

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЧЕРНІГІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»**

Кафедра публічного управління та менеджменту організацій

**УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВ ВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ**

**методичні вказівки
до практичних занять з дисципліни
для здобувачів вищої освіти освітнього ступеню «бакалавр» денної та
заочної форми навчання спеціальності «Менеджмент»**

Обговорено і рекомендовано
на засіданні кафедри публічного управління
та менеджменту організацій

Протокол №8

Від 01.04.2021

Чернігів 2021

Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств виробничої сфери: методичні вказівки до практичних занять для здобувачів вищої освіти освітнього ступеню «бакалавр» спеціальності 073 «Менеджмент» / Укл.: Косач І.А. – Чернігів, 2021 р.

Укладач: : Косач І.А. д.е.н, професор, професор кафедри публічного управління та менеджменту організацій

Рецензент: Шестаковська Т.Л., д.держ.упр, доцент кафедри публічного управління та менеджменту організацій

Відповідальний за випуск: Пономаренко С.І., к.е.н, доцент, зав. кафедри публічного управління та менеджменту організацій

Методичні вказівки укладено відповідно до програми курсу "Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств виробничої сфери" з урахуванням основних напрямів управлінської діяльності в сфері ЗЕД і нових підходів до її регулювання. Зазначені методичні матеріали дозволяють закріпити вивчений матеріал і поглибити свої знання та більш ґрунтовно підійти до опрацювання програми курсу.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
Тема 1.Сутність управління зовнішньоекономічною діяльністю.....	4
Тема 2. Зовнішня торгівля суб'єктів ЗЕД.....	7
Тема 3. Міжнародні розрахунки і міжнародні кредити.....	12
Тема 4. Митне регулювання ЗЕД.....	16
Тема 5. Валютне регулювання.....	18
Тема 6. Обслуговування зовнішньої торгівлі.....	22
Тема 7. Укладання зовнішньоекономічного контракту.....	25
Перелік рекомендованої літератури.....	28

ВСТУП

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) є одним із важливих чинників стабільного розвитку національного господарства країн світу. У сучасних умовах жодна країна не може самостійно ефективно розвивати виробничі процеси на рівні вимог НТР. Тільки використовуючи переваги сукупного міжнародного науково-технічного потенціалу, переваги міжнародного поділу праці, країни світового співтовариства, у тому числі і наша держава, можуть вирішувати господарські завдання, що забезпечують економічне зростання та піднесення добробуту населення. В зв'язку з цим, вивчення змісту та особливостей зовнішньоекономічних зв'язків, що існують між державами в сучасних умовах, є суттєвим напрямом оптимального використання в національних межах економічних, науково-технічних, фінансових можливостей світового співтовариства.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю - це системний вплив на об'єкт (виробничі структури, фірми, організації, колективи людей) для забезпечення їх життєздатності, узгодженості в роботі і досягнення кінцевого результату. Важливим елементом управління зовнішньоекономічною діяльністю є формування цілей, котре виступає як передбачення результатів управлінської діяльності.

Тема 1. Сутність управління зовнішньоекономічною діяльністю

- 1. Сутність управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні.**
- 2. Головні світові організації, які регулюють та контролюють зовнішньоекономічну діяльність.**
- 3. Платіжний баланс країни.**
- 4. Іноземне інвестування як одна з форм ЗЕД.**

Під зовнішньоекономічною діяльністю розуміють сукупність напрямів, форм і методів торговельно-економічного, науково-технічного співробітництва, а також кредитних і валютно-фінансових відносин даної країни із зарубіжними державами з метою ефективного використання переваг міжнародного поділу праці. Торговельно-економічні відносини охоплюють торгівлю і послуги.

Закони, що регламентують ЗЕД України: Закон України «Про ЗЕД», Концепція розвитку експортного потенціалу України, Програми довгострокового розвитку ЗЕД України з країнами світу, Затвердження Верховної Ради, Укази Президента, Накази Міністерства економіки, Декрети Кабінету міністрів України.

Для зовнішньоекономічної діяльності характерні два методи управління - економічний і адміністративний.

Зміст методів, принципів, функцій і процедури управління визначаються під впливом світових організацій і, зокрема, таких, як Організація Об'єднаних Націй (ООН), Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Генеральна Асамблея з тарифів і торгівлі (ГАТТ/СТО), опрацьовані міжнародні стандарти управління світовою торгівлею та зовнішньоекономічною діяльністю.

Іноземні інвестиції — це цінності, які мають бути вкладені іноземним інвестором в об'єкти інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку.

Суб'єктами іноземного інвестування є:

1. Юридичні особи іншої держави.
2. Фізичні особи - іноземці, які не мають постійного місця проживання в Україні.
3. Іноземні держави, групи країн.
4. Міжнародні, урядові і неурядові організації.

Підприємства з іноземними інвестиціями - це підприємства, організації, у статутному фонді яких частка іноземних інвестицій складає не менше 10%.

Спільне підприємство - це організаційна правова форма фірми в країні отримувача капіталу. Спільне підприємство - це підприємство, яке створюється й управляється спільно іноземними і місцевими інвесторами.

Контрольні питання

1. Як Ви розумієте поняття управління ЗЕД?
2. Що таке принципи управління ЗЕД?
3. Назвіть складові керуючої і керованої систем управління ЗЕД.
4. Назвіть загальні функції основних міжнародних світових фінансово-економічних структур.
5. Назвіть основні складові платіжного балансу країни.
6. Проаналізуйте умови функціонування режимів ЗЕД в Україні.
7. Які структури здійснюють управління ЗЕД на підприємствах України і які їх основні функції?
8. Проаналізуйте важливість вступу України до Світової організації торгівлі.
9. Які основні мотиви залучення іноземних інвестицій в економіку країни?
10. Які головні чинники, що сприяють отриманню прибутку від прямих іноземних інвестицій?
11. У чому полягає зв'язок прямих іноземних інвестицій з доступом до сучасної техніки та технології?
12. Охарактеризуйте податкові стимули, їх типи та зміст.
13. Дайте загальну характеристику, визначте основні завдання та напрямки діяльності ВЕЗ.
14. Яка роль вільних економічних зон у перехідній економіці?

Теми рефератів

1. Аналіз стану зовнішньоекономічної діяльності в Україні (Чернігівській області).
2. Вступ України до Світової Організації Торгівлі: позитивні наслідки
3. Вільні економічні зони: світовий досвід.
4. Вільні економічні зони в Україні.

Завдання 1

Ознайомитись із структурою платіжного балансу України. На основі аналізу платіжного балансу проаналізувати стан зовнішньоекономічної діяльності України за попередні роки.

Завдання 2

Розгляньте ситуацію та виконайте запропоновані завдання.

Наприкінці листопада директор фармацевтичної фірми після вивчення періодичної літератури, порівняння прайс-листів конкурентних фірм та вивчення пропозицій доручив відділу маркетингу проаналізувати ситуацію на ринку на предмет закупівлі протикашлевих засобів виробництва Болгарії. Після повного обстеження ситуації було вирішено закупити партію протикашлевих засобів, які передбачалось реалізувати протягом двох місяців в аптеках даного міста та області. Складання договорів, організацію його укладання, корекцію поточних питань було доручено комерційному директорові та групі менеджерів. Почалася робота над підготовкою та укладанням угоди. За два тижні угоду було підписано та ще через два тижні фірма отримала замовлення на партію товарів. Розмитнення товарів тривало ще тиждень. Директором протягом цього часу постійно проводилися поточні засідання, де розглядалися та вирішувалися проблеми, що виникали під час цієї справи. Також комерційний директор вирішував протягом дня невідкладні виробничі питання. Після отримання товару почалась його реалізація в загальному асортименті фірми. Фірма мала вже налагоджену сітку збуту, менеджери почали тісно співпрацювати з дрібнооптовими фірмами та аптеками міста та області. Наприкінці кожного дня підводилися підсумки цієї роботи, досягнення кожного менеджера відзначалися окремо. Протягом січня було продано 50 % закупленої партії, збутовий персонал отримав винагороду за ці показники, але за два наступних місяці було продано 35 % партії.

Опишіть процес послідовної реалізації функцій управління ЗЕД на даному підприємстві відносно наведеної ситуації.

На якому етапі було допущено помилку, яка призвела до того, що 15 % партії не встигли реалізувати в зимовий період, який є сезонним для даного виду лікарських засобів?

Тема 2. Зовнішня торгівля суб'єктів ЗЕД

1. Зміст та показники зовнішньої торгівлі.
2. Засоби зовнішньоторгової політики на національному рівні.
3. Торгівля ліцензіями.
4. Основні форми та методи здійснення зовнішньої торгівлі суб'єктами ЗЕД

Зовнішня торгівля - це відносини між суб'єктами ЗЕД з приводу купівлі-продажу товарів, капіталів, робочої сили та послуг. Конкретний зміст зовнішньої торгівлі знаходить свій прояв у діяльності різних суб'єктів світового господарства.

Зовнішньоторговельні операції суб'єктів ЗЕД регулюються на основі 2-х принципів:

1. Протекціонізм - це політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом збільшення кількості обмежень у торгівлі.
2. Лібералізація - це державна політика, що націлена на відкритість внутрішнього ринку для іноземних конкурентів шляхом зниження кількості обмежень у торгівлі.

Квотування - це визначення контингенту (обсягу) товарів, які підлягають експорту, імпорту.

Ліцензія - це письмовий дозвіл на експорт, імпорт товарів, послуг.

Контрольні питання

1. Які існують основні операції з експорту та імпорту?
2. У чому переваги прямого методу?
3. У чому переваги непрямого методу?
4. Які існують організаційні форми прямого експорту та імпорту?
5. Охарактеризуйте основні види посередницьких операцій.
 6. Перелічіть основні умови договору комісії.
 7. Опишіть основні умови агентського договору (сторони; характер взаємин між принципалом і агентом; визначення товару; визначення території; визначення права, наданого агенту; термін дії угоди і порядок його розірвання; винагорода агента; обов'язки агента; застереження про неконкуренцію, застереження про мінімальний оборот,; здійснення реклами і післяпродажного обслуговування; надання звітності принципалові; права й обов'язки принципала).

8. Визначите зміст преамбули в ліцензійній угоді і вид наданої ліцензії.
9. Визначите права й обов'язки ліцензіата за ліцензійною угодою.
10. Опишіть права й обов'язки ліцензіара за ліцензійною угодою.

Теми рефератів

1. Основні характеристики аукціонної торгівлі.
2. Правове та організаційне забезпечення тендерних торгів.
3. Особливості функціонування біржової торгівлі в Україні.

Завдання 1

Для того, щоб засвоїти теорію міжнародної торгівлі, її форми і методи, інструменти зовнішньоторговельної політики, необхідно володіти наступними поняттями і термінами. Для кожного з них підберіть відповідне визначення.

Ключові поняття і терміни

1. Абсолютна перевага.
2. Порівняльна перевага.
3. Умови торгівлі.
4. Зустрічна торгівля .
5. Бартер.
6. Компенсаційна угода.
7. Характеристики біржового товару.
8. Ф'ючерсна угода.
9. Тендер.
10. Мито.
11. Демпінг.
12. Антидемпінгове мито.
13. Імпортна квота.
14. Протекціонізм.
15. Експортна квота.

Визначення

1. Безвалютний, але оцінений і збалансований обмін товарами.
2. Зовнішньоторговельна операція, що припускає визначені умови відшкодування кредиту, отриманого при постачанні товарів.
3. Кількісні обмеження на експорт товару, що вводяться державними органами.
4. Кількісні обмеження на імпорт товару, що вводяться державними органами.

5. Продаж товарів за кордоном за цінами нижче витрат виробництва.

6. Зовнішньоторговельна операція, для якої передбачені зустрічні зобов'язання експортерів закупити товари в імпортерів.

7. Угода на біржі, чинена з метою спекуляції і страхування від втрат, зв'язаних зі зміною цін.

8. Якісна однорідність і взаємозамінність окремих одиниць товару, що створюють можливість продажу товарів за встановленими стандартами й зразками.

9. Конкурсна форма розміщення замовлень на закупівлю устаткування і будівельних послуг.

10. Імпортне мито, яким обкладається товар, експортований по штучно занижених цінах.

11. Податок, стягнутий з товарів, що перетинають кордон країни.

12. Здатність країни виробляти товар з меншими альтернативними витратами в порівнянні з торговельними партнерами.

13. Здатність країни виробляти товар з меншими витратами в порівнянні з торговельними партнерами.

14. Співвідношення динаміки середніх експортних і середніх імпорتنих цін.

15. Державна практика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції.

Тести

I. Укажіть, які з наступних тверджень вірні, а які — помилкові.

1. Експортна квота — це відношення вартості експорту до валового національного продукту.

2. Держави Східної Європи, з погляду економістів МВФ, відносяться до країн, що розвиваються.

3. Меркантилісти були прихильниками вільної торгівлі між країнами.

4. Принцип порівняльної переваги відбиває розходження в альтернативних витратах виробництва товарів.

5. Передумовою спеціалізації багатьох країн у світовому господарстві є їхнє географічне положення.

6. Деякі країни беруть на себе зобов'язання по обмеженню експорту визначених товарів.

7. Якщо країна має абсолютну перевагу у виробництві товару X, то тим більше вона має порівняльну перевагу у виробництві цього товару.

8. Найменш розвинені країни не мають ні абсолютних, ні порівняльних переваг.

9. Ф'ючерсна угода на товарній біржі припускає постачання товару в термін, визначений контрактом.

II. Укажіть, яке з приведених положень є правильним.

1. Країна *A* може виробити 1 т пшениці або 40 мішків кави, використовуючи одну одиницю ресурсів, а країна *B* — 2 т пшениці або 50 мішків кави:

- а) країна *A* буде експортувати пшеницю й імпортувати каву;
- б) країна *B* буде експортувати пшеницю й імпортувати каву;
- в) країна *A* буде імпортувати і пшеницю, і каву.

III. Укажіть, які з приведених положень є правильними.

2. Встановлення імпортного мита:

- а) захищає економіку від іноземної конкуренції;
- б) збільшує доходи держбюджету;
- в) сприяє перерозподілу національних ресурсів у більш ефективні галузі виробництва;
- г) підвищує якість і ефективність вітчизняних товарів;
- д) сприяє росту експорту.

IV. Розвиток міжнародної торгівлі в довгостроковому періоді характеризується:

- а) ростом питомої ваги високотехнологічної продукції;
- б) більш високими темпами світового експорту в порівнянні зі збільшенням внутрішнього виробництва;
- в) більш високими темпами росту цін сировинних товарів у порівнянні з цінами готових виробів;
- г) швидким ростом експорту комплектуючих виробів і напівфабрикатів.

V. Імпортна квота:

- а) сприяє збільшенню експорту товарів;
- б) визначає максимальну кількість деяких товарів, що можуть бути імпортовані протягом року;
- в) більш ефективно, чим мито, захищає внутрішній ринок від іноземної конкуренції;
- г) сприяє зниженню внутрішніх цін.

Завдання 2

1. Експортеру, який вперше виходить на світовий ринок, у якій формі, на Вашу думку, краще організувати міжнародну діяльність і чому?

2. Проаналізуйте форми виходу підприємств на зовнішні ринки. Визначить, які фактори впливають на вибір кожної?

3. Визначить, у яких напрямках необхідно провести дослідження зовнішнього ринку перед початком організації міжнародної діяльності?

4. Порівняйте основні способи виходу підприємства на зовнішні ринки.

5. Чи виходити на міжнародний ринок взагалі? Які цілі ставити при цьому?

6. Які перспективи можуть відкритись перед підприємством і які ризики можуть виникнути?
7. Визначте місце і значення спільного підприємництва як форми виходу на зовнішні ринки.
8. Назвіть законодавчі форми створення ПП в Україні.

Завдання 3

Проблеми зовнішніх ринків збуту вітчизняного машинобудування (На прикладі ПАТ “Енський тракторний завод”)

ПАТ “Енський тракторний завод” – один з найбільших в Україні виробників сільськогосподарської техніки. Підприємство, яке засноване ще у 1929р., в 2001р. було зареєстровано у формі ПАТ. Найбільший пакет акцій – 27,6% належить державі, 26% - лізинговій компанії “АВС”, близько 16% - ПАТ “ЕТЗ - Інвест”, що представляє проблеми менеджменту підприємства, 22% контролює “Агро - Мешінз”.

У 2020 р. підприємство випустило продукції на 285 млн. грн., зменшивши обсяг виробництва у порівнянні з 2015р. на 21,8%. Збитки за 2020 р. склали 38 млн. грн.

До 1991р, коли Україна була у складі Радянського Союзу, з конвеєра ЕТЗ щорічно сходили десятки тисяч машин. На сьогодні цей показник складає близько трьох тисяч тракторів в рік. Після розпаду Союзу підприємство залишилось без бюджетних дотацій, що призвело до збільшення цін на с/г техніку. Різко впала купівельна спроможність сільськогосподарських виробників. Російська Федерація, найбільший колишній споживач, почала віддавати перевагу своєму виробнику і спробувала виготовити аналог українського трактора.

На початку 1993 р. український уряд поставив перед заводом задачу створити модернізовані машини від 12 кінських сил до 250 кінських сил. На 80% програма була профінансована за рахунок власних обігових коштів. Підприємство розраховувало на швидкий розвиток фермерства в Україні і на розвиток сільського господарства. Але так не сталося і нова техніка не була реалізована.

Тоді підприємство звернуло свою увагу на ринок країн СНД, адже наш Трактор їм все ще потрібен, а аналог російським конструкторам виготовити не вдалося. Продукція ЕТЗ продавалася в Білорусії за різними пільговими схемами, в тому числі і в лізинг. На жаль, білоруські умови лізингу виявилися досить не вигідними для селян. За умовами потрібно було сплатити 22% від вартості техніки і надати гарантії майбутньої покупки. Щоб потрапити до реєстру продукції, яка продається в лізинг, відповідно до Білоруського законодавства, с/г техніка повинна бути виготовлена з 50% участю білоруської сторони.

Керівництво ПАТ “ЕТЗ” робило спроби продавати свою продукцію в Туреччину, але там досить високі вимоги: необхідно створити бази запасних частин, центри сервісного обслуговування, вкласти значний капітал, і тоді Уряд країни дозволять продавати продукцію українського машинобудування. Натомість, Білорусія таких вимог не висуває.

Тому, за нинішніх економічних умов, Енське підприємство працює над побудовою чіткої системи збуту в республіки колишнього СРСР. Поки що вдалося стабілізувати ціну і ліквідувати вторинний ринок. Завод має свої ринки збуту в Казахстані, Узбекистані, Таджикистані і Туркменістані. Але там конкурентом є Алтайський тракторний завод. Уряд Росії активно займається продажем своєї продукції у цих країнах шляхом політичних домовленостей на вищому рівні.

Запитання для обговорення

1. Чи доцільно підприємству завойовувати нові ринки збуту, наприклад у Туреччині, чи обмежитися країнами ближнього Зарубіжжя?
2. Як можна покращити умови лізингу в Білорусії?
3. Як можна позиціонувати продукцію ЕТЗ в залежності від потужності техніки?
4. Запропонуйте свою схему взаємозв'язку організації виробництва, реалізації продукції та процесу оптимізації сервісного обслуговування. Як принципи логістики можуть вплинути на ефективність просування продукції вітчизняного машинобудування на зовнішніх ринках?

Тема 3. Міжнародні розрахунки і міжнародні кредити

1. **Формування інтернаціональної вартості товару.**
2. **Механізм ціноутворення на світовому ринку.**
3. **Система міжнародних розрахунків.**
4. **Міжнародні кредити.**

Інтернаціональна вартість товарів (ІВТ) визначається інтернаціональними суспільно необхідними витратами праці.

Міжнародні розрахунки - це система організації та регулювання платежів по грошовим вимогам і зобов'язанням, які виникають при здійсненні суб'єктами ЗЕД зовнішньоекономічних операцій.

Міжнародні розрахунки по інкасо - це банківська операція, при якій експортер отримує від імпортера плату за товар, послуги на підставі надання останньому товарно-супроводжуючих документів (ТСД).

Документарний акредитив означає, що імпортер передає доручення оплатити товару банкові, який відкриває акредитив.

Банківський переказ - це доручення одного банку іншому виплатити переказ отримувачу певною сумою грошових коштів.

Чек - це цінний папір, платіжний документ, який дає право на отримання в банку вказаної в ньому суми грошових коштів.

Міжнародні кредити (МК) - це відносини між суб'єктами ЗЕД з приводу надання і використання та повернення позики.

Вексель - це зобов'язання про безумовну сплату боргу.

Переказний вексель (тратта) виписується і підписується кредитором (трасантом) і означає наказ боржнику (трасату) про сплату у вказаний термін зазначеної суми третій особі (ремітенту).

Факторинг — це форма короткострокового міжнародного кредиту під експорт товарів.

Форфетування - це міжнародний кредит, який надається банком під експорт товарів шляхом купівлі векселів та інших боргових зобов'язань.

Дисконт — це різниця між номіналом цінного паперу та його ринковим курсом.

Міжнародний акцептний кредит банкові - це короткостроковий кредит, який означає, що експортер виставляє вексель банкові на суму в межах кредитного ліміту.

Міжнародний акцептно-рамбурсний кредит передбачає, що банк виставляє безвідзивний акредитив на банк експортера, який винний акцептувати переказні векселі та оплатити їх у зазначений термін.

Контрольні питання

1. Які чинники зумовлюють множинність цін світових ринків?
2. У чому суть поправкових коефіцієнтів?
3. Від чого залежать розміри відхилень внутрішніх цін від світових?
4. Як впливає монополізація ринків на процеси ціноутворення?
5. Як можна знизити монополістичні ціни за допомогою методу „невидимих знижок”?
6. Що таке премія за переваги в ціновій політиці фірми?
7. У чому суть платежу готівкою?
8. У яких формах відбувається авансовий платіж?
9. Назвіть обов'язкові реквізити переказного векселя.
10. Розкрийте механізм здійснення банківського переказу.
11. У чому відмінність розрахунків за інкасо та за акредитивом?

Задача 1

Визначити продажну ціну на товар, якщо витрати виробництва й обігу складають 70 грн., планований прибуток - 30%.

Задача 2

Торговельна фірма має можливість імпортувати товар „Х”. Його буде можливо продавати за ціною 80 дол за 1 шт. Фірма вважає, що сума покриття товару повинна складати 30%. Витрати, пов'язані із закупівлею та продажем товару, розраховані наступним чином:

- фрахт до митного кордону – 6 дол за шт.;
- мито – 10% від вартості, що оподатковується;
- фрахт від митного кордону до складу – 3 дол. за шт.;
- комісійні продавцям – 5% від ціни продажу.

Розрахувати найвищу ціну, яку оптова фірма може заплатити іноземному постачальнику за одиницю товарів.

Задача 3

Обґрунтувати доцільність використання цінової знижки покупцем продукції на умовах «3/15, нетто 30», якщо середня ставка банківського відсотка становить 25%.

Задача 4

Фірма в березні 2020 року отримала замовлення на постачання турбогенератора із розрахунком за ковзаючими цінами. Термін постачання – січень 2007 року. Визначити кінцеву ціну контракту, якщо: $A = 50\%$, $U = 30\%$, $D = 20\%$, $Z_0 = 2$ млн. дол. США, $M_0 = 106,9$, $B_0 = 111,9$.

Задача 5

Умовами контракту передбачено, що експортер надасть імпортеру цінову знижку при виконанні останнім наступних умов:

А) при досягненні впродовж року обсягу закупівлі товару не менше 200 од. бонусна знижка складе 10% від вартості річних закупівель із врахуванням знижки «сконто»;

Б) при оплаті товару одразу після відвантаження, а не через місяць, як це передбачено в контракті, знижка «сконто» складе 3% від вартості угоди.

Фактичні умови поставок протягом року:

- в першому кварталі закуплено 60 од. товару, партія оплачена одразу після відвантаження;
- в другому кварталі закуплено 40 од., партія оплачена одразу після відвантаження;
- в третьому кварталі закуплено 50 од. товару, партія оплачена одразу після відвантаження;
- в четвертому кварталі – 60 од. товару, оплата через місяць після відвантаження.

Контрактна ціна товару складає 150 дол. США.

Задача 6

Ви є керівником відділу ЗЕД вітчизняного підприємства “ТОН”. За умовами контракту, складеними 15 листопада 2017 року, між Вашою фірмою, яка є Покупцем, та СПМ “ЧСТ”, Казахстан, що є Продавцем, необхідно доставити продукцію у м. Тернопіль, яке знаходиться на відстані 2400 км. від Продавця.

Вам відомо наступні дані.

- Предмет контракту: скло автомобільне в кількості 500 штук.
- Загальна сума контракту: 300 000 грн.
- Умови поставки: DEQ, м. Тернопіль згідно правил “Incoterms 2010”.
- Сума послуг з транспортування та вантажно-розвантажувальних робіт: 10 грн. за 1 км.
- Сума страхування: 5 % вартості контракту.
- Митні витрати: 10 % вартості контракту.

Завдання:

1. Визначити, які витрати несе Продавець за вищевказаними умовами поставки DEQ? Розрахуйте ці витрати.
2. Якою є ціна ExW контракту? Чим вона відрізняється від ціни за умов DEQ?
3. Визначити ціну ExW одиниці продукції по вищевказаному контракту.

Задача 7

Ви є менеджером відділу ЗЕД Торгівельного дому “Світ техніки”. Вам запропонували купити партію телевізорів кількістю 100 одиниць за умов отримання 5% знижки при 100% передоплаті, якщо умови контракту наступні:

Предмет контракту	Телевізори
Умови поставки	СРТ. Львів
Ціна ExW партії без знижки	120 000 грн.
Вартість транспортних витрат	200 грн. за 100 кг.
Вага бруто одиниці товару	15 кг.

Завдання:

1. Визначіть ціну СРТ одиниці продукції без надання знижки.
2. Визначіть ціну СРТ одиниці продукції за умов надання 5% знижки.
3. Зробіть висновки про ефективність покупки партії телевізорів при повній передоплаті.

Задача 8

Ви – директор СМП “Еталон”, вітчизняного виробника фільтрів очистки питної води. Собівартість Вашої продукції складає 100 грн., рентабельність - 15 %. Сума транспортних витрат на території України – 20 грн. за 1 км. та 23 грн. за 1 км. за межами митної території країни виробника, до того ж пункти призначення знаходяться на відстані 535 км. від Продавця, а зарубіжний Покупець знаходиться на відстані 250 км. від кордону. Величина партії складає 200 штук, а митні витрати встановлені у розмірі 10% ціни ExW партії товару.

Завдання:

1. Визначити суму транспортних витрат для вітчизняного та зарубіжного покупця
2. Якою є ціна ExW встановленої партії товару.
3. В чому полягає різниця між ціною СРТ для вітчизняного і зарубіжного покупця? Обґрунтуйте відповідь.

Задача 9

Форфейтер купив у клієнта партію з 8 векселів номіналом 800000 грн. кожен. Платіж здійснюється через кожні 180 днів. Форфейтер надає клієнту 3 пільгових дні для розрахунку. Облікова ставка за векселем – 6% річних. Розрахувати величину дисконту та суму платежу форфейтера клієнту за придбані в нього векселі.

Тема 4. Митне регулювання ЗЕД

- 1. Зміст, принципи, порядок та органи митного контролю.**
- 2. Система митних податків та митних зборів.**
- 3. Єдиний митний тариф України.**

Митне регулювання — це відносини, які виникають між державою і суб'єктами ЗЕД з приводу розмірів перетинання національного кордону товарами, капіталами, послугами, робочою силою.

Митний податок — податок, який стягується при перетинанні товарами митного кордону певної країни.

Митні тарифи включають прості (одноколонні) та складні (багатоколонні) тарифи.

Прості митні тарифи встановлюють одну ставку мита для кожного товару незалежно від походження цього товару.

Складний митний тариф передбачає дві і більше ставки мита для кожного товару. Найвища ставка називається максимальною, чи генеральною.

1. *Адвалорне* мито — податок, який розраховується як відсоток від вартості товарів, що підлягає експорту/імпорту.

2. *Специфічне* мито — тариф, тверда ставка, яка застосовується до переліку товарів, що підлягають експорту/ імпорту із зазначеним проти кожного з них розміру митного податку у вигляді відсотку або грошової суми від одиниці товару.

3. *Комбіноване* мито — мито (податок) на товар, що підлягає експорту/імпорту, у якому поєднані принципи нарахування адвалорного та специфічного мита.

4. *Сезонне* мито — стягується з товару, що має сезонний характер.

5. *Спеціальний митний податок* — стягується з товарів, що підлягають експорту/імпорту та які виробляються згідно угод про міждержавну спеціалізацію та кооперацію виробництва.

6. *Антидемпінговий митний податок* — застосовується до тих суб'єктів ЗЕД, які порушують антидемпінгове законодавство.

7. *Компенсаційне* мито — податок, який стягується зверху встановленого ввізного мита. Воно стягується з тих суб'єктів ЗЕД, які отримали субсидії для розвитку експортного виробництва.

Митні збори — це податки, які стягуються з суб'єктів ЗЕД при перетинанні товарами митного кордону певної країни.

Контрольні питання

1. Які органи контролюють митну діяльність?
2. Дайте характеристику основних законодавчих актів з регулювання митної діяльності.
3. Як здійснюється регулювання митної діяльності на рівні регіону та рівні держави?
4. Дайте характеристику методам розрахунку мита.
5. З якою метою застосовують протекціоністське мито?
6. У чому різниця між митними податками та митними зборами?

Задача 1

Розрахувати загальну суму сплачених на кордоні митних платежів, якщо ввозиться 2 т товару за ціною 100 грн/ т. Ставка митного податку – 2,5 євро/т, ставка акцизу – 2 євро.

Задача 2

Підприємство уклало контракт на закупівлю обладнання на умовах CIF-український порт. Запланований прибуток від реалізації обладнання передбачається в розмірі 20000 грн. Розрахувати суму вільної оптово-відпускної ціни обладнання в Україні.

Вихідні дані контракту:

- ціна обладнання – 40000 дол. США;
- ставка мита- 15% митної вартості;
- митний збір- 0,1% митної вартості;
- вартість пакування у країні експортера – 1000 дол. США;
- страхування – 2000 дол. США;
- фрахт до порту призначення – 2500 дол. США;
- вартість перевезення територією України – 1500 грн;
- розвантаження в країні покупця – 400 грн.

Задача 3

Фірма-виробник постачає продукцію на експорт відповідно до умов FOB-український порт. Визначити зовнішньоторговельну вільну контрактну ціну, якщо:

- витрати на виробництво і збут продукції – 200000 грн.;
- рентабельність виробництва – 40%;
- збутова надбавка 20%;
- вартість доставки на борт судна і складування – 1500 грн.;
- вартість пакування – 300 грн;
- оформлення документів - 100 грн.

Тема 5. Валютне регулювання

- 1. Сутність валютного регулювання та особливості його прояву на національному та міжнародному рівнях.**
- 2. Інструменти валютного регулювання.**
- 3. Основні положення валютного регулювання та контролю, що діють в Україні.**

Валюта - це грошові знаки іноземних держав та міжнародні розрахункові засоби

ВКВ (вільноконвертована валюта) - це валюта, яка без перешкод може бути конвертована на будь яку іноземну або міжнародну валюту.

Частково конвертована валюта - застосовується лише для окремих операцій та обмін якої частково обмежений для окремих її власників.

Замкнена валюта — неконвертована іноземна валюта (це, в основному,

валюта країн з тоталітарною економікою).

Резервна валюта — це найбільш стабільна ВКВ, у якій здійснюються міжнародні розрахунки та міжнародні кредити.

Міжнародна валюта - міжнародні розрахункові засоби, колективні грошові знаки окремих регіональних угруповань.

Валютне регулювання - це діяльність державних органів з управління обігом валюти, контроль за валютними операціями, впливу на валютний курс національної валюти, обмеження використання іноземної валюти.

Валютний курс - це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошових одиницях іншої країни.

Під **валютними цінностями** розуміють грошові знаки зарубіжних держав, а також цінні папери - платіжні документи (чеки, векселі, акредитиви сертифікати тощо) в іноземній валюті та інші цінності (благородні метали, коштовне каміння тощо).

Валютний коридор - встановлення максимального та мінімального значення курсу національної грошової одиниці відносно іноземних валют, у межах яких може змінюватися поточний обмінний курс на ринку.

Контрольні питання:

1. Які характеристики має валютний ринок?
2. Які атрибути загального ринку властиві валютному ринку?
3. Які існують рівні валютного регулювання?
4. Назвіть національні структури валютного регулювання.
5. Назвіть основні інструменти валютного регулювання.
6. Яка роль конвертованості національної валюти у валютному регулюванні?
7. Чому конвертованість валюти є суперечливим за своїм змістом явищем?
8. Які функції виконують Міжнародний валютний фонд і Світовий банк щодо валютного регулювання?

Завдання 1

Для того щоб опанувати матеріалом про ринки валют, треба навчитися вільно оперувати наступними найважливішими поняттями і термінами.

Ключові поняття і терміни

1. Валютний ринок.
2. Валютний курс.
3. Девальвація валюти.
4. Ревальвація валюти.
5. Валютна інтервенція.

6. Конвертованість валют.

Підберіть визначення, що відповідають вищенаведеним поняттям і термінам.

Визначення

А. Офіційне зниження курсу національної валюти стосовно іноземних валют.

Б. Продаж іноземних валют Центральним банком як засіб підтримки курсу національної валюти.

В. Проста термінова угода, що передбачає постачання валюти у визначений термін за курсом форвард.

Г. Офіційне підвищення курсу національної валюти стосовно іноземних валют.

Д. Ціна грошової одиниці даної країни, виражена у валютах інших країн або в міжнародних грошових одиницях.

Е. Система стійких економічних і організаційних відносин, зв'язаних з купівлею-продажем валют.

Завдання 2

I. Прочитайте наступні твердження і вкажіть, які з них вірні, а які — помилкові.

1. Позитивний торговельний баланс забезпечує ріст курсу національної валюти.

2. Пряме котирування валюти припускає прирівнювання до одиниці національної валюти тієї або іншої кількості одиниць іноземної валюти.

3. Падіння курсу національної валюти вигідно імпортерам товарів.

4. Зростання імпорту товарів і послуг Сполучених Штатів Америки збільшує пропозицію доларів на валютному ринку.

5. Девизна політика припускає регулювання процентних ставок.

6. Обмежувальна зовнішня політика за інших рівних умов приводить до підвищення валютного курсу країни.

7. Вимоги уряду продати частина валютного виторгу Центральному банкові за ринковим курсом відносяться до валютних обмежень.

8. Золотий стандарт в основному забезпечує автоматична підтримка курсів валют.

9. Бреттон-Вудська валютна система була системою валютних курсів, що плавають.

10. При позитивному сальдо торговельного балансу і системі фіксованих валютних курсів можна чекати росту внутрішніх цін.

II. Укажіть, яке з перерахованих положень є правильним.

1. В умовах надлишку торговельного балансу і при системі валютних курсів, що плавають:

а) курс валюти буде зростати, експорт збільшуватися, а імпорт знижуватися;

б) курс валюти буде зростати, експорт падати, а імпорт зростати;

в) курс валюти буде падати, експорт падати, а імпорт зростати;

г) курс валюти буде падати, експорт зростати, а імпорт падати.

2. Напередодні американський банк здійснив операцію по обміну 15 млн. швейцарських франків на 10 млн. дол., а сьогодні обміняв 20 млн. дол. на 35 млн. швейцарських франків. Це значить, що сьогоднішній курс франка склав:

а) 0,57 і він знецінився стосовно долара;

б) 1,75 і долар девальвував щодо франка;

в) 1,75 і долар ревальвував щодо франка.

3. В умовах валютних курсів, що плавають, ріст курсу долара до євро може бути зв'язаний з тим, що:

а) інфляція в США вище, ніж у ФРН;

б) реальні процентні ставки в США вище, ніж у ФРН;

в) американці збільшили попит на німецькі автомобілі.

4. В умовах курсів, що плавають, зміна курсу долара означає, що:

а) змінюються попит та пропозиція на валютному ринку;

б) збільшилася ціна золота в доларах;

в) США не виконують вимог МВФ коректувати курс долара шляхом валютних інтервенцій.

III. Укажіть, які з приведених положень є правильними.

1. Якщо офіційні органи прагнуть уникнути знецінення національної валюти, вони будуть:

а) продавати національну валюту в обмін на іноземну;

б) купувати національну валюту в обмін на іноземну;

в) продавати державні цінні папери на відкритому ринку;

г) купувати державні цінні папери на відкритому ринку;

д) послабляти валютні обмеження;

е) підсилювати валютні обмеження;

ж) підвищувати податки;

з) зменшувати податки.

2. Якщо валютний курс долара в ієнах виросте, то при стабільності курсу ієни стосовно марки:

а) знизиться експорт США в Японію;

б) імпорт США з Японії знизиться;

в) експорт США в Німеччину виросте;

г) імпорт США з Німеччини виросте;

д) не можна сказати, як зміниться торгівля США з Німеччиною.

Завдання 3

Клієнтові банку, що має валютний рахунок у євро, потрібно купити 100 тис. фунтів стерлінгів для оплати контрактних поставчань. Він хоче знати, яка сума в євро буде списана з його рахунка.

Завдання 4

Прийнявши, що курс GBP/USD = 1.5720, а курс USD/євро = 0.835, знайти крос-курс фунта стерлінгів до євро— GBP/євро.

Завдання 5

Експортер поставляє товар Е кількістю 10000 за ціною 100 дол. США. Отримав гроші за свій товар, він намагається купити максимально можливу кількість товару Н, ціна якого 50 дол. США за тону або 85 євро або 270 датських крон.

Курси валют (за 1 дол. США):

Євро – 1,8 на момент підписання контракту; 1,7 на момент платежу

Датська крона – 6,0 на момент підписання контракту; 6,1 на момент платежу.

Визначити найкращу валюту платежу для експортера.

Тема 6. Обслуговування зовнішньої торгівлі

1. Вибір транспорту.

2. Умови Інкотермс.

Базисні умови визначають:

- хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товарів по території країн: продавця, покупця, транзитних країн; перевезенні товарів морським, річковим і повітряним транспортом;

- становище вантажу по відношенню до транспортного засобу, що визначає обов'язок продавця за встановлену в контракті ціну доставити вантаж у певне місце чи повантажити товар на транспортний засіб, чи підготувати його до завантаження, чи передати транспортній організації:

- обов'язки продавців щодо пакування та маркування товарів, обов'язки сторін зі страхування вантажів;

- обов'язки сторін щодо оформлення комерційної документації згідно з існуючими в практиці міжнародної торгівлі вимогами;

- де і коли переходять від продавця до покупця права власності на товар;

- заходи, пов'язані з ризиком випадкової втрати чи пошкодження товару,

та витрати, які можуть виникнути в зв'язку з цим.

Особливості базисних умов регламентовані міжнародною практикою.

Усі умови ІНКОТЕРМС можна поділити на чотири групи: група Е, група F, група С і група D.

Контрольні питання

1. Чому умови постачання в контракті купівлі-продажу називаються базисними?
2. Які витрати по доставці товару відносяться за рахунок продавця або покупця?
3. Ким розроблений "Інкотермс" і скільки було редакцій цього документа, у чому їхня відмінність?
4. Які принципи покладені в основу угруповання базисних умов у "Інкотермс"?
5. При яких базисних умовах ризик випадкової загибелі переходить із продавця на покупця з переходом товару через поручні судна в порту відправлення?
6. При яких базисних умовах ризик загибелі переходить на покупця з передачею товару першому перевізникові?
7. На чие ім'я випишується страховий поліс при базисній умові СІF?
8. Чим відрізняється базисна умова СІF с вивантаженням від умови DE?
9. Чим відрізняється базисна умова СІF від умови DES?
10. Чим відрізняється базисна умова СІF від умови FOB?
11. У чому розходження базисних умов FCA, CPT, CIP?
12. У чому розходження базисних умов DDU і DDP?

Задача 1

1. Визначите загальні для всіх базисних умов обов'язку продавця і покупця на основі "Інкотермс".
2. Визначите для всіх 13 базисних умов обов'язки продавця і покупця і момент переходу ризику від продавця до покупця. Випишіть з кожної умови окремо обов'язку продавця і покупця, зв'язані з постачанням товару, одержанням ліцензій, повідомленням про постачання, перевіркою упакування і маркірування, одержанням і оформленням документації, виконанням митних формальностей.
3. Заповніть схему № 1, у якій треба відзначити знаком "х" обов'язки продавця або покупця в перерахованих у ній базисних умовах, а також схему № 2 (тлумачення моменту переходу ризику виписати з "Інкотермс").
4. Визначите базисні умови і їхнє тлумачення в контрактах на яблука, азбест, апатитовий концентрат, сиру нафту, фільтрувальні матеріали, бавовняні

тканини, судна, електронне устаткування, а також у загальних умовах експортних постачань машинного устаткування.

Навчальні матеріали

Правила "Інкотермс"

Таблиця 2 - Момент переходу ризику випадкової загибелі або ушкодження товарів при базисних умовах (формулювання по "Інкотермс-2020")

1	EXW	
2	FCA	
3	FAS	
4	FOB	
5	CFR	
6	CIF	
7	CPT	
8	CIP	
9	DAP	
12	DDU	
13	DDP	

Задача 2

Розрахувати ціну СІФ на продукцію, якщо ціна ФОБ складає 18500 гр. од., вартість фрахтові – 2500 гр. од., ставка страхування вантажу – 2% ціни ФОБ.

Тема 8. Укладання зовнішньоекономічного контракту

1. **Зміст зовнішньоторговельного контракту.**
2. **Документація, що використовується в міжнародній торгівлі.**
3. **Арбітраж у зовнішньоекономічних зв'язках.**

Зовнішньоекономічний договір (контракт) - матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їхніх іноземних контрагентів, якщо інше не встановлено законом або міжнародним договором України, та спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Договір (контракт) укладається відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та інших законів України з урахуванням міжнародних договорів України. Суб'єкти підприємницької діяльності при складанні текстового договору (контракту) мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонене прямо у виключній формі Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», та іншими законами України. У разі, якщо зовнішньоекономічний договір (контракт) підписується фізичною особою, потрібен тільки підпис цієї особи. Від імені інших суб'єктів

зовнішньоекономічної діяльності зовнішньоекономічний договір (контракт) підписують дві особи: особа, яка має таке право згідно з посадою відповідно до установчих документів, та особа, яка уповноважена довіреністю, виданою за підписом керівника суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Договір (контракт) може бути визнано недійсним у судовому або арбітражному порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або міжнародних договорів України.

Контрольні запитання

1. Що визначає зміст зовнішньоторгового договору?
2. Яку значення в договорі купівлі-продажу має місце його виконання?
Які комерційні документи необхідні для реалізації зовнішньоторгової угоди?
3. Що є причиною укладання типових контрактів?
4. Які документи входять у групу комерційних?
5. Які функції рахунка-фактури й інших видів рахунків?
6. Які призначення і форми пакувального аркуша?
7. Які документи входять у групу платіжно-банківських?
8. Які документи оформляються для оплати по акредитиву?
9. Якими документами оформляється страхування вантажів?
10. Які документи входять у групу транспортних?
11. Які функції виконує коносамент? Які його основні реквізити?
12. Які види коносаментів використовуються?
13. У якій кількості екземплярів виписується коносамент і яке призначення всіх екземплярів?
14. Яке призначення часткового коносаменту?
15. Які функції виконує чартер?

Теми рефератів

1. Значення Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі – продажу товарів (Віденська конвенція 1980 р.).
2. Умови проведення арбітражу в Україні.

Завдання 1

Скласти договір міжнародної купівлі-продажу товару.

Завдання 2

Ви є керівником фінансової консалтингової фірми. До Вас звернулося керівництво вітчизняного ПрАТ “КРАЙ”. В результаті

укладеного договору між цим підприємством та фірмою “SEP-TUR”, США, що є Продавцем про продаж пшениці м’яких сортів 3-го класу, вирощеної на території Республіки Казахстан було застосовано штрафні санкції до ПрАТ “КРАЙ”.

З умов Контракту відомі наступні дані:

Кількість	3500 тонн
Якість	Відповідно ГОСТ 9353 –90
Упаковка	Насипом у відповідних вагонах
Ціна за 1 метричну тонну (в тому числі ПДВ за нульовою ставкою оподаткування)	ExW – 80 дол. США Транспортні витрати – 10 дол. США Послуги страхування – 5 дол. США Навантажувальні роботи – 5 дол. США Сплата всіх офіційних платежів, передбачених під час експорту – 10000 дол. США (одноразова сплата, сумується до загальної вартості контракту)
Умови поставки	DAP Кордон (Incoterms –2000)
Термін поставки	01. 01. 2017
Відповідальність	Продавець сплачує 0,5% за кожен день прострочки від обсягу недопоставленої продукції Покупець сплачує 0,5% за кожен день прострочки платежу від обсягу недопоставленої продукції

Товар було доставлено до кордону 31. 12. 2020 року у повному обсязі. Проте за певних обставин вітчизняним підприємством здійснено оплату 25. 12. 2020 року у сумі 150 000 дол. США. Решту коштів за вартістю контракту було переведено на рахунок Продавця 5.01.21 р.

Завдання:

1. Визначить загальну вартість контракту.
2. Встановить суму недоплати для Покупця на момент кінцевого терміну поставки.
3. Розрахуйте суму штрафу, яку необхідно сплатити стороні, яка не дотрималася умов контракту.

Перелік рекомендованої літератури

Базова (основна)

1. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник, 4-те вид., перероб. та допов. К.: Центр учбової літератури, 2018. 452 с.
2. Дунська А.Р. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика: Навч. посібник. К.: Кондор-Видавництво, 2013. 688 с.
3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник / Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін.; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. 4-те вид., перероб. та доп. К.: Освіта України, 2012. 272 с.
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. / Шкурупій О.В., Гончаренко В.В., Артеменко І.А. та ін. К.: Центр учбової літератури, 2012. 248 с.
5. Зовнішньоекономічна діяльність: Підручник / В.О. Новак, Т.Л. Мостенська, Г.С. Гуріна, О.В. Ільєнко. К.: Кондор, 2012. 552.
6. Макогон Ю.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посібник. К.: ЦНЛ, 2006. 424 с.
7. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. Вид. 5-те, перероб. та допов. Київ-Катовіце: Центр учбової літератури, 2016. 289 с.
8. Пазуха М.Д. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посібник. К.: ЦНЛ, 2008. 230 с.
9. Торгова Л.В. Основи зовнішньоекономічної діяльності. К.: Кондор, 2007. 510 с.
10. Хрупович С.Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посібник для студентів усіх форм навчання напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства», спец.: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Тернопіль, 2017. 137 с.

Допоміжна

1. Багрова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник. Багрова. К.: ЦНЛ, 2004. 580 с.
2. Бестужева С.В. Міжнародна економічна діяльність України: Навч. посібник. Харків: Вид-во ХНЕУ, 2010. 212 с.
3. Гаврилюк О.В., Дольний Ю.З. Причини та напрямки впливу прямих іноземних інвестицій на економіку приймаючої країни. Науковий вісник Чернівецького університету: Збірник наук. праць. Вип. 820. Економіка. 2019. С. 18-25.
4. Гаврилюк О.В., Остафі І.Ю. Особливості розвитку зовнішньої торгівлі України. Причорноморські економічні студії: Науковий журнал. 2020. Вип. 49. С. 9-15.

5. Гаврилюк О.В., Саїнчук Н.В., Дольний Ю.З. Сучасні тренди та особливості міжнародного інвестування Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Економічні науки. 2020. Т.2. № 3(35). С. 56-66.
6. Гаврилюк О.В., Саїнчук Н.В., Дольний Ю.З. Тенденції та особливості прямого іноземного інвестування в економіку України. Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського: Науковий журнал. Серія: Економіка і управління. 2020. Т. 31 (70). № 1. С. 1-7.
7. Горін Н.В. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. К.: Знання, 2008. 330 с.
8. Дахно І.І. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посібник. К.: ЦНЛ, 2006. 316 с.
9. Зовнішньоекономічна діяльність-3 / І. І. Дахно, В. М. Алієва-Барановська; За ред. д.е.н., проф. І. І. Дахна. К. : Центр учбової літератури, 2018. 356 с.
10. ІНКОТЕРМС 2010. Правила ІСС з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі. К.: Асоціація «ЗЕД», 2011. 268 с.
11. Кандиба А.М. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посібник. К., 2001. 262 с.
12. Кухарська Н.О. Міжнародна економічна діяльність України: Навч. посібник. К.: ЦНЛ, 2007. 456 с.
13. Митна справа: Підруч. для студ. вищ. навч. закл., 3-тє вид., перероб. та допов. / О. П. Гребельник. К.: Центр учбової літератури, 2010. 472 с.
14. Митна справа: Підручник для студ. вищ. навч. закл. / А. А. Дубініна, С. В. Сорокіна, О. І. Зельніченко. К.: Центр учбової літератури, 2010. 320 с.
15. Митний кодекс України: Закон України від 13 березня 2012 р. № 4495-VI.
16. Міжнародні комерційні угоди та розрахунки: нормативно-правове регламентування: Навч. посіб. / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової. К.: ЦУЛ, 2010. 648 с.
17. Податковий кодекс України: Закон України від 02 грудня 2010 р. № 2755- VI.
18. Столяровський О.В. Правове регулювання міжнародних перевезень: Навч. посібник. К.: Знання, 2012. 318 с.

Інформаційні ресурси

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Офіційний сайт Верховної Ради України. Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
3. Офіційний сайт Національного банку України. Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44464

4. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua>
5. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
6. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України. Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua>
7. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. Режим доступу: <http://www.mtu.gov.ua/>
8. Офіційний сайт торгово-промислової палати України. Режим доступу: <http://www.ucci.org.ua/ua/main.html>
9. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>