу:

виробничий (промисловий) франчайзинг, франчайзинг розподілу, франчайзинг послуг; прямий франчайзинг, майстер-франчайзинг. Основні види франчайзингових систем: операційний франчайзинг, територіальний франчайзинг, мобільний франчайзинг, спільне володіння, дистриб'юторство, обслуговування, оренда, виробництво. Переваги та недоліки франчайзингу. Можливості франчайзингу. Оцінка ефективності франчайзингової мережі.

### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 2; 4*

*Додатковий: 9; 15*

*Інтернет-джерела: 34-36; 58-60*

## **Тема 16. Інжинірингові послуги як об'єкт зовнішньоторговельних операцій**

Поняття «міжнародний інжиніринг» і «технічне сприяння», види інженерно-консультаційних послуг: комплексний (консультативний, технологічний, будівельний і загальний інжиніринг), суто консультаційний інжиніринг як надання інтелектуальних послуг. Значення і розвиток міжнародного обміну інжиніринговими послугами. Особливості міжнародного ринку інжинірингових послуг. Основні чинники, що впливають на розвиток міжнародного ринку інжинірингових послуг. Основні умови міжнародних договорів про надання інженерно-консультаційних послуг (інтелектуальна власність та запатентована інформація; патенти та ліцензії; таємність; страхування). Права й обов'язки замовника та інженера-консультанта. Визначення вартості інженерно-консультаційних послуг та винагороди консультанту. Складові оплати інжинірингових послуг: вартість робочої сили, накладні витрати, прямі затрати, паушальний платіж, процент від вартості виробництва, процент винагороди.

Конфіденційність і захист інтелектуальної власності інженера-консультанта. Відповідальність за невиконання договірних зобов'язань.

### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 2; 4*

*Додатковий: 9; 15*

*Інтернет-джерела: 34-36; 58-60*

## **Тема 17. Організація операцій з міжнародного співробітництва щодо будівництва промислових об'єктів**

Особливості угод з генерального підряду, що застосовуються у міжнародному співробітництві щодо будівництва промислових об'єктів. Суб'єкти договору підряду на будівництво і їх повноваження як учасників угоди. Документація щодо підготовки контракту на співробітництво у будів-



ництві промислових об'єктів. Умови контракту. Узгодження етапів контракту між замовником і підрядником.

Права й обов'язки замовників і підрядників. Генеральні підрядники і субпідрядники. Відповідальність за будівельні матеріали. Попередження підрядників і відмова від ведення робіт. Контроль за роботою підрядників і відмова від їх пропозиції. Вимоги до якості та гарантія якості. Характеристика санкцій за невиконання зобов'язань. Система платежів і взаємних гарантій при укладанні й виконанні підрядного контракту. Визначення зростання ціни контракту в результаті інфляційних процесів. Розподіл ризиків між сторонами, страхування ризиків.

### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 2; 4*

*Додатковий: 9; 15*

*Інтернет-джерела: 34-36; 58-60*

## **Тема 18. Організація міжнародної торгівлі товарами подвійного використання**

Характеристика та перелік товарів подвійного використання. Послуги (технічна допомога) подвійного використання. Проблеми ідентифікації товарів подвійного використання при перетині митного кордону. Структура системи експортного контролю України. Порядок здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів подвійного використання. Принципи державної політики у галузі державного експортного контролю. Повноваження органів державної влади в галузі державного експортного контролю. Метод експортного контролю. Особливості митного контролю та митного оформлення товарів подвійного використання при вивезенні за межі митної території та ввезенні на митну територію України.

Обмеження, яких Україна має дотримуватись, або брати до уваги, здійснюючи військово-технічне співробітництво з іноземними державами. Порядок здійснення авіап перевезень товарів військового призначення. Офсетна політика країн в умовах глобалізації.

### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 2; 4*

*Додатковий: 9; 15*

*Інтернет-джерела: 34-36; 40; 58-60; 64*

## **Тема 19. Лізинг у зовнішньоторговельних операціях**

Види міжнародних орендних операцій (хайринг, чартер, лізинг, тощо). Визначення, економічний зміст і правові засади оренди та фінансової оренди (лізингу). Основні відмінності між оперативною та фінансовою орендою. Особливості оренди окремих видів майна (транспортних засобів, будівель,

підприємств). Різновидності оренди за складом суб'єктів і формами участі інвестора (самостійна оренда, оренда за участю зовнішнього інвестора, оренда й лізинг через дочірню компанію виробника, оренда й лізинг через незалежну компанію, багатостороння оперативна і фінансова оренда, оборотний лізинг, компенсаційний лізинг). Схеми міжнародної оренди і лізингу. Роль посередників у лізингових операціях.

Особливості угод з оперативного і фінансового лізингу. Умови лізингового контракту (предмет лізингу, термін лізингу, права і обов'язки сторін, відповідальність за порушення умов договору, страхування, гарантійне і пост гарантійне обслуговування, умови використання майна і його повернення, розрахунок лізингових платежів). Ризики лізингових угод та їх розподіл між орендарем і орендодавцем.

### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 2; 4*

*Додатковий: 9; 15*

*Інтернет-джерела: 34-36; 46; 49; 58-60*

## **Тема 20. Операції з міжнародного туризму**

Характеристика операцій з міжнародного туризму у сучасних умовах. Види туристичних послуг (ексклюзив-тур, пекідж-тур).

Основні фактори розвитку міжнародного туризму. Міжнародні туристичні послуги: сутність та види залежно від: цілей поїздки; термінів; засобів пересування; способів розміщення; вартості поїздки; сезону; методу проведення; змісту екскурсій; складу учасників; місця та форми проведення. Аналіз сучасних технологій в сфері міжнародного туризму (тайм-шер).

Договірні відносини при здійсненні міжнародної туристичної діяльності: угоди між туроператором та готельним підприємством, авіакомпанією, залізничною компанією, туристом, турагентом; угоди на автотранспортне обслуговування та страхування.

Основні умови угоди про надання туристичних послуг. Сутність агентських угод, договорів франшиз. Організаційні форми операцій з міжнародному туризму в туристичних агентствах, туроператорних фірмах; туристичних корпораціях, готельних комплексах.

Міжнародне співробітництво у галузі туризму. Розгляд спорів при порушенні туристичних договорів.

### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 2; 4*

*Додатковий: 9; 15*

*Інтернет-джерела: 34-36; 58-60; 65*

## **Тема 21. Транспортне забезпечення зовнішньоторговельних операцій**

Зміст та умови транспортного забезпечення зовнішньоторговельної операції. Класифікація транспортних операцій у зовнішньоекономічній діяльності. Організація та умови міжнародних перевезень на окремих видах транспорту. Транспортні умови зовнішньоторговельних контрактів і базові умови постачання Інкотермс 2020: характеристики транспортних складових та транспортних витрат. Міжнародні договори на перевезення товарів різними видами транспорту.

Критерії вибору виду транспорту. Специфіка діяльності транспортно-експедиційних підприємств, оцінка витрат на транспортні операції. Транспортні умови зовнішньоторговельного контракту, претензії та позови у транспортному забезпеченні ЗЕД. Міжнародна логістика та побудова міжнародних логістичних каналів. Методи формування ціни та ставки на перевезення на окремих видах транспорту. Транспортна складова у ціні зовнішньоторговельного контракту. Вибір и розрахунок маршруту транспортування. Аутсорсинг функцій транспортування: переваги та недоліки, взаємозв'язок з транспортними компаніями. Оцінка і вибір міжнародного перевізника. Посередники у транспортному обслуговуванні зовнішньоторговельних операцій. Транспортно-експедиторські і страхові послуги у забезпеченні зовнішньоторговельних операцій. Показники економічної ефективності транспортного забезпечення зовнішньоторговельних операцій.

Сучасні транспортно-технологічні системи доставки вантажів і їх використання у міжнародних перевезеннях. Транспортування вантажів у глобальних ланцюгах постачань: організація і управління.

### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 2; 4*

*Додатковий: 9; 15*

*Інтернет-джерела: 25; 26; 28-29; 31; 37; 41; 47, 70*

## **Тема 22. Класифікація супровідних документів по зовнішньоторговельних операціях**

Функції документації по зовнішньоторговельній операції: доказова, виконавча. Комерційна, транспортна, транспортно-експедиторська, страхова, складська, фінансова, митна документації. Стандартизація та уніфікація документів.

Документи для підготовки експортної угоди: оферта тверда і вільна. Документи для підготовки імпоротної угоди: замовлення, запит, тендерна документація.

Документи для підготовки товару до відправлення: заявка на фрахтування, свідоцтво про огляд, доручення і дозвіл на постачання, наряд на внутрішнє транспортування, експортно-імпортна ліцензія.

Комерційні документи: рахунок-фактура, специфікація, технічна

документація, пакувальний лист, сертифікат якості, гарантійне зобов'язання, протокол випробувань.

Документи за платіжно-банківськими операціями: валютна ліцензія, платіжне доручення, банківський переказ, банківська гарантія, гарантія оферти виконання й авансу; товарний акредитив, інкасове доручення, чек, вексель, боргове зобов'язання, податкова декларація.

Страхові документи: страховий поліс, страховий сертифікат, страхове повідомлення.

Транспортні документи: CMR, TIR-carnet, авіа-накладна, СМГС-накладна, коносамент, штурманська розписка, чартерний договір, комерційний акт, фрахтовий рахунок.

Транспортно-експедиторські документи: вантажні доручення, свідоцтво про транспортування, товароскладська квитанція, ордер на видачу і вивезення товару.

Технічні документи: технічні паспорти, формуляри та описи виробів, креслення, інструкції щодо встановлення, монтажу, налагодження, управління, ремонту.

Митні документи: митна декларація, загальна декларація прибуття, експортні, імпорتنі та валютні ліцензії, сертифікат про походження товару, транзитні документи, ветеринарне, санітарне і карантинне свідоцтва.

### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 4*

*Додатковий: 5; 9; 18*

*Інтернет-джерела: 30; 34-36; 41; 58-62*

## **Тема 23. Документарне оформлення експортно-імпорتنих операцій до країн світу**

Умови тарифного і нетарифного регулювання при експорті до ЄС. Інформаційні ресурси для визначення ставки мита, акцизу та ПДВ ЄС та кодів TARIC, УКТ ЗЕД. Доступ до ринку ЄС в рамках ПВЗВТ. Правила розподілу безмитних тарифних квот. Невикористаний залишок в рамках безмитних тарифних квот. Сертифікат EUR.1, процедура його оформлення та терміни дії. Ввізна митна декларація (ENS). Статус авторизованого економічного оператора. Регіональна конвенція про пан-євро-середземноморські правила походження.

Вимоги до нехарчової продукції. Технічні регламенти та стандарти. Етапи відповідності вимогам. Загальна безпечність продукції. Система швидкого оповіщення RAPEX. Маркування продукції відповідно до вимог ЄС. Еко-маркування.

Аналіз законодавчих вимог ЄС щодо продуктів харчування. Аудит відповідності характеристик продукції вимогам директив і стандартів ЄС. Визначення походження для маркування харчової продукції в ЄС. Принципи НАССР. Система RASFF. Експертиза відповідності маркування товарів

вимогам ЄС. Рекомендації щодо маркування товарів. Визначення індикативних цін на продукції в країнах ЄС. Державні закупівлі в країнах-членах ЄС. Спрощення процедур торгівлі.

Тарифні заходи регулювання зовнішньої торгівлі країн світу. Система митного контролю ЄС, США, Австралії. Митне регулювання в країнах ЄС. Трансформація митного регулювання в країнах Центральної та Східної Європи. Особливості документарного супроводження імпорту з Китаю.

Особливості митних процедур в митно-тарифному регулюванні зарубіжних країн. Роль СОТ в процесі уніфікації інструментів регулювання зовнішньої торгівлі.

### ***Список рекомендованих джерел***

*Основний: 1; 4*

*Додатковий: 2,3, 5; 9; 18, 20-24*

*Інтернет-джерела: 30; 34-36; 44; 58-62; 66; 68-69, 71*

## 5. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

### *Основний*

1. Григорова-Беренда Л. І. Теорія і практика зовнішньої торгівлі : навчальний посібник / Л. І. Григорова-Беренда, М. В. Шуба. – Харків : Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2016. – 136
2. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. – 5-те вид., перероб. та допов. ; Університет ДФС України. – Ірпінь : 2019. – 410 с.
3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посібник / А.Р. Дунська, Г.П. Жалдак. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. – 64с.
4. Чернишова Л. О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: практикум: навч. посібник / Л.О. Чернишова, В.О. Козуб, Л.Л. Носач та ін. Харків: Форт, 2017. 238с.

### *Додатковий*

1. Пугачевська К.С. Інструменти експорт-промоушн за умов глобалізації / К.С. Пугачевська // Проблеми економіки. – 2017. – № 11. – С.36-41
2. Гуцул І. А. Митна політика зарубіжних країн : навч. посіб. / І. А. Гуцул. – Тернопіль : ТНЕУ, 2018.
3. Технологія митного контролю: [конспект лекцій для студентів спеціальності 073 «Менеджмент» усіх форм навчання] / Укл.: О.Г. Мельник, О.В. Мукан, О.Ю. Григорєв, А.В. Тодошук Л.М. Ганас, О.І. Дорош – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2016. – 79 с.
4. Бучацька І.О. Ділові переговори: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / І.О. Бучацька, Т.В. Дубовик; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2012. – 251 с.
5. Водоп'ян Т., Тичковська О. Правове регулювання договору зберігання: окремі питання теорії та практики / Т. Водоп'ян, О. Тичковська // Цивільне право і процес. – 2017. - №6. – С.14-18
6. Галушка Є.О. Сутність криптовалют та перспективи їх розвитку / Є.О. Галушка, О.Д. Пакон // Молодий вчений. – 2017. - №4(44). – С.634-638
7. Котиш О.М. Теоретичні аспекти визначення сутності поняття “зовнішньоекономічна операція / О.М. Котиш // Економіка розвитку. – 2014. - №2 (70). – С-99-103
8. Колесников О.В. Ціноутворення: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О.В. Колесников. – 4-те вид. Перероб і допов. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 157с.
9. Коровіна В.Д. Особливості міжкультурних бізнес переговорів / В.Д. Коровіна // Наукові праці. – 2017. Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/pedagogika/2017/291-279-26.pdf>

10. Коць І.І. Концепція збалансованого управління толінговими операціями на підприємствах / І. І. Коць // Економіка. Фінанси. Право. – 2016. - №8. – С.23-27
11. Береславська О.І. Міжнародні розрахунки та валютні операції: навч. Посібник / О.І. Береславська. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. – 368 с.
12. Мельник О.Г., Коць І.І. Сутнісно-мотиваційний механізм обґрунтування толінгових операцій в умовах європейської інтеграції // Бізнес Інформ. – 2016. – С.52-57
13. Пугачевська К.С., Рупчева А.О. Перспективи розвитку експорту України за умов євроінтеграції / К.С. Пугачевська, А.О. Рупчева // Бізнес Інформ. – 2019. – № 5 – С.29-37. - Режим доступу: [http://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2019-5\\_0-pages-29\\_37.pdf](http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2019-5_0-pages-29_37.pdf)
14. Пухальській В.В. Оподаткування товарообмінних операцій в галузі зовнішньоекономічної діяльності // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. - №6. – С.121-125
15. Солодка О.О. Концептуальні основи сучасного механізму хеджування / О.О. Солодка // Економічний простір. – 2016. - №116. – С.230-242
16. Мельник Т.М. Ф'ючерсний контракт: інструмент мінімізації валютних ризиків зовнішньоекономічної діяльності / Т.М. Мельник, О.В. Генералов // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2018. - №6(101). – С. 21-31 - Режим доступу : [http://zt.knteu.kiev.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2383&catid=252&lang=uk](http://zt.knteu.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2383&catid=252&lang=uk)
17. Солодкий М.О., Яворська В.О. Біржовий ринок в умовах глобалізації: стан та перспективи розвитку // Інфраструктура ринку. – 2019. – №31. – С.188-193.
18. Біржова справа : підруч. / за наук. ред. докт. екон. наук, проф. О. М. Сохацької. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 655 с.
19. Bernini M., Du J., Love J. Explaining intermittent exporting: Exit and conditional re-entry in export markets // Journal of International Business Studies. – 2016. - Vol. 47. – P. 1058–1076 doi:10.1057/s41267-016-0015-2
20. Boso N., Adeola O., Danso A., Assadinia S. The effect of export marketing capabilities on export performance: Moderating role of dysfunctional competition // Industrial Marketing Management – 2019. - Vol. 78. – P. 137-145 <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2017.09.006>
21. Broocks A., Biesebroeck J. The impact of export promotion on export market entry // Journal of International Economic. – 2017. - Vol. 107. – P. 19-33. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2017.03.009>
22. Palihawadana D., Theodosiou M. National Export-Promotion Programs as Drivers of Organizational Resources and Capabilities: Effects on Strategy, Competitive Advantage, and Performance // Journal of International Marketing. – 2015. - Vol 19. - Issue 2. <https://doi.org/10.1509/jimk.19.2.1>

### *Інтернет-ресурси*

23. Будапештська конвенція про договір перевезення вантажів внутрішніми водними шляхами від 22.06.2001 р. Режим доступу : [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_998](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_998)
24. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про морське перевезення вантажів 1978 р. Режим доступу : [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_391](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_391)
25. Конвенція ООН про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів 1974 р. Режим доступу : [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_002](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_002)
26. Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення вантажів від 19.05.1956 р. Режим доступу : [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_234](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_234)
27. Конвенція про уніфікацію деяких правил міжнародних повітряних перевезень від 28.05.1999 р. Режим доступу : [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_594](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_594)
28. Конвенція ООН про міжнародні договори купівлі-продажу від 11.04.1980 р. Режим доступу : [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_003](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003)
29. Митна конвенція про міжнародні перевезення із застосуванням книжки МДП. Конвенція МДП 1975 р. Режим доступу : [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_012](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_012)
30. Уніфіковані правила з інкасо, МТП, 1979 р. Режим доступу : <https://ips.ligazakon.net/document/MU96447>
31. Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів, МТП, 1993 р. Режим доступу : <http://consultant.parus.ua/?doc=00GTQ81A59>
32. Митний кодекс України, 2012 р. Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
33. Господарський кодекс України, 2003 р. Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
34. Податковий кодекс України, 2011 р. Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
35. Про автомобільний транспорт: Закон України № 2344-III від 05.04.2001 р. Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2344-14>
36. Про вивезення, ввезення та повернення культурних цінностей: Закон України від 21.09.1999 № 1068-XIV Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1068-14>
37. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з проведенням адміністративної реформи: Закон України від 04.07.2013 № 406-VII Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/406-18>
38. Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання: Закон України від 20.02.2003 № 549-IV Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/549-15>
39. Про залізничний транспорт: Закон України № 273/96-ВР від 04.07.1996



- р. Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/273/96-вр>
40. Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну: Закон України від 22.12.1998 № 332-XIV Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/332-14>
41. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 № 1023-XII Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>
42. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квіт. 1991 р. № 959-XII Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
43. Про валюту та валютні операції: Закон України від 28.04.2020 Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19>
44. Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг: Закон України від 11 січня 2006 р. № 3301-IV Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3301-15>
45. Про транспортно-експедиторську діяльність: Закон України № 1955-IV від 01.07.2004 р. Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1955-15>
46. Про регулювання товарообмінних (бартерних операцій) у галузі зовнішньоекономічної діяльності: Закон України від 23.12.1998 № 351-XIV Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/351-14>
47. Про фінансовий лізинг : Закон України від 16.12.1997 № 723/97-ВР Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/723/97-вр>
48. Про обіг векселів в Україні : Закон України від 05.04.01 № 2374-III Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2374-14>
49. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 25.04.96 р. Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>
50. Про товарну біржу: Закон України №1956-12 від 06.11.2014 Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1956-12>
51. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України №1983-19 від 04.06.2017 Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
52. Про публічні закупівлі: Закон України від 19.04.2020 № 922-VIII Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19>
53. Угода про міжнародне залізничне вантажне сполучення (УМВС) від 01.07.2011 р. Режим доступу : [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/998\\_011](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/998_011)
54. Про порядок здійснення банками операцій за акредитивами: Положення НБУ №34 від 11.04.2018 <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1213-03>
55. Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту: Закон України №1792-VIII від 07.02.2019 Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1792-19#Text>
56. Угода про Асоціацію між Україною та ЄС від 27.06.2014. Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011)

57. Сайт Кабінету міністрів України. Режим доступу : <http://me.kmu.gov.ua>
58. Сайт Міністерства юстиції України. Режим доступу : <http://www.minjust.gov.ua>
59. Сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства. Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>
60. Сайт Міністерства фінансів України. Режим доступу : <http://www.mfa.gov.ua>
61. Сайт Організації Об'єднаних Націй. – Режим доступу : <http://www.un.org>
62. Сайт Верховної Ради України. Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>
63. Публічні закупівлі. Режим доступу : <https://prozorro.gov.ua/>
64. Державна служба експортного контролю України. Режим доступу : <http://www.dsecu.gov.ua/control/uk/index>
65. Офіс з просування експорту України. Режим доступу : <http://www.dsecu.gov.ua/control/uk/index> <https://epo.org.ua/>
66. Всесвітня туристична організація. Режим доступу : <https://www.unwto.org/>
67. Trade Helpdesk. Режим доступу : <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/>
68. Енциклопедія з експортування в ЄС на засадах ПВЗВТ. Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/ugoda-pro-associaciyu/bucklets/encyclopaediaukr-part1.pdf>
69. Incoterms 2020. Режим доступу : <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/>

*\* курсивом у списку рекомендованих джерел позначено літературу, наявну у бібліотеці ДТЕУ.*