

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

на засіданні кафедри  
міжнародної економіки  
і менеджменту  
Протокол № 1 від 29.08.2024 р.

**ПОГОДЖЕНО**

Професор з навчально-методичної  
роботи  
Каріна ПІМАШКАЛО



**МІЖНАРОДНІ КОМЕРЦІЙНІ ОПЕРАЦІЇ**  
робоча програма навчальної дисципліни (РПНД)

Галузь знань 07 Управління та адміністрування  
Спеціальність 073 Менеджмент  
Освітній рівень перший (бакалаврський)  
Освітня програма Міжнародний менеджмент

Статус дисципліни вибіркова  
Мова викладання, навчання та оцінювання українська

Розробник:  
к.е.н., професор

Вікторія КОЗУБ

Завідувач кафедри  
міжнародної економіки  
і менеджменту

Олена КОТ

Гарант програми

Інна ДИБАЧ

Харків  
2024

## ВСТУП

Сучасна модель розвитку вітчизняної економіки характеризується посиленням розвитку міжнародної економічної діяльності, що відіграє значну роль у зміцненні позицій України на світовому ринку. Забезпечення ефективності здійснення МЕД можливо тільки за умови використання техніки та якісної організації міжнародних комерційних операцій. Такі умови вимагають знань та вмінь, які б забезпечили конкурентоспроможність підприємств на світовому ринку та їхню високу прибутковість.

Метою навчальної дисципліни є отримання здобувачами знань об'єктивних закономірностей, реальних процесів та специфічних особливостей організації і техніки проведення основних та допоміжних міжнародних комерційних операцій, а також навичок їхнього практичного застосування.

Основними завданнями викладання навчальної дисципліни «Міжнародні комерційні операції» є вивчення міжнародної та національної нормативно-правової бази організації і регулювання міжнародних комерційних операцій; опанування змісту та особливостей використання базисних умов постачання товарів «Інкотермс» в діючій редакції; вивчення видів, форм, техніки організації основних міжнародних комерційних операцій; визначення процедури підготовки та укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) купівлі-продажу товарів, робіт, послуг, їхніх особливостей та документального оформлення; визначення особливостей, процедури організації та техніки здійснення допоміжних міжнародних комерційних операцій, з'ясування особливостей прийняття рішень міжнародним комерційним арбітражем та їхнє виконання національними судовими органами.

Предметом курсу є сукупність господарських, економічних, правових, фінансових відносин у сфері міжнародної комерційної діяльності між національними та іноземними підприємствами в процесі організації, виконання та ефективного управління міжнародними комерційними операціями підприємств.

Об'єктом курсу є дослідження економічних відносин між суб'єктами господарювання різних країн, що виникають у процесі їхнього функціонування на зовнішньому ринку.

Навчальна дисципліна «Міжнародні комерційні операції» належить до вибіркових дисциплін професійного циклу підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти.

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна представлено в табл. 1.

**Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна**

<b>Результати навчання</b>	<b>Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач вищої освіти</b>
РН 4	ЗК 4
РН6	СК2
РН16	ЗК9
РН17	ЗК14
РН18	ЗК14, СК16
РН19	ЗК14
РН20	ЗК14, СК18

де: ЗК 4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 9. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК 14. Здатність працювати у міжнародному контексті.

СК 2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

СК 16. Здатність здійснювати комплексний аналіз зовнішньоекономічної діяльності із використанням сучасних інформаційних технологій

СК 18. Здатність до обґрунтування й ухвалення оптимальних управлінських рішень на макро-, мезо- та мікрорівнях для забезпечення міжнародної діяльності.

РН4. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень.

РН6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.

РН 16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

РН 17. Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.

РН18. Застосовувати новітні методи, прийоми, технології діагностики зовнішньоекономічної діяльності із використанням сучасних інформаційних технологій.

РН19. Здійснювати проектну та інноваційну діяльність, застосовуючи аналітичні методи та моделі, знання новітніх управлінських технологій та механізмів у міжнародному бізнес-середовищі.

РН20. Володіти методами обґрунтування управлінських рішень у міжнародній діяльності на макро-, мезо- та мікрорівнях на основі комплексних економічних та фінансових розрахунків.

**ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ****Зміст навчальної дисципліни**

## **Змістовий модуль 1. Організація та техніка здійснення основних міжнародних комерційних операцій**

### **Тема 1. Теоретичні аспекти організації міжнародних комерційних операцій**

#### **1.1. Поняття та види зовнішньоекономічних операцій.**

Теоретичні аспекти визначення сутності понять «міжнародна комерційна операція», «зовнішньоекономічна операція». Етапи здійснення зовнішньоекономічної операції. Детальний алгоритм здійснення зовнішньоекономічної операції у процесі першого виходу на зовнішній ринок. Види міжнародних комерційних операцій: основні та додаткові (забезпечуючі). Класифікація та загальна характеристика зовнішньоторговельних комерційних операцій за основними ознаками.

#### **1.2. Мотивація та етапи виходу підприємства на зовнішні ринки.**

Передумови виходу підприємства на зарубіжний ринок. Мотивація та етапи виходу підприємства на зовнішні ринки. Бар'єри входу підприємства на зовнішній ринок. Класифікація та характеристика форм виходу на зовнішні ринки. Критерії вибору форм виходу підприємств на зовнішні ринки. Потенційні можливості фірм при виході на зовнішні ринки.

### **Тема 2. Економіко-правове забезпечення міжнародних комерційних операцій**

#### **2.1. Об'єкт та суб'єкти міжнародних комерційних операцій.**

Об'єкт та суб'єкти міжнародних комерційних операцій. Поняття та класифікація контрагентів, як суб'єктів міжнародних комерційних операцій. Сутність та класифікація фірм, як суб'єктів міжнародних комерційних операцій: за видом господарської діяльності і характеру здійснюваних ними операцій, правового положення, характеру власності, належності капіталу і контролю, міжнародної сфери діяльності.

#### **2.2. Джерела правового регулювання міжнародних комерційних операцій: міжнародні та національні норми.**

Джерела правового регулювання міжнародних комерційних операцій: міжнародні та національні норми. Віденська конвенція про міжнародні договори купівлі-продажу товарів (1980 р.). Порядок укладання та виконання договору згідно Віденської конвенції про МДКП. Рекомендаційні норми міжнародного права. Поняття, особливості та зміст міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів «ІНКОТЕРМС». Ієрархія контрактного законодавства в Україні.

### **Тема 3. Механізм здійснення зовнішньоторговельних комерційних операцій, пов'язаних з рухом товарів**

### **3.1. Організація і техніка здійснення експортних та реекспортних операцій.**

Сутність та основні етапи комерційної угоди. Поняття, організація і техніка здійснення експортних операцій. Схема експортної операції. Схема оцінки експортних постачань за етапами. Поняття, організація і техніка здійснення реекспортних операцій.

### **3.2. Основні принципи та методи укладання і виконання імпорتنних та реімпорتنних угод**

Поняття, принципи та методи укладання і виконання імпорتنних угод. Схема імпорتنної операції. Загальна схема оцінки імпортованих товарів за етапами товароруку. Поняття, принципи та методи укладання і виконання реімпорتنних угод. Механізм регулювання та форми контролю щодо відповідальності контрагентів при виконанні експортних та імпорتنних угод.

### **3.3. Поняття, види та порядок укладання зовнішньоторговельних контрактів.**

Процедура здійснення міжнародних комерційних операцій. Поняття, види, особливості та етапи укладання угоди купівлі-продажу та її відзнаки від інших міжнародних договорів. Сутність та класифікація статей (умов, параграфів) контракту. Зміст і структура зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу товарів та механізм його дії.

### **3.4. Особливості укладання та виконання контрактів за видами товарів (послуг).**

Основні умови контрактів на купівлю-продаж сировини і продовольства. Особливості зовнішньоторговельних угод на ринку машино-технічної продукції. Характерні особливості угод купівлі-продажу споживчих товарів. Особливості угод з експорту та імпорту послуг.

## **Тема 4. Механізм здійснення міжнародних комерційних операцій, пов'язаних з наданням виробничих послуг та виконанням робіт**

### **4.1. Організація та техніка здійснення лізингових операцій.**

Сутність лізингових операцій. Взаємозв'язок змісту і форми лізингових відносин. Порівняльна характеристика лізингових та орендних відносин. Порівняння умов фінансового лізингу і банківського кредиту. Класифікація об'єктів лізингу. Суб'єкти ринку лізингових послуг в Україні. Загальна характеристика видів лізингу. Техніка здійснення та організація лізингового процесу при тристоронній лізинговій угоді. Етапи процесу підготовки і реалізації лізингових положень.

### **4.2. Загальні положення, структура та зміст договору лізингу**

Сутність, функції, предмет, загальні положення, структура та зміст лізингової угоди. Види зобов'язань у лізингових контрактах. Поняття і функції лізингових платежів. Склад лізингових платежів і організація взаєморозрахунків за договором лізингу.

### **4.3. Організація та техніка здійснення підрядних операцій.**

Особливості та техніка здійснення підрядних операцій. Особливості формування ціни підрядних контрактів. Затримки при доставці та їх урегулювання. Особливості та зміст договору підяду на будівельні послуги. Використання субконтрактів при виконанні договорів підяду.

#### **4.4. Організація та техніка здійснення ліцензійних операцій.**

Сутність, предмет ліцензій. Переваги торгівлі ліцензіями для сторін угоди. Види ліцензій. Порядок визначення ціни ліцензії. Поняття, предмет та структура ліцензійного договору.

### **Тема 5. Міжнародна електронна комерція**

#### **5.1. Сутність та організаційно-економічні особливості міжнародної електронної комерції.**

Сутність та характерні риси електронної комерції порівняно з традиційною комерцією. Основні рівні та принципи електронної комерції. Структура та підсистеми міжнародної електронної комерції. Основні етапи становлення та функції електронного бізнесу. Переваги та недоліки міжнародної електронної комерції для покупців та бізнесу.

#### **5.2. Види, способи реалізації та основні моделі міжнародної електронної комерції.**

Класифікаційні ознаки, пов'язані з організацією торгового процесу електронної комерції. Класифікація електронною комерції за типом взаємодії суб'єктів. Види та основні інструменти електронної торгівлі. Характеристика форм електронної комерції. Взаємодія сфер міжнародної електронної комерції. Основні моделі міжнародної електронної комерції. Характеристика підприємств, які функціонують у сфері електронного бізнесу.

#### **5.3. Розвиток електронної комерції у регіонах світу.**

Аналіз динаміки обсягу світового ринку електронної комерції. Стадії розвитку електронної комерції за регіонами світу. Розподіл доходів від внутрішньої та міжнародної електронної комерції за країнами світу. Найбільші ринки електронної комерції у світі за демографічною структурою ринку. Найпопулярніші категорії онлайн-покупок у світі. Прогноз розвитку мобільної та соціальної електронної комерції у світі до 2030р.

#### **5.4. Розвиток міжнародної електронної комерції в Україні.**

Нормативно-правове регулювання діяльності підприємств у сфері електронної комерції в Україні. SWOT-аналіз можливостей та перспектив розвитку електронної комерції в Україні. Аналіз динаміки електронної торгівлі та її частки у роздрібній торгівлі України. Структура ринку електронної комерції в Україні. Класифікація моделей електронного бізнесу в Україні. Цифрові виклики в сфері електронної комерції у міжнародному середовищі. Матриця розвитку вітчизняної електронної комерції в контексті співробітництва України з ЄС.

## **Тема 6. Міжнародні комерційні операції підприємств на території вільних економічних зон**

### **6.1. Обґрунтування необхідності та порядок створення вільних економічних зон.**

Сутність, мета та завдання створення спеціальних економічних зон (СЕЗ). Класифікація цілей створення СЕЗ. Світовий досвід використання режимів спеціальних економічних зон. Класифікації та характеристика видів ВЕЗ. Система пільг, що надаються у ВЕЗ.

### **6.2. Офшорне підприємництво та його роль у світовій економіці.**

Сутність та характерні ознаки офшорних зон. Цілі використання та основні види офшорних компаній. Законодавчі обмеження щодо співпраці з офшорними компаніями. Сутність та види офшорних компаній. Значення і принципи вибору юрисдикції реєстрації офшорної компанії. Процедура заснування та організація роботи офшорної компанії. Типові офшорні схеми.

## **Змістовий модуль 2. Організація та техніка здійснення допоміжних міжнародних комерційних операцій**

## **Тема 7. Міжнародні розрахунки і банківське обслуговування міжнародних комерційних операцій**

### **7.1. Загальна характеристика та особливості міжнародних розрахунків.**

Валютно-фінансові умови контракту. Кореспондентські відносин банків. Міжнародні платіжні системи та їх характеристика. Сутність, особливості та способи міжнародних розрахунків. Класифікація видів міжнародних розрахунків. Особливості використання форм міжнародних розрахунків.

### **7.2. Організація та техніка здійснення міжнародних розрахункових операцій**

Сутність, організація та техніка здійснення інкасової операції. Особливості розрахунків за допомогою інкасо. Сутність та види акредитивів. Схема акредитивної форми платежу. Особливості розрахунків за допомогою акредитиву. Сутність та схема банківського переказу. Особливості розрахунків за допомогою авансу. Особливості розрахунків за допомогою відкритого рахунку. Переваги та недоліки застосування окремих форм міжнародних розрахунків. Ризики, що виникають при здійсненні міжнародних платежів.

### **7.3. Засоби платежу, що використовуються при здійсненні міжнародних розрахунків.**

Сутність, правова та економічна природа векселів. Класифікація видів векселів. Оборотність векселя. Сутність та характеристика видів індосаментів. Сутність та економічна природа чека. Класифікація видів чеків. Заходи проти необґрунтованої затримки платежу та неплатежу: банківські гарантії; банківські

авалі; банківські акцепти; резервні акредитиви; фірмові та державні гарантії; операції банків зі страхування валютних ризиків.

## **Тема 8. Транспортне забезпечення міжнародних комерційних операцій**

### **8.1. Роль транспорту та критерії вибору виду транспорту для міжнародних перевезень.**

Роль транспорту у зовнішньоекономічній діяльності підприємств. Поняття та характеристика транспортних операцій. Класифікація міжнародних транспортних послуг. Поняття, види, загальна характеристика правової регламентації міжнародних перевезень. Класифікація транспортних операцій у ЗЕД.

### **8.2. Організація та техніка здійснення міжнародних перевезень основними видами транспорту.**

Особливості організації та механізм здійснення морських перевезень. Форми організації перевезень: лінійне (регулярне) і трампове (нерегулярне). Типи суден, що здійснюють морські перевезення. Види фрахтування суден, що застосовуються у практиці торговельного мореплавства. Сутність та особливості повітряного транспорту. Організація здійснення перевезень повітряним транспортом (регулярні та нерегулярні рейси). Система міжнародних авіатарифів. Особливості організації та механізм здійснення автомобільних перевезень. Транспортні умови контракту купівлі-продажу..

### **8.3. Міжнародно-правова регламентація транспортних перевезень.**

Міжнародні транспортні конвенції: загальна характеристика. Договір повітряного перевезення вантажів. Особливості організації та механізм здійснення залізничних перевезень. Договір залізничного перевезення вантажу. Договір морського перевезення (чартер) та його структура. Порядок оформлення міжнародної транспортної документації. Документи з підготовки товару до відвантаження. Документи, що підтверджують виконання угоди: відвантажувальні та товаросупроводжувальні. Комерційні, транспортні, страхові та митні документи: зміст, порядок оформлення.

## **Тема 9. Страхування в процесі здійснення міжнародних комерційних операцій**

### **9.1. Страхування зовнішньоторговельних вантажів.**

Загальні питання управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності. Сутність та види та особливості страхування зовнішньоекономічної діяльності. Стан та особливості формування страхового ринку в Україні. Транспортне страхування у зовнішньоекономічній діяльності. Умови страхування. Специфіка страхування вантажів при зовнішньоторговельних комерційних операціях. Страхові тарифи на різні види транспортування.

## **9.2. Страхування відповідальності у міжнародній комерційній діяльності.**

Об'єкти страхування відповідальності. Види збитку при страхуванні відповідальності. Страхування автоцивільної відповідальності. страхування відповідальності судновласників. Страхування цивільної відповідальності авіаперевізника. Страхування відповідальності автоперевізника. Перестрахування у ЗЕД.

## **Тема 10. Організація та техніка здійснення міжнародних торговельно-посередницьких комерційних операцій**

### **10.1. Доцільність використання посередників та види посередницької діяльності.**

Сутність та критерії ефективності міжнародної посередницької діяльності. Різновиди міжнародних посередницьких операцій: операції з перепродажу, дилерські операції, комісійні операції, агентські та брокерські операції. Обсяг прав та вибір посередників на ринках. Поділ посередників (агентів) за обсягом переданих прав на простих агентів (або агентів з невинятковим правом продажу), монопольних агентів (агентів з виключним правом продажу) і агентів із правом «першої руки» (переважним правом продажу). Рекомендації з пошуку надійної торговельно-посередницької фірми й створення раціональної збутової мережі. Основні види ризиків посередників при зовнішньоторговельній операції. Винагорода посередників.

### **10.2. Особливості використання торговельно-посередницьких угод у міжнародній комерційній діяльності.**

Правова база зовнішньоторговельної посередницької діяльності: нормативні акти, що спеціально регламентують діяльність торговельних посередників; документи, що уніфікують проведення зовнішньоекономічних операцій. Поняття та зміст договорів із зовнішньоторговельними посередниками. Комісійний договір. Консигнаційний договір.

## **Тема 11. Організація та техніка проведення міжнародних комерційних переговорів**

### **11.1. Рекомендації з підготовки та проведення міжнародних комерційних переговорів.**

Діловий етикет і протокол. Основні норми ділового етикету та протоколу, що використовують під час переговорів. Рекомендації з підготовки до проведення комерційних переговорів у МЕНД. Підготовка до ведення переговорів. Роль ділових прийомів у розвитку міжнародних контактів фірм. Основні правила формування нормальних ділових робочих відносин.

## **11.2. Організація і техніка проведення міжнародних комерційних переговорів.**

Сутність та класифікація міжнародних комерційних переговорів. Методи проведення комерційних переговорів: позиційний та принципний, їх порівняльна характеристика. Типовий сценарій проведення міжнародних комерційних переговорів. Тактичні аспекти переговорів. Національно-культурні особливості країни ділового партнера та їх врахування під час переговорів.

## **Тема 12. Міжнародний комерційний арбітраж**

### **12.1. Правова природа, поняття і види міжнародного комерційного арбітражу.**

Сутність міжнародного комерційного арбітражу. Особливості розгляду міжнародних комерційних спорів. Види міжнародного комерційного арбітражу (МКА): інституційний та ізольований. Основні джерела права, що регулюють питання МКА: міжнародні договори і національне законодавство.

### **12.2. Міжнародно-правове регулювання міжнародного комерційного арбітражу.**

Нью-Йоркська конвенція про визнання і приведення у виконання іноземних арбітражних рішень (1958р.). Європейська конвенція про зовнішньоторговельний арбітраж (1961р.). Типовий арбітражний регламент і Типовий закон ЮНСІТРАЛ. Погоджувальна регламент ЮНСІТРАЛ (1980р.). Міжнародний арбітражний суд Міжнародної торгової палати (МАС МТП). Конвенція про врегулювання інвестиційних спорів між державами та фізичними чи юридичними особами інших держав (Вашингтон, 1965р.). Міжнародного центру по врегулюванню інвестиційних спорів (МЦВІС).

### **12.3. Міжнародний комерційний арбітраж за кордоном.**

Інститут дружніх посередників відповідно до Європейської конвенції про зовнішньоторговельний арбітраж 1961 р. Порядок виконання рішень МКА у Франції. Модельний арбітражний регламент Німеччини (1998р.). Арбітражний інститут Стокгольмської торгової палати (1917р.), як інституційний МКА Швеції. Нормативна основа діяльності МКА у Великобританії (акти про арбітраж 1950р.). Американська арбітражна асоціація як інституційний міжнародний комерційний арбітраж у США (1925 р.). Міжнародна підсудність в інтернет-спорах.

Перелік практичних (лабораторних) занять / завдань за навчальною дисципліною наведено в табл. 2

**Перелік практичних (лабораторних) завдань**

<b>Назва теми та завдання</b>	<b>Зміст</b>
Тема 1. Завдання 1.	Методика розрахунку мінімальної партії товару в процесі першого виходу на зовнішній ринок
Тема 2. Завдання 2.	Розрахунок ціни товару за різними базисними умовами поставки згідно «Інкотермс 2020»
Тема 3. Завдання 3.	Складання типового контракту купівлі-продажу на машино-технічну продукцію
Тема 4. Завдання 4.	Методологія розрахунку розміру лізингових платежів. Методологія розрахунку та форми платежів за ліцензією.
Тема 5. Завдання 5.	Показники аналізу стану та тенденцій розвитку міжнародної електронної комерції за регіонами світу.
Тема 6. Завдання 6.	Процедура заснування та організація роботи офшорної компанії.
Тема 7. Завдання 7.	Розрахунок валютного курсу методом прямого та оберненого котирування. Розрахунок суми платежів за зовнішньоторговельним контрактом.
Тема 8. Завдання 8.	Оформлення міжнародних транспортних документів з підготовки товару до відвантаження та документів, що підтверджують виконання угоди. Розрахунок витрат на доставку вантажів у МЕД.
Тема 9. Завдання 9.	Розрахунок розміру страхового відшкодування при різних системах страхової відповідальності у МЕД.
Тема 10. Завдання 10.	Нарахування та виплата винагороди у МЕД торговельним посередникам.
Тема 11. Завдання 11.	Круглий стіл на тему «Типовий сценарій проведення міжнародних комерційних переговорів».
Тема 12. Завдання 12.	Аналіз процесуальних дій, пов'язаних з виконанням арбітражних рішень МКА державними судами.

Перелік самостійної роботи за навчальною дисципліною наведено в табл. 3.

**Перелік самостійної роботи**

<b>Назва теми</b>	<b>Зміст</b>
Тема 1 – 12	Вивчення лекційного матеріалу, пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою
Тема 1 – 12	Підготовка до практичних занять
Тема 1 – 10	Підготовка до поточної контрольної роботи
Тема 1 – 12	Підготовка до колоквиуму
Тема 1 – 9	Виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань
Тема 12	Написання есе/презентації

Кількість годин лекційних, практичних (семінарських) та / або лабораторних занять та годин самостійної роботи наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

## **МЕТОДИ НАВЧАННЯ**

У процесі викладання навчальної дисципліни для набуття визначених результатів навчання, активізації освітнього процесу передбачено застосування таких методів навчання, як:

Проблемна лекція (Тема 1 – 11), лекція-діалог (Тема 12)).

Наочні (демонстрація (Тема 1 – 12)).

Практичні (індивідуальні навчально-дослідні завдання (Тема 1 – 7), есе (Тема 8-12), кейс-метод (Тема 1-12)).

## **ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ**

Університет використовує 100 бальну накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти.

Поточний контроль здійснюється під час проведення лекційних, практичних та семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача вищої освіти до виконання конкретної роботи і оцінюється сумою набраних балів для дисциплін з формою семестрового контролю екзамен (іспит): максимальна сума – 60 балів; мінімальна сума, що дозволяє здобувачу вищої освіти скласти екзамен (іспит) – 35 балів

Підсумковий контроль здійснюється у вигляді семестрового контролю.

Семестровий контроль проводиться у формах семестрового екзамену (іспиту). Складання семестрового екзамену (іспиту) здійснюється під час екзаменаційної сесії.

Максимальна сума балів, яку може отримати здобувач вищої освіти під час екзамену (іспиту) – 40 балів. Мінімальна сума, за якою екзамен (іспит) вважається складеним – 25 балів.

Підсумкова оцінка за навчальною дисципліною визначається для дисциплін з формою семестрового контролю екзамен (іспит) – сумуванням балів за поточний та підсумковий контроль

Під час викладання навчальної дисципліни використовуються наступні контрольні заходи:

Поточний контроль: Індивідуальні навчально-дослідні завдання (20 балів), письмова контрольна робота (25 балів), колоквиуми (10 балів), есе/презентація (5 балів).

Семестровий контроль: Екзамен (40 балів).

Більш детальну інформацію щодо системи оцінювання наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

## Приклад екзаменаційного білета

Міністерство освіти і науки України  
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця  
Кафедра міжнародної економіки і менеджменту  
Освітній ступінь – бакалавр  
Спеціальність D3 – Менеджмент ОПП «Міжнародний менеджмент»  
Навчальна дисципліна – «Міжнародні комерційні операції»

### Екзаменаційний білет №1

#### Завдання 1 (теоретичне). Надати відповідь на питання (5 балів)

Проаналізуйте форми виходу підприємств на зовнішні ринки. Визначте, які фактори впливають на вибір кожної. В якій формі, на Вашу думку, краще організувати міжнародну діяльність експортеру, який вперше виходить на світовий ринок, і чому?

#### Завдання 2 (стереотипне) (5 балів)

Вибрати контрагента з країн-партнерів для здійснення експортної угоди, використовуючи бальний метод (метод ранжирування) за даними таблиці:

№ з/п	Оціночні критерії	Коефіцієнт значущості	Країни партнери		
			А	В	С
1	Торгово-політичні відносини з країною контрагента	0,1	Торгові зв'язку мінімальні	Хороший торговий контракт	Стійкі торговельні зв'язку
2	Конкуренція за даним товаром	0,1	Повна відсутність конкуренції	Низька рекламна активність	Цінова війна
3	Комерційний ризик, пов'язаний з реалізацією контракту	0,2	Мінімальний	Ризик, пов'язаний з вивезенням прибутку	Ризик з доставками
4	Передбачувана рентабельність комерційної угоди	0,1	20%	10%	7%
5	Фінансовий стан фірми контрагента	0,2	Стабільний	На межі банкрутства	Стабільний
6	Ділова репутація фірми контрагента	0,3	Сумлінно виконує зобов'язання	Немає відомостей	Мали місце несвоєчасні платежі

#### Завдання 3 (евристичне) (10 балів)

Підприємство уклало контракт на продаж продукції. Сума контракту складає 200 тис. дол. США. Основне перевезення здійснює морський

транспорт. Визначте вартість (В) постачання товару та обов'язки сторін на умовах ІНКОТЕРМС-2020 – EXW, FOB, CIF.

Показник	Сума (тис. дол. США)
Вартість товару виробника	200,0
Імпортне мито	0,3
Експортна ліцензія	1,0
Транспортні витрати до порту експорту	2,5
Транспортні витрати від порту до складу імпортера	2,7
Фрахтування судна	10,5
Завантажувально-розвантажувальні роботи	2,0
Страховання перевезень	4,0

#### **Завдання 4 (діагностичне) (10 балів)**

Компанії зі США банк позичає в лізинг устаткування вартістю 100 тис. дол. США, яке буде використовуватися протягом 5 років на умовах: розмір амортизаційних відрахувань 10%, комісійна винагорода лізингодавцеві – 5%, річний платіж за використані кредитні ресурси – 15% протягом 5 років. Виробник пропонує комісію за техобслуговування у розмірі 5 тис. дол. США на рік. Розрахуйте щорічний розмір лізингових платежів.

#### **Завдання 5 (аналітичне) (10 балів)**

Обсяг планового випуску продукції за ліцензією в перший рік складатиме 450 тис. шт., який на другий рік планується збільшити на 2%. Строк дії ліцензійного договору – 2 роки. Продажна ціна продукції в перший рік становитиме 300 грн./од., на другий – 320 грн./од. Розмір роялті залишиться на одному рівні і складатиме 7%. Визначити ціну ліцензії на базі роялті.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародної економіки і менеджменту, протокол №\_\_ від \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Зав. кафедри \_\_\_\_\_ Кот О.В.  
(підпис)

Екзаменатор \_\_\_\_\_ Козуб В.О.  
(підпис)

#### **Критерії оцінювання екзаменаційного білету**

Кожен екзаменаційний білет з дисципліни «Міжнародні комерційні операції» містить 5 завдань: теоретичне, стереотипне, евристичне, діагностичне та аналітичне. Підсумкові бали за екзамен складаються із суми балів за виконання всіх завдань, що округлені до цілого числа за правилами математики. Алгоритм вирішення кожного завдання включає окремі етапи, які відрізняються за складністю, трудомісткістю та значенням для розв'язання завдання. Тому окремі завдання та етапи їхнього вирішення оцінюються відокремлено один від одного таким чином:

**Завдання 1 – теоретичне.** Максимальна оцінка складає 5 балів.

1-5 балів – ставиться залежно від ступеня володіння понятійним апаратом, повноти, ґрунтовності, структурованості висвітлення змісту питання, логіки побудови відповіді, наявності прикладів та власних висновків.

0 балів ставиться якщо відповідь відсутня.

**Завдання 2 – стереотипне.** Максимальна оцінка складає 5 балів.

1-5 балів ставиться за обґрунтований вибір контрагента з країн-партнерів для здійснення експортної угоди з використанням бального методу, правильну інтерпретацію оціночних критеріїв, використання коефіцієнта значущості, ґрунтовну, структуровану відповідь із глибоким аналізом та власними висновками;

0 балів ставиться якщо відповідь відсутня.

**Завдання 3 – евристичне.** Максимальна оцінка за правильно вирішене ситуаційне завдання складає 10 балів.

1-5 балів ставиться за проведення систематизації вихідних даних, надання послідовності визначення вартості постачання товару та обов'язків сторін на умовах ІНКОТЕРМС-2020;

1-10 балів ставиться за виконання розрахунків вартості постачання товару та обов'язків сторін на умовах ІНКОТЕРМС-2020, надання інтерпретації даних та формулювання висновків;

0 балів ставиться якщо вирішення завдання відсутнє.

**Завдання 4 – діагностичне.** Максимальна оцінка складає 10 балів.

1-5 балів ставиться за систематизацію вихідних даних, надання методики розрахунків, виконання основних розрахунки, але з помилками чи неповністю;

1-10 балів ставиться за надання методики розрахунків, виконання розрахунків, проведення інтерпретації даних, формулювання висновків за результатами розрахунків.

0 балів ставиться якщо вирішення завдання відсутнє.

**Завдання 5 – аналітичне.** Максимальна оцінка складає 10 балів.

1-5 балів ставиться за часткову систематизацію базового набору вихідних даних, надання методики та виконання основних розрахунків, але з помилками чи неповністю;

1-10 балів ставиться повне та аргументоване виконання всіх етапів: систематизація вихідних даних, надання методики, правильні розрахунки, змістовна інтерпретація та обґрунтовані висновки за результатами розрахунків.

0 балів ставиться якщо вирішення завдання відсутнє.

## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

### Основна

1. Рокоча В. В. Міжнародна торговельна діяльність: підручник / В. В. Рокоча, В. Г. Алькема, В. І. Терехов, Б. М. Одягайло [та ін.], за наук. ред. В. В. Рокочої. К. : Університет економіки та права "КРОК", 2018. 698 с.
2. Хименес Г. К. Посібник МТП з експортно-імпортних операцій. Глобальні стандарти та стратегії бізнесу: Практичний посібник. Видавництво: ТОВ «Консалтингова компанія «АЛЛЕГО», 2023. 272 с.
3. Краус К. М., Краус Н. М., Манжура О. В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навч.-метод. посібн. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с. URL: [https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/37044/1/Kraus\\_Elektronna\\_komertsia\\_2021.pdf](https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/37044/1/Kraus_Elektronna_komertsia_2021.pdf).

### Додаткова

4. Міжнародні комерційні операції: конспект лекцій / В. О. Козуб [Електронний ресурс]: <https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=7275>
5. Міжнародні комерційні операції: конспект опорних лекції з дисц. для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини ОПІ Міжнародна економіка; уклад.: К. Ю. Величко. ДБТУ. Харків: 2024. 126 с. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/53439>
6. Шворак Л. О. Контракти в зовнішньоекономічній діяльності: електронний конспект лекцій з курсу. К., 2025. 153 с. <https://surl.li/yvhwrg>
7. Причепя І., Лесько О., Горенко Р. До питання комерційної діяльності: поняття, фактори впливу, особливості управління за сучасних умов. *Економіка та суспільство*. 2022. №35. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-39>
8. Переверзева С. О. Наукові засади комерційної діяльності суб'єктів міжнародного бізнес-середовища. *Економічний вісник*. 2022. №1. URL: [https://ev.nmu.org.ua/docs/2022/1/EV20221\\_126-133.pdf](https://ev.nmu.org.ua/docs/2022/1/EV20221_126-133.pdf)
9. Бестужева С. В., Козуб В. О. Економічне забезпечення розвитку суб'єктів господарювання у сфері міжнародного бізнесу: формування ефективної системи ризик-менеджменту. *Проблеми правового, фінансового та економічного забезпечення розвитку національної економіки: монографія* / за ред. Л. М. Савчук, Л. М. Бандоріної. Дніпро: Пороги, 2021. С. 4-52. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/25826>.
10. Козуб В. О., Бестужева С. В. Оптимізація умов зовнішньоекономічного контракту з використанням міжнародних комерційних термінів INCOTERMS. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 37. URL: <https://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/27708>
11. Бестужева С. В., Козуб В. О., Добринь С. В. Методичні аспекти організації лізингових операцій у зовнішньоекономічній діяльності

підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2023 №8. URL: <https://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/29623>

12. Тимошенко К. В. Роль стратегічного управління в адаптації бізнес-моделей електронної комерції до динамічних змін ринку. *Економіка та суспільство*. 2025. №74. URL: <https://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/36777>

13. Смолій Л. В., Костюк В. С. Новітні тренди та перспективи розвитку електронної комерції в міжнародному бізнесі. *Економіка та суспільство*. Випуск № 29 / 2021. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-43>

### Інформаційні ресурси

1. Державна служба статистики України. <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. <https://www.wto.org/>
3. Сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства. <https://me.gov.ua>
4. Офіційний сайт Європейського Союзу (ЄС). [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)
5. Статистична служба Європейської комісії (Євростат). [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)
6. Yb case. Міжнародні переговори. <https://ybcase.com/ua/company-services/legal-services/mezhdunarodnye-peregovory>
7. LIGA ZAKON. Міжнародні комерційні контракти в умовах воєнного стану. [https://biz.ligazakon.net/analytics/210852\\_mzhnarodn-komertsyn-kontrakti-v-umovakh-vonnogo-stanu](https://biz.ligazakon.net/analytics/210852_mzhnarodn-komertsyn-kontrakti-v-umovakh-vonnogo-stanu)
8. Умови постачання incoterms 2020. Carryland - міжнародні контейнерні вантажоперевезення. URL: <https://carryland.com.ua/blog/view/usloviya-postavki-incoterms-2020-a166/>.
9. Сторінка курсу «Міжнародні комерційні операції» на платформі Moodle (персональна навчальна система): веб-сайт. URL: <https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=7275>