

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

О.В. ГАМОВА

## **МІЖНАРОДНІ КОМЕРЦІЙНІ КОНТРАКТИ**

Методичні рекомендації до практичних занять  
для здобувачів ступеня вищої освіти магістр  
спеціальності «Економіка»  
освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка»

Запоріжжя  
2023

Гамова О.В. Міжнародні комерційні контракти : методичні рекомендації до практичних занять для здобувачів ступеня вищої освіти магістра спеціальності «Економіка» освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка». Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2023. 60 с.

Методичні рекомендації містять плани практичних занять, поради до вивчення питань кожної теми курсу, основні терміни та поняття, контрольні запитання, теми доповідей, тестові завдання для самоконтролю, практичні завдання, перелік питань до заліку, термінологічний словник, список рекомендованої літератури.

Видання сприятиме засвоєнню системи знань та набуттю вмінь із концептуальних засад, принципів, методів аналізу економічних процесів. Для здобувачів ступеня вищої освіти магістра спеціальності «Економіка» освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка».

Рецензент

*В.В. Семченко*, кандидат економічних наук, доцент кафедри облік і оподаткування

Відповідальний за випуск

*Д.І. Бабміндра*, д-р економ наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму

# Зміст

Вступ.....	
Змістовий модуль 1. Правові та організаційні засади укладання міжнародних контрактів .....	
Тема 1. Міжнародний комерційний контракт.....	
Тема 2. Поняття про ф'ючерсні контракти. Опціони, їх відмінність від ф'ючерсних та форвардних угод.....	
Тема 3. Міжнародна комерційна операція та етапи її проведення.....	
Тема 4. Структура та зміст міжнародних контрактів .....	
Тема 5. Класифікація міжнародного комерційного контракту.....	
Змістовий модуль 2. Умови укладання та виконання міжнародних контрактів	
Тема 6. Виконання міжнародного комерційного контракту.....	
Рекомендована література.....	

## Вступ

В умовах глобалізації економіки, розвитку міжнародних економічних відносин актуальною є активізація зусиль з укладання та організації виконання міжнародних контрактів. Від змісту контрактів, дотримання їхньої структури, правильності вибору та чіткості формулювання базових умов постачання, рівня деталізації вимог до організації постачання товарів чи надання послуг залежить ефективність зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу.

Мета навчальної дисципліни полягає у формуванні у студентів компетентностей щодо укладання та організації виконання міжнародних контрактів.

Навчальна дисципліна "Міжнародні контракти" належить до базових навчальних дисциплін професійного циклу.

Самостійна робота є важливим видом навчального навантаження, що дозволяє закріпити отримані під час аудиторних занять знання та доопрацювати питання, що не знайшли детального розгляду в аудиторії.

Цей вид навчальної роботи є важливою складовою навчального процесу, що має безпосередній вплив на зміст і глибину засвоєння матеріалу студентами. І водночас, основним засобом оволодіння знаннями та набуття навичок у позааудиторний час.

Метою самостійної роботи з навчальної дисципліни є забезпечення засвоєння дисципліни в повному обсязі шляхом поглибленого вивчення і систематизації набутих теоретичних знань.

Робочою програмою навчальної дисципліни передбачено такі види самостійної роботи: підготовка до семінарських, практичних і лабораторних занять, що полягає в опрацюванні лекційного матеріалу, підготовці доповідей; підготовка до поточного та підсумкового контролю знань, що полягає в опрацюванні контрольних запитань, питань для самодіагностики; самостійне опрацювання теоретичного матеріалу за зазначеною тематикою; самостійне виконання практичних завдань з урахуванням методичних рекомендацій.

Самостійна робота з навчальної дисципліни "Міжнародні контракти" передбачена навчальним планом і забезпечується конспектом лекцій, періодичною та науковою літературою.

Виконання самостійної роботи в повному обсязі дає можливість набуття досвіду організації підготовки міжнародних контрактів.

**Змістовий модуль 1**  
**Правові та організаційні засади укладання міжнародних контрактів**

**Тема 1. Міжнародні контракти в зовнішньоекономічній діяльності**

**Зміст теми:**

- 1.1. Поняття про міжнародні контракти.
- 1.2. Функції, правові та економічні ознаки міжнародних контрактів.
- 1.3. Нормативно-правове забезпечення укладання міжнародних контрактів.

**Основні терміни та поняття:** зовнішньоекономічний контракт; контракт; міжнародний контракт; міжнародний контракт купівлі-продажу.

**Питання для самостійного опрацювання**

1. Теоретичні засади складання міжнародних контрактів.
2. Міжнародні контракти в системі зовнішньоекономічної діяльності.
3. Ознаки міжнародних контрактів.

**Тематика есе**

1. Українське законодавство з укладання міжнародних контрактів.
2. Міжнародне законодавство з укладання контрактів.
3. Сучасний стан міжнародної контрактної діяльності.
4. Сучасні тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

**Запитання для самодіагностики**

1. Дайте визначення предмета навчальної дисципліни "Міжнародні контракти".
2. Дайте визначення об'єкта дослідження навчальної дисципліни "Міжнародні контракти".
3. Проаналізуйте методологічні основи навчальної дисципліни "Міжнародні контракти".
4. Які методи використовують під час вивчення навчальної дисципліни "Міжнародні контракти"?

5. Розкрийте сутність поняття "контракт".
  6. Розкрийте сутність поняття "міжнародний контракт".
  7. Назвіть видатних учених, що зробили значний внесок у розвиток теоретичних засад міжнародної контрактної діяльності.
  8. Дайте визначення поняття "зовнішньоекономічний контракт".
  9. Охарактеризуйте функції міжнародних контрактів.
  10. Назвіть правові ознаки міжнародних контрактів.
  11. Охарактеризуйте економічні ознаки міжнародних контрактів.
- Принципи укладання міжнародних контрактів.
12. Надайте характеристику нормативно-правового забезпечення укладання міжнародних контрактів.
  13. Охарактеризуйте законодавство з питань зовнішньоекономічної діяльності.
  14. Які тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності спостерігаються в Україні на сучасному етапі?

### **Тестові завдання 1.**

Контракт – це:

- а) угода між двома або більше сторонами, виконання якої забезпечується силою закону у разі дотримання учасниками певних умов;
- б) матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їхніх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав і зобов'язань у зовнішньоекономічній діяльності;
- в) усна або письмова домовленість між суб'єктами господарювання щодо реалізації продукції за кордон;
- г) перемовини між продавцем і покупцем з приводу реалізації продукції на світовому ринку.

2. Комерційний документ, що становить собою договір постачання товару і за необхідності послуг, які його супроводжують, що погоджений і підписаний експортером і імпортером, – це:

- а) міжнародний контракт купівлі-продажу;
- б) міжнародний контракт;
- в) контракт;
- г) реекспортний контракт;
- д) реімпортний контракт.

3. Меморандум про наміри складається та підписується:

- а) до підписання основного тексту контракту;
- б) після підписання основного тексту контракту;
- в) під час підписання основного тексту контракту.

4. Міжнародний контракт – це:

а) угода між двома або більше сторонами, виконання якої забезпечується силою закону за умови дотримання учасниками певних умов;

б) матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їхніх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав і зобов'язань у зовнішньоекономічній діяльності;

в) усна або письмова домовленість між суб'єктами господарювання щодо реалізації продукції за кордон;

г) перемовини між продавцем і покупцем з приводу реалізації продукції на світовому ринку.

5. Правовими ознаками міжнародного контракту є:

а) спрямованість і досягнення певного правового результату (встановлення, зміну, припинення цивільних прав та обов'язків);

б) вольова дія сторін за умови їхньої дієздатності;

в) юридична правомірність (угода, яка не відповідає вимогам закону, не дійсна);

г) правильної відповідь немає.

6. Економічні ознаки міжнародного контракту:

а) контрагенти знаходяться в різних країнах;

б) товар перетинає кордон, якщо це матеріальний об'єкт (виняток – реекспортна операція, коли товар не завозиться в країну реекспорту);

в) розрахунки в іноземній валюті (виняток – товарообмінні операції); г) правильної відповідь немає.

7. Функції міжнародних контрактів: а)

ініціативна;

б) програмно-координаційна;

в) інформаційна;

г) гарантійна;

д) правозахисна.

8. Програмно-координаційна функція міжнародних контрактів означає, що:

а) договір є актом прояву ініціативи та узгодженої волі сторін урегулювати певні відносини;

б) договір як програма поведінки сторін щодо здійснення господарських відносин і засіб узгодження, координації їхніх дій відповідно до економічних інтересів і намірів;

в) договір завдяки формальній визначеності його умов містить інформацію про правове становище сторін у договорі, яка необхідна сторонам, у відповідних випадках юрисдикційним органам, третім особам;

г) лише завдяки договору включаються в дію такі правові гарантії виконання договірних зобов'язань, як неустойка, задаток, застава тощо;

д) договір є правовою формою відносин, тобто формою, в межах якої забезпечується примусове виконання зобов'язань сторін шляхом викори-стання майнових санкцій, засобів оперативного впливу.

9. Принципи укладання міжнародних контрактів:

а) свобода контракту;

б) обов'язковість контракту;

в) добросовісність і чесна ділова практика;

г) правильної відповідь немає.

10. Види оферти:

а) тверда оферта;

б) вільна оферта;

в) контроферта;

г) змішана оферта.

11. Тверда оферта надається:

а) лише одному покупцеві з зазначенням терміну, протягом якого діє пропозиція продавця, та наділяє продавця юридичною відповідальністю;

б) декільком покупцям водночас і не наділяє продавця юридичною відповідальністю;

в) як відповідь покупця на пропозицію продавця, де повідомляється про те, що покупець згоден акцептувати оферту, але лише з корективом, яку просить продавця внести до оферти;

г) усі відповіді правильні.



12. Джерелами права, яке регулює міжнародні контракти є:

- а) міжнародні угоди, правила, конвенції;
- б) національне законодавство;
- в) система нормативних актів, пов'язаних із регулюванням зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД);
- г) усталені традиції взаємовідносин суб'єктів права у міжнародній торгівлі;
- д) правильної відповідь немає.

13. Вільна оферта надається:

- а) як відповідь покупця на пропозицію продавця, де повідомляється про те, що покупець згоден акцептувати оферту, але лише з корективом, яку просить продавця внести до оферти;
- б) декільком покупцям водночас і не наділяє продавця юридичною відповідальністю;
- в) лише одному покупцеві із зазначенням строку, протягом якого діє пропозиція продавця, і наділяє продавця юридичною відповідальністю;
- г) усі відповіді правильні.

14. За українським законодавством права та обов'язки сторін міжна-родного контракту визначаються правом:

- а) країни, обраної сторонами під час укладання контракту чи в результаті подальшого узгодження;
- б) країни-відправника продукції;
- в) країни-імпортера продукції;
- г) країни-експортера продукції.

15. Інформаційна функція міжнародних контрактів означає, що:

- а) договір є актом прояву ініціативи та узгодженої волі сторін урегулювати певні відносини;
- б) договір як програма поведінки сторін щодо здійснення господарських відносин і засіб узгодження, координації їхніх дій відповідно до економічних інтересів і намірів;
- в) договір завдяки формальній визначеності його умов містить інформацію про правове становище сторін у договорі, яка необхідна сторонам, у відповідних випадках юрисдикційним органам, третім особам;
- г) договір є правовою формою відносин, тобто формою, в межах якої забезпечується примусове виконання зобов'язань сторін шляхом викори-стання майнових санкцій, засобів оперативного впливу.

16. Контроферта надається:

- а) лише одному покупцеві;
- б) декільком покупцям;
- в) як відповідь покупця на пропозицію продавця зі згодою покупця акцептувати оферту.

## **Тема 2. Поняття про ф'ючерсні контракти. Опціони, їх відмінність від ф'ючерсних та форвардних угод**

### **Зміст теми:**

- 2.1. Особливості використання своп-угод
- 2.2 Реальні контракти
- 2.3 Характеристика різних видів контрактів.
- 2.4 Типові міжнародні контракти.

**Основні терміни та поняття:** міжнародні контракти купівлі-продажу; міжнародні бартерні контракти; міжнародні лізингові контракти; міжнародні реекспортні контракти; міжнародні реімпортні контракти.

### **Питання для самостійного опрацювання**

- 1. Структура типових міжнародних контрактів.
- 2. Міжнародні контракти в грошовій формі.
- 3. Міжнародні реекспортні та реімпортні контракти.
- 4. Поняття про міжнародні контракти з аутсорсингу.

### **Практичні завдання для самостійного виконання**

*Завдання 2.1.* Заповніть преамбулу міжнародного контракту з застосуванням вихідних даних, наведених далі.

Вихідні дані для заповнення міжнародного контракту:

*Покупець:*

Мюллер + Кремпель АГ (Müller + Krempel AG)

Schützenmattstrasse, 46

8180 Бюлах (Bülach)

Швейцарія

Telefon +41 44 863 35 20

*Довірена особа:* управитель магазину Іслер Марк (store manager Mr. Isler Mark), що діє на підставі рішення правління (Протокол № 21 від 2 лютого 2020 року).

Продавець:

ПрАТ "Ветропак Гостомельський Склозавод" пл.

Рекунова, 2

смт Гостомель, Київська область

08290 Україна

*Довірена особа:* Голова правління Гірник Андрій Павловича та директор з логістики та закупівель Лисенко Володимир Володимирович, що діють разом на підставі Рішення правління (Протокол №АТ-9 від 1 лютого 2023 року).

### **Запитання для самодіагностики**

1. Надайте класифікацію міжнародних контрактів.
2. Охарактеризуйте види міжнародних контрактів за типом оформлення.
3. Розкрийте призначення разових міжнародних контрактів і контрактів з періодичним виконанням.
4. Охарактеризуйте види міжнародних контрактів за формою оплати.
5. Надайте багатокритеріальну класифікацію міжнародних контрактів.
6. Охарактеризуйте структуру і зміст міжнародних контрактів купівлі-продажу.
7. Надайте характеристику міжнародних аутсорсингових контрактів.
8. Розкрийте зміст міжнародних бартерних контрактів.
9. Опишіть структуру міжнародних реекспортних контрактів.
10. Охарактеризуйте призначення та зміст міжнародних реімпортних контрактів.
11. Опишіть порядок розроблення типових міжнародних контрактів.
12. Охарактеризуйте законодавче забезпечення укладання міжнародних контрактів.

### **Тестові завдання**

1. За типом оформлення контракти можуть бути:
  - а) рамковими;
  - б) контрактами на термін;
  - в) змішаними;
  - г) правильної відповіді немає.

2. Такі види міжнародних контрактів, як: експортні, імпортні, реекспортні, реімпортні контракти, контракти перевезення, страхові контракти, ліцензійні та франчайзингові, контракти на виконання монтажних робіт, технічне обслуговування, проведення випробувань, розроблення проєктів, підрядні, субпідрядні контракти, орендні контракти, виділяють:

- а) залежно від предмету контракту;
- б) залежно від термінів виконання;
- в) за типом оформлення;
- г) за формою оплати;
- д) усі відповіді правильні.

3. Залежно від термінів виконання міжнародні контракти бувають:

- а) разові;
- б) з періодичним виконанням;
- в) у формі намірів;
- г) у формі домовленостей;
- г) змішані.

4. За формою оплати міжнародні контракти бувають:

- а) у грошовій формі;
- б) у товарній формі;
- в) без оплати;
- г) з попередньою оплатою.

5. Контракти на термін:

- а) передбачають поставку товару до чітко визначеного терміну, і в разі його порушення покупець має право розірвати угоду;
- б) містять основні умови, які потребують подальшого уточнення;
- в) фіксують намір покупця придбати товар без твердих зобов'язань;
- г) усі відповіді правильні.

6. Якщо продаж одного чи декілька товарів одночасно пов'язується, з купівлею іншого товару та розрахунки в іноземній валюті не здійснюються, то це:

- а) міжнародний контракт купівлі-продажу з оплатою у товарній формі;
- б) міжнародний контракт купівлі-продажу з оплатою у грошовій формі;
- в) міжнародний контракт купівлі-продажу зі змішаною оплатою;
- г) безготівковий міжнародний контракт купівлі-продажу.

#### 7. Рамкові контракти:

а) містять лише основні умови, які потребують подальшого уточнення;

б) встановлюють намір покупця придбати товар без твердих зобов'язань;

в) передбачають поставку товару до чітко визначеного терміну, і в разі його порушення покупець має право розірвати угоду;

г) усі відповіді правильні.

#### 8. Міжнародний реекспортний контракт:

а) відображає продаж або вивезення за кордон раніше імпортованого (ввезеного) і не переробленого товару;

б) означає, що продаж одного чи декілька товарів одночасно пов'язується з купівлею іншого товару і розрахунки в іноземній валюті не здійснюються під час первинного вивозу товару за кордон;

в) припускає розрахунки у погодженій сторонами валюті, визначеними способами платежу і формами розрахунку під час первинного вивозу товару за кордон;

г) відображає придбання або ввезення із-за кордону раніше експортованого (вивезеного) товару.

#### 9. Міжнародний реімпортний контракт:

а) відображає придбання або ввезення із-за кордону раніше експортованого (вивезеного) товару;

б) означає, що продаж одного чи декілька товарів одночасно пов'язується з купівлею іншого товару та розрахунки в іноземній валюті не здійснюються під час первинного вивозу товару за кордон;

в) припускає розрахунки у погодженій сторонами валюті, визначеними способами платежу та формами розрахунку під час первинного вивозу товару за кордон;

г) відображає продаж або вивезення за кордон раніше імпортованого (вивезеного) і не переробленого товару.

#### 10. До документів, які супроводжують імпортні операції:

а) документ про сплату імпортного мита, ПДВ і акцизів;

б) документ про сплату митних зборів за митне оформлення;

в) ліцензія;

г) товаротранспортні документи (CMR, рахунок-фактура, сертифікат якості та походження, пакувальний лист);

д) правильної відповіді немає.

11. До реімпортних операцій належать:

а) повернення товарів, раніше поставлених за кордон на консигнацію (продаж товарів через консигнаційні склади, посередників, при цьому експортер є власником товарів);

б) повернення забракованих покупцем товарів;

в) повернення товарів, не реалізованих на аукціонах;

г) товари, які повертаються з виставок і ярмарок.

12. Міжнародні контракти аутсорсингу – це контракти, що:

а) регулюють передачу організацією, на підставі договору, певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншій компанії, що спеціалізується у відповідній сфері;

б) відображують систему міжнародних товарно-грошових відносин між суб'єктами різних країн із приводу купівлі-продажу послуг;

в) відображують господарські операції фізичної чи юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання основних фондів або землі у користування іншим фізичним чи юридичним особам (орендарям) під відсоток і на визначений строк;

г) правильною відповідь немає.

13. Міжнародний субпідрядний контракт – це контракт:

а) з організацією або особою на часткове виконання будь-яких робіт, що укладається головним підрядником, тобто виконавцем по цих роботах;

б) який відображує систему міжнародних товарно-грошових відносин між суб'єктами різних країн із приводу купівлі-продажу послуг;

в) який відображує господарські операції фізичної чи юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання основних фондів або землі у користування іншим фізичним чи юридичним особам (орендарям) під відсоток і на визначений строк;

г) який регулює передачу організацією, на підставі договору, певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншій компанії, що спеціалізується у відповідній сфері.

14. Предметом міжнародного субпідрядного контракту є:

а) будівництво;

б) реконструкція;

в) капітальний ремонт будівель, споруд чи інших об'єктів;

г) виконання монтажних, пусконаладжувальних та інших робіт.

15. Типовий міжнародний контракт – це:

а) зразковий договір чи ряд уніфікованих умов, викладених у письмовій формі, сформульованих заздалегідь з урахуванням торгової практики чи торговельних звичаїв і прийнятих договірними сторонами після того, як вони були погоджені з вимогами конкретної угоди;

б) форма міжнародного договору у грошовій формі, яка не містить помилок і недоліків;

г) форма змішаного міжнародного договору, яка не містить помилок і недоліків.

в) форма міжнародного договору у товарній формі, що складена з урахуванням торгових звичаїв і не містить помилок, неточностей.

### ***Практичне завдання***

*Завдання 2.1.* Преамбулу міжнародного контракту доцільно заповнювати за такою структурою:

м. \_\_\_\_\_ " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20 \_\_ р.

\_\_\_\_\_ (назва підприємства, організації, установи)

(надалі іменується "Покупець") в особі \_\_\_\_\_,

\_\_\_\_\_ (посада, прізвище, ім'я, по батькові)

що діє на підставі \_\_\_\_\_,

з одного боку,

та \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (назва підприємства, організації, установи)

(надалі іменується "Продавець") в особі \_\_\_\_\_,

\_\_\_\_\_ (посада, прізвище, ім'я, по батькові)

що діє на підставі \_\_\_\_\_, з

другого боку, уклали цей Контракт міжнародної купівлі-продажу товарів (надалі іменується "Контракт") про таке.

## **Тема 4. Структура та зміст міжнародних контрактів**

### **Зміст теми:**

- 4.1. Основні умови міжнародних контрактів.
- 4.2. Структура міжнародних контрактів.
- 4.3. Додаткові умови міжнародних контрактів.

**Основні терміни та поняття:** міжнародний контракт; страхування; преамбула; форс-мажорні обставини; рекламація; упаковка; маркування; умови міжнародних контрактів.

### **Питання для самостійного опрацювання**

1. Поняття про типовий міжнародний контракт аутсорсингу.
2. Типовий міжнародний контракт реімпорту.
3. Типовий міжнародний контракт реекспорту.

### **Тематика есе**

1. Призначення реекспортних контрактів.
2. Особливості укладання реімпортних контрактів.
3. Особливості контрактної діяльності в європейських країнах.
4. Відмінності в процедурах укладання контрактів в Україні та за кор-доном.

### **Практичні завдання для самостійного виконання**

*Завдання 4.1.* Здійсніть переклад тексту преамбули та першого розділу типового міжнародного контракту з сервісного обслуговування на англійську мову. Охарактеризуйте його зміст. Інформацію про виконавців контракту і їхні банківські реквізити можна вказати умовну на власний розсуд.

*Завдання 3.2.* Заповніть перший і другий розділи міжнародного контракту купівлі-продажу. Вихідні дані для заповнення контракту наведено далі.

Предмет контракту – придбання товарів:

- 1) велика банка для зберігання об'ємом 3,4 л (кількість – 2 000 шт., ціна 1 шт. – 28 грн);
- 2) велика банка для зберігання об'ємом 4,2 л (кількість – 2 000 шт., ціна 1 шт. – 33 грн);
- 3) мельниця для спецій об'ємом 100 мл (кількість – 3 000 шт., ціна 1 шт. – 75 грн);



4) ПЕТ-пляшка для гарячого розливу фруктових соків, сиропів, соусів об'ємом 25 мл (кількість – 4 000 шт., ціна 1 шт. – 15 грн);

5) ПЕТ-пляшка для гарячого розливу фруктових соків, сиропів, соусів об'ємом 50 мл (кількість – 4 000 шт., ціна 1 шт. – 20 грн);

Сума контракту вказується у доларах США за курсом НБУ на поточну дату.

Умови постачання Інкотермс: DAP / Бюлах, Швейцарія / склад Покупця, згідно з Інкотермс 2020.

### **? Питання для самоконтролю**

1. Назвіть основні умови міжнародних контрактів.
2. Перерахуйте обов'язкову інформацію, яка має бути відображена в міжнародних контрактах.
3. Охарактеризуйте структуру міжнародних контрактів.
4. Назвіть розділи міжнародного контракту.
5. Охарактеризуйте зміст преамбули в міжнародному контракті.
6. Розкрийте поняття про предмет міжнародного контракту.
7. Охарактеризуйте страхові умови міжнародного контракту.
8. Назвіть додаткові умови міжнародних контрактів.
9. Розкрийте зміст розділу міжнародного контракту "Умови платежів".
10. Охарактеризуйте розділ контракту "Санкції і рекламації".
11. Поясніть, як у міжнародних контрактах фіксуються можливість та порядок внесення доповнень та змін до контракту.
12. Назвіть розділ міжнародного контракту, в якому відображуються транспортні умови постачання продукції.

### **Тестові завдання**

1. Назва та реєстраційний номер контракту, місце та дата його укладення, визначення сторін, повне найменування сторін-учасників, скорочене визначення сторін як контрагентів подаються у такому розділі контракту, як:

- а) преамбула;
- б) предмет контракту;
- в) термін та умови поставки;
- г) ціна і загальна сума контракту;
- д) умови платежів;
- е) приймання-здача товару.

2. Види товарів (робіт, послуг), які один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому, з зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується, зазначаються в такому розділі міжнародного контракту, як:

- а) предмет контракту;
- б) гарантії, претензії щодо кількості та якості;
- в) упаковка і маркування;
- г) страхування;
- д) форс-мажорні обставини;
- е) санкції та рекламації.

3. Інформація про базисні умови постачання, які визначають зобов'язання продавця та покупця з доставки товару і встановлюють момент переходу з продавця на покупця ризику випадкової загибелі або псування товару, наводиться у такому розділі контракту, як:

- а) умови постачання;
- б) арбітраж;
- в) юридичні адреси сторін;
- г) страхування;
- д) форс-мажорні обставини;
- е) санкції та рекламації.

4. Приймання продукції, що поставляється без тари, у відкритій тарі, приймання за масою брутто та кількістю місць продукції, що постачаються у тарі, здійснюється за базисними умовами:

- а) EXW чи DDP;
- б) FCA чи FAS;
- в) FOB чи CFR;
- г) CIF чи CPT;
- д) CIP; DAT;
- е) DAP.

5. Основні умови страхування, що зазначаються у міжнародному контакті містять:

- а) обов'язки експортера й імпортера зі страхування вантажу;
- б) тривалість та обсяг страхової гарантії;
- в) умови страхування;
- г) види ризиків, від яких має бути застрахований вантаж.

6. У розділі контракту "Санкції та рекламації" відображують:

- а) види санкцій, які можуть застосовувати продавці та покупці, у зв'язку з невиконанням умов зовнішньоекономічного контракту;
- б) спосіб розрахунку конвенційного штрафу та/або збитків;
- в) умова про одностороннє анулювання контракту у разі невиконання однієї зі сторін зазначених обов'язків;
- г) порядок подання рекламацій;
- д) власний варіант відповіді.

7. У міжнародному контракті записують:

- а) повні юридичні адреси сторін, які відповідають адресам сторін, що містяться у зареєстрованих статутах;
- б) короткі юридичні адреси сторін, які відповідають адресам сторін, що містяться у зареєстрованих статутах;
- в) фактичні адреси сторін;
- г) адреси виробничих потужностей суб'єктів міжнародної контрактної діяльності.

8. У розділі "Юридичні адреси сторін" у міжнародному контракті зазначають:

- а) повні юридичні адреси сторін, які відповідають адресам, що містяться у зареєстрованих статутах підприємств;
- б) імена представників сторін;
- в) банківські рахунки та адреси обслуговуваних банків;
- г) правильної відповідь немає.

9. Згідно з рекомендаціями Міжнародної торгової палати форсмажорні обставини поділяються на такі категорії:

- а) повінь, землетрус, шторм, осідання ґрунту, цунамі, інші стихійні лиха природи; епідемії;
- б) пожежі, вибухи, вихід з ладу чи пошкодження машин та устаткування;
- в) страйки, саботаж, локаут та інші непередбачені зупинки на виробництві;
- г) оголошена чи неоголошена війна, революція, масові безпорядки, піратство;
- д) законні або незаконні дії органів державної влади чи управління та їх структурних підрозділів, які перешкоджають виконанню контракту.

### **Практичні завдання**

**Завдання 3.1.** Заповнення преамбули та першого розділу міжнародного контракту слід здійснювати за формою табл. 3.1.

Таблиця 3.1

#### **Форма преамбули та першого розділу міжнародного контракту з сервісного обслуговування**

Українською мовою	Англійською мовою
1	2
К О Н Т Р А К Т № ____	
<p>м. _____, Україна _____ 20__ р</p> <p>ТОВ " _____",</p> <p>м. _____, Україна, в особі генерального директора _____, який діє на підставі Статуту, надалі ЗАМОВНИК, з одного боку, та фірма _____</p> <p>м. _____ Німеччина, в особі _____, пана _____, що діє на підставі _____, надалі ВИКОНАВЕЦЬ, з іншого боку – уклали цей контракт про таке:</p>	<p>_____, Ukraine _____ 20__ р</p>
<b>1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ</b>	
<p>1.1. Замовник доручає, а Виконавець зобов'язується здійснити постгарантійне обслуговування наявного обладнання Замовника – _____ виробництва _____, яке охоплює повну діагностику технічного стану обладнання, функціонування всіх систем обладнання, включно з налаштуваннями і регулюваннями, передбаченими технічним регламентом</p> <p>1.2. Для здійснення постгарантійного обслуговування Виконавець зобов'язується направити свого техника до місця проведення робіт за розташуванням обладнання – Україна, місто _____, вул. _____</p>	

1	2
1.3. Постгарантійне обслуговування обладнання має бути виконане Виконавцем протягом двох робочих днів з моменту прибуття спеціаліста Виконавця до місця проведення робіт	
1.4. Виконавець має почати роботи протягом двох календарних тижнів з моменту внесення попередньої оплати	

*Завдання 3.2.* Перший і другий розділ міжнародного контракту рекомендується скласти із застосуванням шаблону, наведеного далі.

### **Розділ 1. Предмет контракту**

1.1. У порядку та на умовах, визначених цим Контрактом, Продавець зобов'язується продати Покупцеві, а Покупець зобов'язується придбати від Продавця на умовах \_\_\_\_\_ (згідно з Інкотермс 2020 р.) товари відповідно до специфікацій, які додані до цього Контракту та які є невід'ємною частиною останнього.

1.2. Кожна зі Сторін гарантує, що на момент укладання цього Контракту вона не є жодним чином обмеженою законом, іншим нормативним чи правозастосовчим актом, судовим рішенням або іншим, передбаченим відповідним чинним законодавством, способом у своєму праві укладати цей Контракт і виконувати усі умови, визначені у ньому.

1.3. Продавець і Покупець відповідно підтверджують, що укладання цього Контракту та виконання передбачених ним умов для Продавця і Покупця не суперечить нормам чинного в Україні законодавства, а для Покупця (Продавця – зазначити контрагента-нерезидента) також – нормам законодавства країни місця знаходження останнього, відповідно до яких здійснюється господарська або інша діяльність Сторін, а також відповідно підтверджують те, що укладання цього Контракту та виконання передбачених ним умов не суперечить цілям діяльності Сторін, положенням їхніх установчих документів чи інших локальних актів Сторін.

### **Розділ 2. Ціна товару та загальна сума контракту**

2.1. Ціни на товари визначаються у доларах США (USD) із урахуванням умов \_\_\_\_\_.

2.2. Загальна сума Контракту встановлюється відповідно до доданих специфікацій і становить \_\_\_\_\_  
(\_\_\_\_\_) доларів США.

### **Тема 3. Міжнародна комерційна операція та етапи її проведення**

#### **Зміст теми:**

- 3.1. Етапи виконання міжнародних контрактів.
- 3.2. Підготовка товару до відвантаження.
- 3.3. Зовнішньоторговельна документація, якою оформлюється виконання міжнародних контрактів.

**Основні терміни та поняття:** міжнародний контракт; зовнішньоторговельна документація; зовнішньоекономічні контракти; маркування.

#### **Питання для самостійного опрацювання**

1. Відмінності переговорів і ділових бесід.
2. Види домовленостей між учасниками ділових переговорів.

#### **Тематика есе**

1. Етапи успішної підготовки товару до відвантаження.
2. Тактика організації переговорного процесу.
3. Прийоми переговорного процесу.

## Практичні завдання для самостійного виконання

*Завдання 3.1.* Проаналізуйте географічну структуру експорту. Вихідні дані для аналізу наведено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

### Вихідні дані для аналізу географічної структури експорту

Країни	Експорт продукції у минулому періоді		Експорт продукції у звітному періоді		Абсолютне відхилення	
	тис. дол.	питома	тис. дол.	питома	в сумі,	в струк-
	США	вага, %	США	вага, %	тис. грн	турі, %
1	2	3	4	5	6	7
Усього	?	?	?	?	?	?
Мадагаскар	699,3	?	1 090,6	?	?	?
Малаві	84,9	?	501,3	?	?	?
Малайзія	130 670,2	?	125 583,4	?	?	?
Малі	12 036,0	?	23 439,0	?	?	?
Мальта	66 195,4	?	65 682,5	?	?	?
Марокко	221 305,5	?	363 207,9	?	?	?
Маршаллові Острови	51 902,2	?	12 422,2	?	?	?
Мексика	129 232,6	?	155 567,9	?	?	?
Мозамбiк	2 303,1	?	10 478,8	?	?	?
Республіка Молдова	707 583,5	?	789 204,3	?	?	?
Монако	1 344,2	?	650,4	?	?	?
Монголія	22 250,9	?	29 158,2	?	?	?
М'янма	44 375,8	?	35 671,0	?	?	?
Непал	14 176,5	?	17 723,4	?	?	?
Нігерія	94 709,3	?	105 219,9	?	?	?
Нідерланди	1 676 127,4	?	1 603 531,1	?	?	?
Нікарагуа	208,4	?	161,2	?	?	?
Німеччина	1 754 185,7	?	2 208 355,5	?	?	?
Нова Зеландія	2 039,9	?	5 200,4	?	?	?
Норвегія	19 295,8	?	27 976,8	?	?	?
Об'єднані Арабські Емірати	384 533,4	?	486 162,9	?	?	?
Оман	33 990,4	?	59 116,2	?	?	?
Пакистан	164 433,2	?	130 831,1	?	?	?
Палестина	21 830,9	?	24 164,4	?	?	?
Панама	28 125,8	?	7 231,7	?	?	?
Перу	21 840,5	?	8 479,1	?	?	?
Південна Африка	78 455,8	?	34 114,3	?	?	?

Закінчення табл. 3.1

1	2	3	4	5	6	7
Південний Судан	1 732,4	?	2 954,8	?	?	?
Польща	2 724 589,7	?	3 257 248,5	?	?	?
Португалія	264 143,8	?	247 046,4	?	?	?
Пуерто-Ріко	1 797,0	?	1 719,4	?	?	?
Республіка Македонія	30 694,8	?	15 818,9	?	?	?
Реюньйон	3 883,3	?	2 213,4	?	?	?
Російська Федерація	3 936 464,3	?	3 652 603,7	?	?	?
Руанда	1 932,7	?	795,9	?	?	?
Румунія	841 609,8	?	932 648,6	?	?	?
Сан-Марино	1 948,4	?	2 613,5	?	?	?
Саудівська Аравія	517 239,8	?	749 022,5	?	?	?
Сейшельські Острови	3 748,9	?	1 051,4	?	?	?
Сенегал	93 800,7	?	169 039,7	?	?	?
Сент-Кітс і Невіс	2 735,0	?	2 875,3	?	?	?
Сербія	170 866,0	?	268 805,0	?	?	?
Сінгапур	65 016,0	?	165 717,1	?	?	?

*Завдання 3.2.* Проаналізуйте географічну структуру експорту, імпорту та динаміку показників експорту та імпорту за вихідними даними, наведеними у табл. 3.2. Показники структури та динаміки експорту й імпорту слід подати графічно.

Таблиця 3.2

### Географічна структура експорту та імпорту продукції

Країни	Експорт продукції у минулому періоді		Імпорт продукції у звітному періоді		Експортно-імпортне сальдо	
	тис. дол. США	питома вага, %	тис. дол. США	питома вага, %	тис. дол. США	%
1	2	3	4	5	6	7
Усього	?	?	?	?	?	?
Болгарія	1 304 196,7	?	3 786 929,0	?	?	?
Болівія	513 862,3	?	259 422,0	?	?	?
Боснія і Герцеговина	833,4	?	236,7	?	?	?
Ботсвана	32 039,8	?	12 527,7	?	?	?
Бразилія	456,6	?	1 323,5	?	?	?
	44 837,2	?	195 088,2	?	?	?



Закінчення табл. 3.2

1	2	3	4	5	6	7
Буркіна-Фасо	11 576,1	?	2,7	?	?	?
Бурунді	267,9	?	692,1	?	?	?
Велика Британія	584 229,9	?	892 120,1	?	?	?
Венесуела	20 580,1	?	176,6	?	?	?
В'єтнам	132 023,0	?	414 623,1	?	?	?
Віргінські Острови (Брит.)	4 712,1	?	114,1	?	?	?
Вірменія	136 697,1	?	21 083,4	?	?	?
Габон	14 202,8	?	6,1	?	?	?
Гаїті	8 458,9	?	31,9	?	?	?
Гамбія	23 967,8	?	0,4	?	?	?
Гана	72 609,4	?	156 178,5	?	?	?
Гаяна	911,0	?	75 996,4	?	?	?
Гватемала	2 062,5	?	54 288,4	?	?	?
Гвінея	19 293,6	?	118 490,8	?	?	?
Гондурас	149,2	?	4 250,0	?	?	?
Гонконг	47 725,3	?	108 085,0	?	?	?
Гренландія	0,2	?	7 595,1	?	?	?
Греція	279 900,7	?	270 459,0	?	?	?
Грузія	479 992,2	?	133 632,7	?	?	?
Данія	249 974,8	?	275 633,4	?	?	?
Джибуті	34 939,1	?	–	?	?	?
Домініканська Республіка	3 871,5	?	4 409,8	?	?	?
Еквадор	908,1	?	76 142,5	?	?	?
Екваторіальна Гвінея	6 312,2	?	11,0	?	?	?
Еритрея	928,2	?	0,4	?	?	?
Естонія	152 061,5	?	95 790,9	?	?	?
Ефіопія	93 419,6	?	3 308,9	?	?	?
Єгипет	1 556 938,4	?	96 783,0	?	?	?
Італія	2 628 763,8	?	2 033 022,5	?	?	?

*Завдання 3.3.* Визначте експортно-імпортне сальдо зовнішньої торгівлі за даними табл. 3.3. Графічно подайте значення експортно-імпортного сальдо за п'яти країнами з найбільшим і найменшим товарообігом.

## Вихідні дані для аналізу експортно-імпортного сальдо

Країна	Обсяги експорту, тис. дол. США	Обсяги імпорту, тис. дол. США	Експортно- імпортне сальдо, тис. дол. США
США	1 111 359,4	2 962 372,5	?
Сьєрра-Леоне	4 315,5	501,4	?
Таджикистан	34 431,1	654,5	?
Таїланд	228 577,9	198 521,5	?
Тайвань, Провінція Китаю	68 840,0	252 034,6	?
Танзанія, Об'єднана Республіка	17 419,7	12 739,0	?
Тоґо	15 928,7	2,2	?
Туніс	392 009,1	23 603,1	?
Туреччина	2 352 356,0	1 714 301,8	?
Туркменістан	56 835,9	144 407,9	?
Тринідад і Тобаґо	653,9	342,2	?
Уґанда	12 230,3	7 226,4	?
Угорщина	1 646 045,9	1 260 239,9	?
Узбекистан	286 023,2	121 381,1	?
Уругвай	504,3	12 783,7	?
Фарерські Острови	–	8 672,0	?
Філіппіни	329 405,2	58 565,8	?
Фінляндія	80 642,8	326 187,7	?
Мальвінські Острови	–	1 184,6	?
Франція	537 647,1	1 480 571,5	?
Хорватія	35 010,5	46 453,3	?
Центральноафриканська Республіка	710,0	1,5	?
Чад	1 690,2	–	?
Чехія	878 035,7	1 034 786,6	?
Чилі	8 028,8	43 416,1	?
Чорногорія	6 997,8	647,7	?
Швейцарія	108 638,1	1 644 924,6	?
Швеція	70 190,2	465 479,2	?
Шри-Ланка	40 837,6	39 755,1	?
Японія	231 866,2	737 435,4	?
США	1 111 359,4	2 962 372,5	?

Завдання 3.4. Проаналізуйте товарну структуру експорту за вихідними даними, наведеними у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

**Вихідні дані для аналізу товарної структури експорту**

Вид продукції	Обсяги експорту, тис. дол. США	Питома вага у загальному обсязі експортних постачань, %
1	2	3
Усього	?	?
1. Продукти з м'яса, риби	21 747,0	?
2. Цукор і кондитерські вироби з цукру	366 878,1	?
3. Какао та продукти з нього	204 076,5	?
4. Готові продукти із зерна	268 310,0	?
5. Продукти перероблення овочів	172 289,8	?
6. Алкогольні й безалкогольні напої та оцет	229 841,7	?
7. Залишки та відходи харчової промисловості	1 224 764,2	?
8. Тютюн і промислові замітники тютюну	398 709,1	?
9. Сіль, сірка, землі та каміння	443 055,1	?
10. Руди, шлак і зола	3 035 252,9	?
11. Палива мінеральні; нафта і продукти її пере- гонки	861 312,5	?
12. Продукти неорганічної хімії	883 220,4	?
13. Органічні хімічні сполуки	229 546,2	?
14. Фармацевтична продукція	216 178,0	?
15. Добрива	70 393,2	?
16. Екстракти дубильні	101 328,6	?
17. Ефірні олії	124 480,0	?
18. Продукти з м'яса, риби	21 747,0	?
19. Цукор і кондитерські вироби з цукру	366 878,1	?
20. Какао та продукти з нього	204 076,5	?
21. Готові продукти із зерна	268 310,0	?
22. Продукти переробки овочів	172 289,8	?
23. Різні харчові продукти	131 984,3	?
24. Алкогольні й безалкогольні напої та оцет	229 841,7	?
25. Залишки та відходи харчової промисловості	1 224 764,2	?
26. Тютюн і промислові замітники тютюну	398 709,1	?
27. Шовк	21,9	?

## Закінчення табл. 3.4

1	2	3
28. Вовна	7 654,8	?
29. Бавовна	2 702,9	?
30. Спеціальні тканини	3 562,4	?
31. Текстильні матеріали	10 710,8	?
32. Трикотажні полотна	9 886,7	?
33. Взуття	194 470,1	?
34. Головні убори	6 055,7	?

*Завдання 3.5.* Здійсніть розрахунок експортно-імпортного сальдо за товарною номенклатурою за вихідними даними, наведеними у табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Вихідні дані для аналізу експортно-імпортного сальдо  
за товарною номенклатурою**

Товарна номенклатура	Обсяги експорту, тис. дол. США	Обсяги імпорту, тис. дол. США	Експортно- імпортне сальдо, тис. дол. США
1	2	3	4
1. Продукти з м'яса, риби	15 551,3	82 072,3	?
2. Цукор і кондитерські вироби з цукру	417 349,4	47 591,0	?
3. Какао та продукти з нього	183 736,2	236 206,4	?
4. Готові продукти із зерна	296 408,3	117 821,5	?
5. Продукти переробки овочів	176 497,5	142 355,8	?
6. Різні харчові продукти	121 045,9	363 877,4	?
7. Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	209 235,6	372 829,9	?
8. Залишки і відходи харчової промисловості	1 051 170,0	167 720,3	?
9. Тютюн і промислові замітники тютюну	355 728,8	404 541,3	?
10. Сіль, сірка, землі та каміння	421 766,4	250 570,3	?
11. Руди, шлак і зола	2 735 727,6	554 589,9	?
12. Палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	790 227,9	11 699 572,3	?
13. Продукти неорганічної хімії	780 569,9	378 958,7	?
14. Добрива	129 233,8	1 126 827,3	?
15. Екстракти дубильні	84 708,6	359 424,2	?
16. Ефірні олії	109 276,4	599 668,9	?

Закінчення табл. 3.5

1	2	3	4
17. Мило, поверхнево-активні органічні речовини	52 846,7	303 314,1	?
18. Білкові речовини	48 448,3	104 600,2	?
19. Порох і вибухові речовини	13 620,7	13 158,7	?
20. Фотографічні або кінематографічні товари	365,8	27 470,1	?
21. Різноманітна хімічна продукція	108 280,5	1 255 031,9	?
22. Пластмаси, полімерні матеріали	465 973,1	2 460 339,3	?
23. Каучук, гума	95 162,0	785 461,1	?
24. Трикотажні полотна	12 230,0	108 643,6	
25. Одяг і додаткові речі до одягу, трикотажні	121 895,1	185 980,2	

### **? Питання для самоконтролю**

1. Назвіть та охарактеризуйте етапи виконання міжнародних контрактів.
2. Охарактеризуйте матеріальну стадію виконання міжнародних контрактів.
3. Розкрийте сутність техніко-юридичної стадії виконання міжнародних контрактів.
4. Назвіть етапи підготовки товару до відвантаження за міжнародними контрактами.
5. Охарактеризуйте особливості упакування товару для перевезення різними видами транспорту.
6. Розкрийте види маркування товарів у міжнародних операціях.
7. Назвіть документи з підготовки товарів до відвантаження.
8. Охарактеризуйте документи, які що надають кількісну та якісну характеристики товарів.
9. Назвіть та охарактеризуйте платіжні документи, які супроводжують виконання міжнародних контрактів.
10. Охарактеризуйте зміст і призначення страхових, транспортних та митних документів, що супроводжують виконання міжнародних контрактів.
11. Назвіть комерційні документи та охарактеризуйте їхню роль у міжнародній контрактній діяльності.
12. Надайте порівняльну характеристику способів забезпечення виконання зобов'язань за міжнародними контрактами.

### **Тестові завдання**

1. Матеріальна стадія виконання міжнародного контракту охоплює узгодження таких положень, як:
  - а) термін виконання міжнародного контракту;
  - б) місце виконання міжнародного контракту;
  - в) вартість виконання міжнародного контракту;
  - г) спосіб виконання міжнародного контракту;
  - д) власний варіант відповіді.
2. Місце та вартість виконання міжнародного контракту встановлюються на:
  - а) матеріальній стадії виконання міжнародного контракту;
  - б) економічній стадії виконання міжнародного контракту;
  - в) змішаній стадії виконання міжнародного контракту;
  - г) останній стадії виконання міжнародного контракту;
  - д) першій стадії виконання міжнародного контракту.

3. Техніко-юридична стадія укладання міжнародного контракту охоплює:

- а) підготовку предмета контракту;
- б) оформлення документації;
- в) організацію технічного обслуговування.
- г) правильної відповідь немає.

4. Маркування – це:

- а) умовні позначки, зображення, написи, які розміщуються на упакованому товарі для забезпечення належного перевезення товару до покупця;
- б) вид реклами товару, який експортується або імпортується;
- в) управління збутом товару, що експортується;
- г) забезпечення беззбиткової реалізації продукції на експорт;
- д) правильної відповіді немає.

5. До основних способів забезпечення виконання зобов'язань за міжнародними контрактами належать:

- а) неустойка;
- б) завдаток;
- в) застава;
- г) поручительство;
- д) банківська гарантія;
- е) резервування права власності.

6. Неустойка – це:

- а) визначена в контракті чи в законі грошова сума, яку боржник зобов'язаний сплатити кредитору у разі невиконання чи неналежного виконання зобов'язань;
- б) грошова сума, що видається одним з контрагентів у рахунок май-бутніх платежів за контрактом іншому контрагенту як доказ укладення контракту та забезпечення його виконання;
- в) відокремлення боржником конкретного майна, яке переходить у володіння кредитора, для забезпечення першочергового задоволення його можливих витрат;
- г) зобов'язання поручника відповідати перед кредитором за виконання контракту боржником у разі його невиконання чи неналежного виконання; д) письмове зобов'язання банку (іншої фінансової установи), яке видається на прохання принципала сплатити кредитору принципала згідно з умовами гарантії грошову суму з надходження письмової вимоги кредитора принципала про її сплату.

7. Банківська гарантія – це:

а) письмове зобов'язання банку (іншої фінансової установи), яке видається на прохання принципала сплатити кредитору принципала згідно з умовами гарантії грошову суму з надходження письмової вимоги кредитора принципала про її сплату.

б) грошова сума, що видається одним з контрагентів у рахунок май-бутніх платежів за контрактом іншому контрагенту як доказ укладення контракту та забезпечення його виконання;

в) відокремлення боржником конкретного майна, яке переходить у володіння кредитора, для забезпечення першочергового задоволення його можливих витрат;

г) зобов'язання поручника відповідати перед кредитором за виконання контракту боржником у разі його невиконання чи неналежного виконання;

д) визначена в контракті чи в законі грошова сума, яку боржник зобов'язаний сплатити кредитору у разі невиконання чи неналежного виконання зобов'язань.

8. Підготовка товару до відвантаження за міжнародним контрактом передбачає такі операції, як:

а) відсортування товару;

б) формування відповідних партій товару;

в) виконання вимог до пакування товару;

г) виконання вимог до маркування товару;

д) визначення умов транспортування;

е) визначення специфіки митного режиму країни-імпортера.

є) правильної відповіді немає.

9. Види маркування:

а) товарне;

б) вантажне;

в) транспортне;

г) спеціальне;

д) змішане;

е) усі відповіді правильні.

10. Товарне маркування – це

а) позначення, необхідні для отримувача вантажу (назва вантажовідправника й отримувача або знаки, які їх замінюють), вага нетто та брутто, номери контракту і наряду, номер місця;



б) відомості для транспортної організації: назви країн і пунктів відправлення та призначення, маршрут під час перевантажень;

в) позначення, необхідні під час перевезення: номери вагонів і люків, назва корабля;

г) вказівки, як слід поводитися з товаром під час перевезення, ван-тажно-розвантажувальних робіт, зберігання на шляху слідування.

#### 11. Спеціальне маркування – це

а) вказівки, як слід поводитися з товаром під час перевезення, ван-тажно-розвантажувальних робіт, зберігання на шляху слідування;

б) відомості для транспортної організації: назви країн і пунктів відправлення та призначення, маршрут під час перевантажень;

в) позначення, необхідні під час перевезення: номери вагонів і люків, назва корабля;

г) позначення, необхідні для отримувача вантажу (назва вантажовідправника й отримувача або знаки, які їх замінюють), вага нетто та брутто, номери контракту і наряду, номер місця.

#### 12. За виконуваними функціями рахунки бувають такі:

а) рахунок-фактура

б) рахунок-специфікація;

в) попередній рахунок;

г) проформа-рахунок;

д) правильної відповіді немає.

#### 13. Рахунок-фактура – це:

а) рахунок, який виписують після приймання товару покупцем. Крім основного призначення, може бути використаний як накладна при товарі. За вимогою митних органів у багатьох країнах має виписуватися на спеціальних бланках;

б) рахунок, у якому зазначається ціна за одиницю товару відповідно до видів і сортів, а також загальна вартість всієї партії товару. Цей рахунок виписують, коли партія містить різні за асортиментом товари;

в) рахунок, який виписується, коли приймання товару відбувається в країні призначення або за часткових поставок. Містить інформацію про кількість і вартість тієї партії товару, яка підлягає оплаті;

г) рахунок, що містить відомості про ціну та вартість партії, але не є розрахунковим документом, оскільки не містить вимоги сплатити зазначену суму. Може бути виписаний на відвантажений, але не проданий товар або навпаки.

14. До документів, які надають кількісну характеристику товару належать:

- а) специфікація;
- б) технічна документація;
- в) пакувальний лист;
- г) товарно-транспортна накладна;
- д) усі відповіді правильні.

15. Проформа-рахунок – це:

- а) рахунок, що містить відомості про ціну та вартість партії, але не є розрахунковим документом, оскільки не містить вимоги сплатити зазначену суму. Може бути виписаний на відвантажений, але не проданий товар або навпаки;
- б) рахунок, у якому зазначається ціна за одиницю товару відповідно до видів і сортів, а також загальна вартість всієї партії товару. Цей рахунок виписують, коли партія містить різні за асортиментом товари;
- в) рахунок, який виписується, коли приймання товару відбувається в країні призначення або за часткових поставок. Містить інформацію про кількість і вартість тієї партії товару, яка підлягає оплаті;
- г) рахунок, який виписують після приймання товару покупцем. Крім основного призначення, може бути використаний як накладна при товарі. За вимогою митних органів у багатьох країнах повинен виписуватися на спеціальних бланках;

16. Пакувальний лист – це:

- а) документ, що містить перелік усіх сортів і видів товару, який є у кожному товарному місці (ящику, коробці тощо). Використовується як доповнення до рахунка-фактури, коли постачається велика кількість найменувань товарів;
- б) перелік видів і сортів товарів, які входять до певної партії, з визначенням для кожного товару місця, кількості та товарної групи;
- в) паспорт, формуляри та опис виробів, інструкції з монтажу й експлуатації, схеми, креслення, інформація про запчастини. Інший перелік необхідної документації міститься в стандартах або технічних умовах;
- г) правильної відповіді немає.

17. До документів, які свідчать про якість товару, що постачається, згідно з міжнародними контрактами:

- а) сертифікат якості;
- б) гарантійне зобов'язання;
- в) протокол випробувань;
- г) дозвіл на відвантаження;
- д) протокол відвантаження;
- е) протокол завантаження на транспортний засіб.

18. Сертифікат якості – це:

- а) документ, який засвідчує якість фактично поставленого товару і його відповідність умовам міжнародного контракту, та містить характеристику товару, що підтверджує відповідність стандартам і технічним вимогам;
- б) документ, що підтверджує відповідність товару умовам міжнародного контракту і містить гарантію постачальника відносно безперебійної роботи товару;
- в) документ, що містить результати випробувань товару, які підтверджують його відповідність стандартам якості;
- г) документ, який містить дані про дату поставки за міжнародним контрактом та дату проведених випробувань, і є свідченням того, що певний товар може бути відправлений за призначенням.

19. До страхових документів належать:

- а) страховий поліс;
- б) рахунок-фактура;
- в) попередній рахунок;
- г) страховий сертифікат;
- д) ковернот;
- е) рахунок страховика.

20. Документ, що його видає страховик, який підтверджує договір страхування, в якому страховик зобов'язується за конкретну плату відшкодувати страхувальнику збитки, пов'язані з ризиками та нещасними випадками, зазначеними в договорі, – це

- а) страховий поліс;
- б) рахунок-фактура;
- в) попередній рахунок;
- г) страховий сертифікат;
- д) ковернот.

21. Види страхових полісів:

- а) рейсовий поліс;
- б) генеральний поліс;
- в) змішаний поліс;
- г) скорочений поліс;
- д) тимчасовий поліс.

22. Види коносаменту:

- а) іменний;
- б) на пред'явника;
- в) ордерний;
- г) прямий;
- д) оборотний.

23. Документи, за допомогою яких оформлюють виконання експортером різних операцій з експедиції, оброблення вантажу, складування, організації перевезення, – це:

- а) транспортно-експедиторські документи;
- б) страхові документи;
- в) фінансові документи;
- г) цінові документи;
- д) митні документи.

24. До митних документів належать:

- а) митна декларація;
- б) декларація валютного контролю;
- в) експортні й імпортні ліцензії;
- г) вантажна декларація;
- д) валютна ліцензія;
- е) декларація про небезпечні вантажі;
- є) декларація про негайне митне очищення.

### ***Практичні завдання***

*Завдання 3.1.* Географічна структура експорту продукції аналізується шляхом розрахунку питомої ваги кожної країни у загальному обсязі експорту. Питома вага визначається у минулому та звітному періодах.

Абсолютне відхилення у сумі визначається як різниця між обсягами експорту звітному та минулому періодах. Абсолютне відхилення у структурі – це різниця між питомою вагою експорту окремих країну звітному і минулому періодах. Розрахунки можуть бути виконані з застосування MS Excel. Формули вносяться у комірки першого рядка, а потім протягуються до кінця таблиці. За результатами розрахунків слід зробити висновки щодо динаміки експорту.

*Завдання 3.2.* Завдання слід виконувати у такій послідовності:

- 1) визначення питомої ваги експорту за кожною країною в загальному обсязі експорту;
- 2) визначення питомої ваги імпорту за кожною країною в загальному обсязі імпорту;
- 3) визначення експортно-імпортного-сальдо в абсолютному виразі як різниці між сумою експорту та сумою імпорту;
- 4) визначення експортно-імпортного сальдо у відсотковому виразі як різниці між питомою вагою експорту та питомою вагою імпорту за окремими країнами;
- 5) підготовка висновків щодо динаміки експортно-імпортного сальдо.

*Завдання 3.3.* Експортно-імпортне сальдо слід визначити як різницю між обсягами експорту та імпорту із застосуванням MS Excel. Експортно-імпортне сальдо за п'ятьма країнами з найбільшим і п'яти країнах з най-меншим значенням слід подати графічно у вигляді гістограми, побудованої в MS Excel. За результатами аналізу слід зробити висновки щодо динаміки експортно-імпортного сальдо.

*Завдання 3.4.* Питома вага експорту окремих товарних груп у загальному обсязі експортних поставок визначається як відношення суми експорту за окремими товарними групами до загального обсягу експорту. За результатами розрахунків слід зробити висновки щодо товарної структури експорту.

*Завдання 3.5.* Експортно-імпортне сальдо за товарною номенклатурою визначається як різниця між обсягом експорту й обсягом імпорту за кожною з товарних номенклатур. За результатами аналізу слід зробити висновки про значення та динаміку експортно-імпортного сальдо за окремими товарними групами.

## **Тема 4. Організація підготовки та укладання міжнародних контрактів**

### **Зміст теми:**

- 4.1. Етапи підготовки та укладання міжнародних контрактів.
- 4.2. Роль торгових звичаїв в укладанні міжнародних контрактів.
- 4.3. Тактичні прийоми переговорного процесу.

**Основні терміни і поняття:** міжнародний контракт; ділові переговори; переговорний процес; торгові звичаї; комерційні переговори.

### **Питання для самостійного опрацювання**

1. Види ділових переговорів.
2. Відмінності ділових переговорів і ділових бесід.
3. Види домовленостей між учасниками ділових переговорів

### **Тематика есе**

1. Вплив торгових звичаїв на укладання міжнародних контрактів.
2. Найефективніші методи переконання партнерів при укладанні міжнародних контрактів.
3. Успішні зарубіжні практики ведення ділових переговорів.

### **? Питання для самоконтролю**

1. Охарактеризуйте порядок підготовки та укладання міжнародних договорів.
2. Назвіть етапи підготовки до проведення ділових переговорів.
3. Розкрийте сутність поняття "тактика переговорного процесу".
4. Обґрунтуйте роль торгових звичаїв в укладанні міжнародних контрактів.
5. Охарактеризуйте методи ведення переговорів.
6. Назвіть умови застосування торгових звичаїв.
7. Розкрийте правила застосування торгових звичаїв.
8. Висвітліть поняття про техніку переговорного процесу.
9. Надайте класифікацію міжнародних переговорів.
10. Обґрунтуйте роль невербальних засобів спілкування у переговорному процесі.
11. Назвіть види ділових переговорів.

12. Чим ділові переговори відрізняються від ділових бесід?

13. Які методи переконання партнерів у ділових переговорах ви знаєте?

### **Тестові завдання**

1. Розмістіть у правильній послідовності етапи підготовки до міжна-родних переговорів:

- а) формування складу учасників переговорів;
- б) інформаційна підготовка до переговорів;
- в) відпрацювання формулювань, понять, суджень;
- г) визначення послідовності та змісту аргументації;
- д) визначення мети переговорів;
- е) обговорення місця і часу проведення переговорів.

2. Порядок укладання контракту охоплює такі етапи:

- а) переддоговірний етап;
- б) комерційні переговори;
- в) ознайомчі переговори;
- г) наміри;
- д) обговорення.

3. Попередній етап переговорів охоплює:

- а) попередні переговори;
- б) підготовка проєкту міжнародного контракту;
- в) параграфування міжнародного контракту;
- г) підписання міжнародного контракту;
- д) усі відповіді правильні.

4. Етап комерційних переговорів охоплює:

- а) узгодження умов міжнародного контракту;
- б) парафування тексту міжнародного контракту;
- в) підписання міжнародного контракту;
- г) виконання міжнародного контракту;
- д) усі відповіді правильні.

5. Парафування тексту контракту – це:

- а) візування кожної сторінки підписами повноважних представників сторін;
- б) виділення параграфів у тексті міжнародного контракту;

- в) підготовка тексту міжнародного контракту;
- г) виконання контракту.
- д) правильної відповіді немає.

6. Кінцевим етапом укладання міжнародного контракту є:

- а) підписання керівниками або їхніми заступниками, тобто особами, які уповноважені довіреністю, підписаною керівниками компаній, юридичні адреси яких вказані в контракті;
- б) підписання винятково керівниками сторін, що співпрацюють;
- в) виконання умов міжнародного контракту;
- г) усі відповіді правильні.

7. Право підпису міжнародного контракту мають:

- а) керівники підприємств, які укладають міжнародний контракт, або уповноважені особи, які мають довіреність;
- б) тільки керівники підприємств, які укладають міжнародний контракт;
- в) тільки довірені особи керівників підприємств, які укладають міжнародний контракт;
- г) усі відповіді правильні.

8. До ознак торгових звичаїв належать:

- а) постійність дотримання;
- б) повторюваність;
- в) відома тривалість існування у часі та просторі;
- г) визначеність, яка допускається законодавством і не суперечить добрим звичаям та публічному порядку;
- д) правильної відповіді немає.

9. За кількістю учасників міжнародні переговори бувають:

- а) двосторонні;
- б) багатосторонні;
- в) змішані;
- г) разові;
- д) постійні;
- е) з перервами.

10. За періодичністю проведення міжнародні переговори бувають:

- а) разові;
- б) постійні;



- в) з перервами.
- г) двосторонні;
- д) багатосторонні;
- е) змішані;
- є) усі відповіді правильні.

11. За умовами проведення міжнародні переговори бувають:

- а) в умовах конфлікту;
- б) в рамках співробітництва;
- в) разові;
- г) двосторонні;
- д) багатосторонні;
- е) з перервами;
- є) постійні.

12. Залежно від цілей міжнародні переговори бувають:

- а) спрямовані на установлення відносин;
- б) спрямовані на продовження наявних відносин;
- в) спрямовані на зміну характеру відносин;
- г) на двосторонні угоди;
- д) на багатосторонні домовленості;
- е) неструктуровані;
- є) безсистемні.

13. За характером міжнародні переговори бувають:

- а) офіційні;
- б) неофіційні;
- в) разові;
- г) періодичні;
- д) багатосторонні;
- е) односторонні.

14. До тактичних прийомів переговорного процесу належать:

- а) "відхід або відхилення від боротьби";
- б) "затягування"; "вичікування", "салямї";
- в) "пакетування";
- г) "завищення вимог";
- д) "розміщення помилкових акцентів у власній позиції";
- е) правильної відповіді немає.

15. Тактичний прийом переговорного процесу, який застосовується, коли зачіпаються питання, небажані для обговорення, або коли небажано давати партнерові точну інформацію чи однозначну відповідь. Цей прийом полягає в тому, що партнера просять відкласти розгляд того або іншого питання, перенести його на інше засідання та носить назву:

- а) "відхід або відхилення від боротьби";
- б) "затягування", "вичікування", "салямї";
- в) "пакування";
- г) "завищення вимог";
- д) "розміщення помилкових акцентів у власній позиції".

16. Тактичний прийом переговорного процесу, який полягає в тому, щоб продемонструвати партнерові крайню зацікавленість у вирішенні якогось питання, що у дійсності є другорядним. Прийом переговорного процесу застосовується для того, щоб, знявши другорядне питання з порядку денного, одержати необхідні рішення з іншого, більш важливого питання, носить назву:

- а) "розміщення помилкових акцентів у власній позиції";
- б) "відхід, або відхилення від боротьби";
- в) "затягування"; "вичікування", "салямї";
- г) "пакування";
- д) "завищення вимог".

17. Підняті плечі й опущена голова – це жест, що означає:

- а) образу;
- б) щирість і відкритість;
- в) почуття власної провини;
- г) захист, оборону;
- д) брехню;
- е) критичну оцінку;
- є) уважне слухання.

18. Якщо людина спирається підборіддям на долоню, вказівний палець уздовж щоки, інші пальці нижче рота, то ця поза означає:

- а) критичну оцінку;
- б) щирість і відкритість;
- в) почуття власної провини;
- г) захист, оборону;

- д) брехню;
- е) прийняття рішення;
- є) уважне слухання.

19. Відтягування комірця, почісування носа, ока свідчать про таке явище, як:

- а) брехня;
- б) щирість і відкритість;
- в) почуття власної провини;
- г) захист, оборону;
- д) неухажність;
- е) прийняття рішення;
- є) уважне слухання.

20. Розстебнутий піджак (або знятий) свідчить про:

- а) відкритість, дружнє розташування;
- б) спокій;
- в) почуття власної провини;
- г) захист, оборону;
- д) неухажність;
- е) прийняття рішення;
- є) уважне слухання.

21. Повільне зняття окулярів, ретельне протирання скла свідчить про:

- а) бажання виграти час, підготовку до опору;
- б) захист, оборону;
- в) неухажність;
- г) прийняття рішення;
- д) уважне слухання;
- е) почуття власної провини або напружене сприйняття;
- є) незацікавленість.

22. Сидіння верхи на стільці свідчить про:

- а) агресивний стан співрозмовника;
- б) розважливий стан співрозмовника;
- в) неухажність співрозмовника;
- г) зацікавленість співрозмовника;
- д) щирість і відкритість співрозмовника;

- е) спокійний стан співрозмовника;
- є) невпевненість співрозмовника.

23. Якщо до обговорення пропонується не одне питання або пропозиція, а декілька, то мова йде про такий тактичний прийом переговорного процесу, як:

- а) "пакування";
- б) "відхід, або відхилення від боротьби";
- в) "затягування", "вичікування", "салями";
- г) "завищення вимог";
- д) "розміщення помилкових акцентів у власній позиції".

## **Змістовий модуль 2**

### **Умови укладання та виконання міжнародних контрактів**

#### **Тема 5. Класифікація міжнародного комерційного контракту**

##### **Зміст теми:**

- 5.1. Багатокритеріальна класифікація.
- 5.2 МКК купівлі-продажу інжинірингових послуг.
- 5.2. Історія Інкотермс.
- 5.3. Характеристика версій Інкотермс.

**Основні терміни та поняття:** Односторонні контракти, обтяжливі контракти, алеаторні контракти, формальні контракти, консенсуальні контракти, заперечувані контракти, орендний МКК, агентський МКК, МКК факторингу, синалагматичні контракти, добродійні контракти, комутативні контракти, реальні контракти, дійсні контракти, інжинірингові контракти, комісійний МКК, страховий МКК, ліцензійний МКК..

##### **Питання для самостійного опрацювання**

1. Багатокритеріальна класифікація МКК.
2. Структура і зміст МКК купівлі-продажу товару.
3. Види інжинірингових послуг.
4. Структура і зміст МКК купівлі-продажу інжинірингових послуг.
5. Поняття міжнародної оренди та її види.

### Тематика есе

1. Відмінні риси версій Інкотермс-1990 та Інкотермс-2000.
2. Версія Інкотермс-2010: спільні і відмінні риси з версією Інко-термс-2000.
3. Відмінності версій Інкотермс-2000 та Інкотермс-2010.
4. Версія Інкотермс-2020: спільні та відмінні риси з версією Інко-термс-2010.

### Практичні завдання для самостійного виконання

*Завдання 5.1.* Підприємство уклало контракт на продаж продукції. Сума контракту становить 100 тис. дол. США. Основне перевезення здійснює морський транспорт. Визначте вартість постачання товару на умовах EXW, FOB, CIF, DDP.

Вихідні дані для здійснення розрахунків наведено у табл. 5.1.

Таблиця 5.1

#### Вихідні дані для визначення вартості постачання товару за міжнародними контрактами

Показники	Сума, тис. дол. США
Вартість товару, встановлена виробником	100,0
Імпортне мито	0,3
Вартість експортної ліцензії	1,0
Транспортні витрати до порту експорту	2,5
Транспортні витрати від порту до складу імпортера	2,7
Витрати на фрахтування судна	10,5
Витрати на завантажувально-розвантажувальні роботи	2,0
Витрати на страхування перевезень	4,0

## **? Питання для самоконтролю**

1. Розкрийте сутність та призначення міжнародних правил поставання Інкотермс.
2. Опишіть характер та порядок використання базових умов поставання Інкотермс.
3. Опишіть історію Інкотермс.
4. Проаналізуйте діяльність Міжнародної торгової палати.
5. Охарактеризуйте зміст збірників міжнародних правил тлумачення торгових термінів.
6. Надайте характеристику версії Інкотермс-1936.

## **Тестові завдання**

1. Міжнародний правовий документ, що становить зведення міжнародних комерційних термінів (базисів поставки), які визначають обов'язки продавця й покупця з доставки товару і фіксують момент переходу ризику випадкової втрати або пошкодження товару з продавця на покупця, називаються:
  - а) Інкотермс;
  - б) митне законодавство;
  - в) міжнародний транспортний кодекс;
  - г) морський кодекс;
  - д) правильної відповіді немає.
2. Базові умови поставання Інкотермс мають:
  - а) рекомендаційний (факультативний) характер;
  - б) обов'язковий характер;
  - в) вибіркового характеру;
  - г) правильної відповіді немає.
3. У якому випадку базові умови поставання "Інкотермс" набувають обов'язкової чинності:
  - а) якщо у міжнародному контракті робиться відповідне посилання на конкретні базисні умови поставання;
  - б) якщо настала дата виконання міжнародного контракту;
  - в) починаючи з дати підписання міжнародного контракту;
  - г) правильної відповіді немає?

4. Кожен з термінів Інкотермс позначаються:

- а) кожен трьома латинськими літерами;
- б) трьома англійськими літерами;
- в) чотирма латинськими літерами;
- г) чотирма англійськими літерами;
- д) чотирма німецькими літерами.

5. Усі базові умови постачань діляться на:

- а) чотири групи;
- б) п'ять груп;
- в) дві групи;
- г) десять груп;
- д) шість груп.

6. Яка група базових умов постачань Інкотермс передбачає мінімальні обов'язки продавця по реалізації товарів:

- а) група Е;
- б) група F;
- в) група С;
- г) група D;
- д) група В.

7. Яка група базових умов постачань Інкотермс передбачає макси-мальні обов'язки продавця по реалізації товарів:

- а) група D;
- б) група F;
- в) група С;
- г) група В;
- д) група Е.

8. Скільки існує редакцій міжнародних правил тлумачення торгових термінів Інкотермс:

- а) дев'ять;
- б) десять;
- в) вісім;
- г) сім;
- д) п'ять;
- е) одна?

9. Остання редакція міжнародних правил тлумачення торгових термінів

Інкотермс відбулася в:

- а) 2020 році;
- б) 2000 році;
- в) 2010 році;
- г) 1936 році;
- д) 1959 році;
- е) 1990 році.

10. Оберіть роки, в які було видано оновлені версії міжнародних правил тлумачення торгових термінів Інкотермс:

- а) 1936;
- б) 1953;
- в) 1967;
- г) 1976;
- д) 1980;
- е) 1990;
- є) 2000;
- ж) 2010;
- з) 2020.

11. Яка організація займається розробкою міжнародних правил тлумачення торгових термінів Інкотермс?

- а) Міжнародна торгова палата;
- б) Організація об'єднаних націй;
- в) Міжнародна організація праці;
- г) Міжнародне бюро праці;
- д) правильної відповіді немає.

12. У якому році було опубліковано першу версію правил Інкотермс?

- а) 1936;
- б) 1953;
- в) 1967;
- г) 1976;
- д) 1980;
- е) 1990;
- є) 2000.

13. Перша версія Інкотермс включає такі торгові терміни, як:

- а) FAS;
- б) FOB;
- в) CNF;



- г) CIF;
- д) EXS;
- е) EXQ.

14. Які торгові умови були додатково включені в Інкотермс версії 1967 року:

- а) DAF;
- б) DDP;
- в) FAS;
- г) FOB;
- д) CNF;
- е) CIF?

15. Яка торгова умова була додатково включена в Інкотермс версії 1980 року:

- а) FRC
- б) DDP;
- в) FAS;
- г) FOB;
- д) CNF;
- е) DAF?

16. Назвіть дату вступу в силу версії Інкотермс 2020 року

- а) 1 січня 2020 року;
- б) 10 вересня 2019 року;
- в) 1 вересня 2020 року;
- г) 1 березня 2020 року;
- д) 1 грудня 2020 року.

17. Дата публікації базових правил постачань Інкотермс версії 2020 року:

- а) 10 вересня 2019 року;
- б) 1 грудня 2020 року;
- в) 1 вересня 2020 року;
- г) 1 березня 2020 року;
- д) 1 січня 2020 року.

18. У правилах Інкотермс версії 2020 року базова умова постачання DAT була переіменована в умову постачання:

- а) DPU;
- б) DDP;
- в) FAS;

- г) FOB;
- д) CNF;
- е) DAF.

19. Що стало причиною появи міжнародних правил Інкотермс у редакції 1976 року:

- а) збільшення використання повітряних перевезень;
- б) збільшення використання залізничних перевезень;
- в) зростання використання морських перевезень;
- г) відсутність необхідності в деяких умовах постачань попередньої версії Інкотермс;
- д) збільшення використання автомобільного транспорту для перевезень вантажів;
- г) збільшення використання трубопровідного транспорту в міжнародних постачаннях;
- д) усі відповіді правильні?

### *Практичні завдання*

*Завдання 5.1.* Вартість постачання товару на базовій умові EXW дорівнює вартості товару, встановленій виробником.

Вартість постачання товару на базовій умові FOB визначається за формулою:

$$C_{\text{FOB}} = V + TE, \quad (5.1)$$

де  $C_{\text{FOB}}$  – вартість постачання товару на базовій умові FOB;

$V$  – вартість товару, встановлена виробником;

$TE$  – транспортні витрати до порту експорту товару.

Вартість постачання товару на базовій умові CIF визначається за формулою:

$$C_{\text{CIF}} = V + TE + E + \Phi + C \quad (5.2)$$

де  $C_{\text{CIF}}$  – вартість постачання товару на базовій умові CIF;

$E$  – вартість експортної ліцензії;

$\Phi$  – витрати на фрахтування судна;

$C$  – витрати на страхування перевезень.

Вартість постачання товару на базовій умові DDP визначається за формулою:

$$C_{DDP} = B + TE + E + \Phi + C + I + TI + Z, \quad (5.3)$$

де I – імпортне мито;

TI – транспортні витрати від порту до складу імпортера;

Z – витрати на завантажувально-розвантажувальні роботи.

## **Тема 6. Виконання міжнародного комерційного контракту**

### **Зміст теми:**

6.1. Поняття про валютні умови міжнародних контрактів та чинники, що їх визначають.

6.2. Процес виконання контракту.

6.3. Способи забезпечення виконання зобов'язань за контрактом.

**Основні терміни та поняття:** валютно-фінансові умови міжнародних контрактів; міжнародні контракти; векселі; чеки; поштовий переказ; система SWIFT.

### **Питання для самостійного опрацювання**

1. Характеристика сучасних форм розрахунків.
2. Характеристика сучасних видів розрахунків.
3. Міжнародна практика валютних розрахунків.

### **Практичні завдання для самостійного виконання**

*Завдання 6.1.* Розрахуйте величину курсу гривні (UAH) до американського долара (USD) за прямим і зворотнім котируваннями, використовуючи принцип паритету купівельної спроможності (ПКС), якщо стандартний набір споживчих благ в США коштує 1 010 дол. США, а в Україні – 5 500 грн.

*Завдання 6.2.* Розрахуйте номінальні й реальні курси долара США і гривні України за прямим і зворотнім котируванням, якщо офіційно за 620 гривень отримували 24 долари, а приріст цін в Україні та США склав відповідно 10 % і 5 %.

## **? Питання для самоконтролю**

1. Охарактеризуйте валютно-фінансові умови міжнародних контрактів.
2. Назвіть засоби платежу за міжнародними контрактами.
3. Охарактеризуйте види валютних ризиків.
4. Надайте порівняльну характеристику засобів платежу за міжнародними контрактами.
5. Охарактеризуйте заходи протидії необґрунтованій затримці платежу та неплатежу.
6. Надайте рекомендації щодо вибору валюти міжнародного контракту.
7. Охарактеризуйте форми платежів за міжнародними контрактами.
8. Надайте характеристику можливостей використання системи SWIFT у міжнародних розрахунках.
9. Назвіть чинники, що визначають вибір валютних умов контрактів.
10. Охарактеризуйте чинники, що визначають фінансові умови міжнародних контрактів.

## **Тестові завдання**

1. Фактори, що зумовлюють вибір валютно-фінансових умов контракту:
  - а) наявність міжурядових угод за платежами;
  - б) звичаї світової банківської практики;
  - в) стан платіжного балансу країни-контрагента;
  - г) комерційна репутація фірм і банків;
  - д) наявність давнішніх зв'язків із фірмою-контрагентом.
  - е) правильної відповіді немає.
2. Валютні умови контракту охоплюють такі елементи:
  - а) валюта ціни;
  - б) валюта платежу;
  - в) курс перерахування валют за необхідністю (якщо валюта ціни не співпадає з валютою платежу);
  - г) захисні застереження.
3. Валюта ціни – це:
  - а) застереження, що захищають сторони угоди від ризику можливих валютних втрат унаслідок зміни валютних курсів або падіння купівельної спроможності окремих валют;
  - б) валюта, в якій виражена ціна товару в контракті, – одна з валют сторін угоди, валюта третьої країни, "кошик валют" або розрахункові валютні одиниці (СДР, ЄВРО);

в) валюта, якою повинно бути погашене зобов'язання імпортера експортеру – одна з валют сторін угоди, валюта третьої країни;

г) правильної відповіді немає.

4. Валюта платежу – це:

а) валюта, якою має бути погашене зобов'язання імпортера експортеру – одна з валют сторін угоди, валюта третьої країни;

б) застереження, що захищають сторони угоди від ризику можливих валютних втрат унаслідок зміни валютних курсів або падіння купівельної спроможності окремих валют;

в) валюта, в якій виражена ціна товару в контракті, – одна з валют сторін угоди, валюта третьої країни, "кошик валют" або розрахункові валютні одиниці (СДР, ЄВРО);

г) правильної відповіді немає.

5. Принципи страхування валютних ризиків: а) платність страхових сум за послуги;

б) поділ ризику;

в) диференціація умов страхування;

г) добровільність страхових ризиків як для страхувальника, так і для страхувача;

д) обов'язкове страхування політичних ризиків у разі експортування до країн, що розвиваються.

6. Фінансові умови міжнародних контрактів охоплюють:

а) спосіб платежу;

б) міжнародні розрахунки та їхні форми;

в) засоби платежу;

г) заходи проти необґрунтованої затримки платежу та неплатежу;

д) правильної відповіді немає.

7. Способи платежу:

а) готівковий платіж;

б) авансовий платіж;

в) розрахунок у кредит;

г) акредитив;

д) інкасо;

е) банківський переказ;

є) відкритий рахунок.

8. Форми розрахунків:

- а) акредитив;
- б) інкасо;
- в) банківський переказ;
- г) відкритий рахунок.
- д) готівковий платіж;
- е) авансовий платіж;
- є) розрахунок в кредит;

9. Засоби платежу:

- а) чеки;
- б) векселі;
- в) поштові та телеграфні перекази;
- г) системи SWIFT;
- д) інкасо;
- е) банківський переказ;
- є) відкритий рахунок.

10. Основними суб'єктами міжнародних розрахунків є:

- а) експортери;
- б) імпортери;
- в) банки, що обслуговують імпортерів;
- г) банки, що обслуговують експортерів;
- д) власний варіант відповіді.

11. Залежно від специфіки суб'єкта бувають такі види міжнародних розрахунків:

- а) між конкретними контрагентами;
- б) між банками;
- в) між банком і контрагентом;
- г) між державою та банком;
- д) між державами;
- е) власний варіант відповіді.

12. Залежно від взаємодії суб'єктів міжнародні розрахунки бувають:

- а) прямі;
- б) через посередників;
- в) у формі торгових операцій;
- г) у формі інвестиційних операцій;
- д) у формі некомерційних операцій;
- е) міждержавні.

13. Залежно від об'єкта міжнародних відносин міжнародні розрахунки бувають:

- а) у формі торгових операцій;
- б) у формі інвестиційних операцій;
- в) у формі некомерційних операцій;
- г) прями;
- д) через посередників;
- е) міждержавні.

14. Чисте інкасо – це:

а) інкасо фінансових документів, не супроводжене комерційними документами (переказні та прості векселі, чеки й ін.);

б) інкасо фінансових документів, супроводжених комерційними документами (рахунки, страхові документи та ін.), а також інкасо тільки комерційних документів;

в) власний варіант відповіді.

15. Инкасо – це:

а) банківська розрахункова операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта одержує на основі розрахункових документів належні експортеру кошти від платника за відвантаженні на його адресу товари або за надані йому послуги і зараховує ці кошти на його рахунок у банку;

б) письмове зобов'язання банку провести за проханням і відповідно до вказівок імпортера платіж експортеру за наявності відповідного набору документів;

в) грошова сума чи майнова цінність, передана покупцем продавцю до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом;

г) форма розрахунків, за якої товар або товарні документи передаються покупцеві на умовах наступної оплати у встановлений термін, причому вартість товару заноситься продавцем у дебет рахунку покупця.

16. Документальне інкасо – це:

а) інкасо фінансових документів, не супроводжене комерційними документами (переказні й прості векселі, чеки та ін.);

б) інкасо фінансових документів, супроводжених комерційними документами (рахунки, страхові документи та ін.), а також інкасо тільки комерційних документів;

в) власний варіант відповіді.

17. Залежно від ступеня відповідальності банку акредитиви бувають:

- а) відкличні;
- б) безвідкличні;
- в) підтверджені;
- г) непідтверджені;
- д) подільні;
- е) неподільні;
- є) переказні.

18. Залежно від характеру використання коштів акредитиви бувають:

- а) подільні;
- б) неподільні;
- в) відкличні;
- г) безвідкличні;
- д) підтверджені;
- е) непідтверджені;
- є) переказні.

19. Акредитив – це:

- а) письмове зобов'язання банку провести за проханням і відповідно до вказівок імпортера платіж експортеру за наявності відповідного набору документів;
- б) грошова сума чи майнова цінність, передана покупцем продавцю до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом;
- в) форма розрахунків, за якої товар або товарні документи передаються покупцеві на умовах наступної оплати у встановлений термін, причому вартість товару заноситься продавцем у дебет рахунку покупця;
- г) банківська розрахункова операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта одержує на основі розрахункових документів належні експортеру кошти від платника за відвантаженні на його адресу товари або за надані йому послуги та зараховує ці кошти на його рахунок у банку.

20. У світовій практиці авансові платежі використовуються у таких випадках:

- а) коли продавець сумнівається в платоспроможності покупця;
- б) коли політична і (чи) економічна обстановка в країні покупця нестабільна;
- в) під час постачання дорогого обладнання;
- г) під час поставки товарів стратегічного призначення;
- д) за умови тривалих термінів здійснення контракту.



21. Вексель – це:

а) цінний папір, що становить собою безумовне зобов'язання провести платіж у зазначений термін;

б) письмове зобов'язання банку провести за проханням і відповідно до вказівок імпортера платіж експортеру за наявності відповідного набору документів;

в) грошова сума чи майнова цінність, передана покупцем продавцю до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом;

г) форма розрахунків, за якої товар або товарні документи передаються покупцеві на умовах наступної оплати у встановлений термін, причому вартість товару заноситься продавцем у дебет рахунку покупця.

22. Види індосаментів векселів:

а) іменний;

б) ордерний;

в) пред'явницький;

г) безобіговий;

д) передоручений.

### ***Практичні завдання***

*Завдання 7.1.* Величина курсу гривні за прямим котирування визначається як відношення вартості споживчих благ у доларах США до вартості споживчих благ у національній валюті.

Величина курсу гривні за зворотнім котирування визначається як відношення вартості споживчих благ у національній валюті до вартості споживчих благ у доларах США.

*Завдання 7.2.* Номінальні курси долара США визначаються:

за прямим котируванням: відношення суми в національній валюті до суми в доларах США;

за зворотнім котируванням відношення суми у доларах США до суми національній валюті.

Реальні курси долара США визначаються:

за прямим котируванням: як номінальний курс за прямим котируванням, помножений на відношення коефіцієнта приросту цін в Україні до коефіцієнта приросту цін у США;

за зворотнім котируванням: як номінальний курс за зворотнім котируванням, помножений на відношення коефіцієнта приросту цін у США до коефіцієнта приросту цін в Україні.

## Рекомендована література

1. Береславська О. І. Міжнародні розрахунки та валютні операції : навч. посіб. Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. 368 с.
2. Войціховський, А. В. Міжнародне право : підручник; МВС України, Харків. нац. ун- т внутр. справ. Харків, 2020. 544 с.
3. Гаряєва Г. М. Міжнародні розрахунки та правові норми застосовувані у міжнародному приватному праві Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Економічні науки Bulletin of the National Technical University "KhPI". Economic sciences : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2019. № 24. С. 148-151
4. Гребельник О. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник . 5-те вид., перероб. та допов. ; Університет ДФС України. Ірпінь : 2019. 410 с
5. Дем'янюк О. Б., Сохацький О.Ю. Методичні вказівки до виконання Комплексного індивідуального практичного завдання з навчальної дисципліни «Міжнародні контракти». Тернопіль: ЗУНУ, 2020. 22 с.
6. Дем'янюк О. Б. Конспект лекцій з дисципліни «Міжнародні контракти». Тернопіль: ЗУНУ, 2022. 124 с.
7. Дем'янюк О. Б., Сохацький О.Ю. Методичні вказівки до проведення практичних занять з навчальної дисципліни «Міжнародні контракти». Тернопіль: ЗУНУ, 2020. 28 с.
8. Чорній В. В., Мельникова В. А., Ченуша О. С. Управління міжнародними контрактами: навчально-методичний комплекс з дисципліни Навчальний посібник Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 64 с.
9. ЦРАТ Г.А. Міжнародний комерційний арбітраж : навч. посіб. К.: Алерта, 2019. 410 с.

## Інформаційні ресурси

1. Торгово-промислова палата України. URL: <http://www.ucci.org.ua>.
2. The World Trade Organization. URL: [www.wto.org](http://www.wto.org).
3. The International Energy Agency URL: <http://www.iea.org>.
4. The World Coal Association . URL: <http://www.worldcoal.org>.
5. Organization of the Petroleum Exporting Countries. URL: <http://www.opec.org>.
6. International Grains Council . URL: <http://www.igc.int>.

Навчально-методичне видання  
(українською мовою)

Гамова Оксана Вікторівна

## МІЖНАРОДНІ КОМЕРЦІЙНІ КОНТРАКТИ

Методичні рекомендації до практичних занять  
для здобувачів ступеня вищої освіти магістра  
спеціальності «Економіка»  
освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка»

Рецензент *В.В. Семченко*  
Відповідальний за випуск *Д. І. Бабміндра*  
Коректор *А. В. Селіщева*