

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**Український державний університет
науки і технологій**

Кафедра «Міжнародної економіки, управління і соціально-
гуманітарних дисциплін»

В авторській редакції

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙ

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ТА
ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ
ДО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ ДЛЯ
ЗДОБУВАЧІВ ОСВІТИ ЗАОЧНОЇ ФОРМИ
НАВЧАННЯ СПЕЦІАЛЬНОСТІ D3
«МЕНЕДЖМЕНТ»
(БАКАЛАВРСЬКИЙ РІВЕНЬ)

Електронне видання

ДНІПРО
2026

УДК 339.5:658(076.1)

З 38

Упорядник:

І. А. Алексєєнко

Електронне видання

Схвалено Групою забезпечення якості освітньої програми
«Менеджмент і адміністрування»
Протокол № 5 від 20.12.2025 р.

З 38 Зовнішньоекономічна діяльність організації : навчально-методичні рекомендації та індивідуальні завдання до вивчення дисципліни. Для здобувачів освіти заочної форми навчання спеціальності ДЗ «Менеджмент» (бакалаврський рівень) / упоряд. : І. А. Алексєєнко ; Укр. держ. ун-т науки і технологій. – Електрон. вид. – Дніпро : УДУНТ, 2026. – 24 с.

Навчально-методичні рекомендації та індивідуальні завдання призначені для здобувачів освіти заочної форми навчання спеціальності ДЗ «Менеджмент» (бакалаврський рівень).

Навчально-методичні рекомендації та індивідуальні завдання містять основні теоретичні положення та індивідуальні завдання для засвоєння матеріалу курсу і перелік рекомендованої літератури.

Бібліогр.: 5 назв.

© Алексєєнко І. А., упорядкування, 2026

© Укр. держ. ун-т науки і технологій, 2026

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
Розподіл навчальних годин.....	5
Зміст дисципліни.....	6
1. Теоретичний матеріал	7
1.1. Сутність та принципи зовнішньоекономічної діяльності організацій .	7
1.2. Нормативно-правове регулювання операцій у зовнішньоекономічній діяльності підприємств	8
1.3. Організація виходу підприємства на зовнішній ринок	9
1.4. Види міжнародних комерційних операцій	10
1.5. Зовнішньоторгові операції	11
1.6. Організаційні форми здійснення зовнішньоекономічної діяльності ...	12
1.7. Орендні операції	13
1.8. Операції з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями і досвідом.....	13
1.9. Операції з торгівлі інженерно-технічними послугами.....	14
1.10. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності.....	14
1.11. Структура зовнішньоторгового контракту.....	16
2. Методичні рекомендації до виконання індивідуальних завдань.....	17
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	23

ВСТУП

Навчально-методичне видання складено відповідно до робочої програми з дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність організації» для здобувачів освіти заочної форми навчання першого бакалаврського рівня вищої освіти спеціальності ДЗ «Менеджмент».

Дисципліна «Зовнішньоекономічна діяльність організації» має на меті надання знань з об'єктивних закономірностей, умов, процесів і специфічних особливостей зовнішньоекономічної діяльності організацій, особливостей проведення комерційних операцій на зовнішніх ринках та принципів проведення зовнішньоекономічної діяльності, а також формування навичок їх практичного використання.

Навчальна дисципліна забезпечує набуття таких передбачених освітньою програмою компетентностей:

- здатність працювати у міжнародному контексті;
- здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища;
- здатність визначати перспективи розвитку організації;
 - вміння визначати конкурентоспроможні напрями розвитку організації та розподіляти відповідальність за їх реалізацію.

Навчально-методичне видання містить теоретичний матеріал з дисципліни, а також індивідуальні завдання для кращого засвоєння лекційного курсу.

Розподіл навчальних годин

Заочна форма навчання

Види навчальної діяльності	Усього	Семестр
		5
Усього годин за навчальним планом	120	120
у тому числі:		
<i>Аудиторні заняття</i>	12	12
– лекції	8	8
– лабораторні роботи	-	-
– практичні заняття	4	4
– семінарські заняття	-	-
<i>Самостійна робота</i>	108	108
– підготовка до аудиторних занять	6	6
– виконання та захист курсової роботи	-	-
– виконання та захист індивідуальних завдань	6	6
– опрацювання навчального матеріалу	66	66
– підготовка та складання екзаменів	30	30
– підготовка та складання інших контрольних заходів	-	-
Форма семестрового контролю		Екзамен

Зміст дисципліни

Лекційний курс

№№ з/п	Назва розділу/теми та її зміст	Тривалість (годин)
1	Сутність та принципи зовнішньоекономічної діяльності організацій	0,5
2	Нормативно-правове регулювання операцій у зовнішньоекономічній діяльності підприємств.	0,5
3	Організація виходу підприємства на зовнішній ринок	1
4	Види міжнародних комерційних операцій	0,5
5	Зовнішньоторгові операції	1
6	Організаційні форми здійснення зовнішньоекономічної діяльності	0,5
7	Орендні операції	0,5
8	Операції з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями і досвідом	0,5
9	Операції з торгівлі інженерно-технічними послугами	0,5
10	Ефективність зовнішньоекономічної діяльності	0,5
11	Структура зовнішньоторгового контракту	2

Практичні заняття

№№ з/п	Тема заняття та її зміст	Тривалість (годин)
1	Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності	1
2	Укладення міжнародного договору купівлі-продажу.	3

Опрацювання розділів програми, що не викладаються на лекціях

№№ з/п	Назва теми та її зміст	Тривалість (годин)
1	Законодавча база митного та валютного регулювання	22,5
2	Транспортне забезпечення виконання умов контракту	19,5
3	Ціна товару, валютні та фінансові умови контрактів	19,5
4	Страховий захист зовнішньоекономічних операцій	4,5

1. Теоретичний матеріал

1.1. Сутність та принципи зовнішньоекономічної діяльності організацій

Згідно із законодавством України суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності є:

1) **фізичні особи** (громадяни України, іноземні громадяни і особи без громадянства), які володіють цивільною правоздатністю і дієздатністю згідно із законами України і постійно проживають на території України;

2) **юридичні особи**, які зареєстровані і мають постійне місцезнаходження на території України, зокрема юридичні особи, майно і/або капітал яких перебуває у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

3) **об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб**, які не є юридичними особами згідно із законами України, але мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими актами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

4) **структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності**, які не є юридичними особами згідно із законами України, але мають постійне місцезнаходження на території України;

5) **спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності**, які зареєстровані як такі в Україні і мають постійне місцезнаходження на території України;

б) інші суб'єкти господарської діяльності.

Зовнішньоекономічна комерційна операція - це комплекс дій контрагентів різної державної належності з підготовки, укладення і виконання міжнародної торгової, науково-виробничої, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру.

Об'єктами комерційних операцій є матеріально-речова продукція, послуги, результати виробничого та науково-технічного співробітництва у вигляді знань, досвіду, технології тощо.

Принципи зовнішньоекономічної діяльності: загальні (науковість, системність, взаємна вигідність), специфічні і національні.

Щодо зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств, то її **принципи** закріплені у ст. 2 **Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»**.

1.2. Нормативно-правове регулювання операцій у зовнішньоекономічній діяльності підприємств

При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємства керуються спеціальним законодавством про ЗЕД. Система актів законодавства про ЗЕД поділяється на загальну частину (включає нормативно-правові акти, що містять загальні положення щодо ЗЕД) та спеціальну частину, до якої входять акти законодавства чи норми, що визначають специфіку здійснення ЗЕД в окремих сферах економіки, на окремих територіях, за участю окремих суб'єктів тощо. Система законодавства про ЗЕД представлена таким чином:

-акти вищої юридичної сили (Конституція України, Митний кодекс України, Господарський кодекс України та ін.),

- закони України,

- укази Президента України,

- акти Уряду (декрети КМУ, постанови КМУ, НБУ тощо),

- відомчі нормативно-правові акти (положення, інструкції, накази).

Особлива увага при регулюванні ЗЕД підприємств приділяється питанням ліцензування та відповідальності за порушення у сфері ЗЕД.

1.3. Організація виходу підприємства на зовнішній ринок

Вихід підприємства на зовнішній ринок - це складний процес, який вимагає здійснення ряду заходів як усередині, так і поза підприємством у зовнішньому середовищі.

До заходів усередині підприємства можна віднести такі:

1. Оцінити мету та напрямок зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) - експорт, імпорт, виставки, науково-технічне співробітництво, лізинг, ліцензування тощо.

2. Якщо це буде експорт, то слід оцінити свої експортні можливості: свій виробничий потенціал, реальні перспективи його розвитку, забезпеченість необхідною сировинною базою, наявний та перспективний рівень кваліфікації працівників, компетентність керівного складу, якість товару, його конкурентоспроможність, упакування, транспортування.

3. Організувати відділ ЗЕД, визначити його склад, завдання та цілі.

4. Утворити відділ маркетингу або доручити здійснювати його функції спеціалізованій організації на договірних засадах.

5. У разі експорту скласти та підготувати рекламні матеріали з урахуванням специфіки товарів (буклети, каталоги, листівки, преїскуранти тощо).

6. Встановити контакт з Торгово-промисловою палатою.

7. Вивчити внутрішнє законодавство, яке стосується ЗЕД.

8. Пройти реєстрацію, отримати реєстраційний номер.

9. Відкрити рахунок (рахунки) у банку.

10. Перевірити патентну чистоту товару.

11. Визначити, чи може підприємство забезпечити виробництво товару в обсягах, які потрібні для оволодіння запланованою часткою ринку, для забезпечення рентабельності збуту.

12. Скласти банк даних по товару, партнерах, конкурентах.

13. Знайти кваліфікованого консультанта або посередника.
14. Провести активну роботу на виставках.
15. Розпочати роботу з інформування, особливо з представництвами іноземних фірм в Україні.

Заходи з реалізації ЗТО у зовнішньому середовищі :

1. Підготовка ЗТО.
2. Укладання ЗТК.
3. Організація контролю, виконання та припинення зовнішньоторгового контракту

1.4. Види міжнародних комерційних операцій

Існує розподіл міжнародних комерційних операцій на три групи *залежно від об'єкта угоди:*

1. Операції купівлі-продажу товарів у матеріально-речовій формі:

- експортно-імпортні операції;
- реекспортні операції та реімпортні операції;
- операції зустрічної торгівлі;
- операції, які здійснюються на особливих товарних ринках - міжнародних біржах, торгах, аукціонах.

2. Операції купівлі-продажу послуг:

2.1. Операції купівлі-продажу основних послуг:

- інжинірингові операції;
- орендні операції;
- туристичні операції;
- аудиторські операції;
- представницькі операції та інші.

2.2. Операції купівлі-продажу *послуг, що забезпечують процес товаропросування:*

- транспортні операції;
- транспортно-експедиторські операції;
- операції зі страхування товару;
- розрахунково-фінансові операції;
- митні операції;
- організація реклами;
- організація виставок, ярмарків та участь у них;
- операції з технічного обслуговування та забезпечення запасними

частинами машинотехнічної продукції тощо.

3. Операції купівлі-продажу результатів творчої діяльності:

- ліцензійні операції;
- операції з передачі ноу-хау;
- операції зі спільного виробництва кіно- та телефільмів;
- операції з торгівлі об'єктами авторського права тощо.

1.5. Зовнішньоторгові операції

Суть їх полягає в міжнародному обміні (торгівлі) продукцією в матеріально-речовій формі. До зовнішньоторгових операцій належать:

- експортно-імпортні операції,
- реекспортні та реімпортні операції,
- операції зустрічної торгівлі.

Усі **операції зустрічної торгівлі** згідно з їх економічною природою можна поділити на такі види:

- 1) операції натурального обміну;

- 2) операції, які передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем;
- 3) операції з викупу застарілої продукції;
- 4) операції, які передбачають поставки на комплектацію
- 5) операції на давальницькій сировині
- 6) операції в рамках промислового співробітництва;

1.6. Організаційні форми здійснення зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоторгівельна діяльність може здійснюватися в таких формах:

- **торги** - один покупець (замовник) - декілька продавців;
- **біржа** - багато продавців - багато покупців;
- **аукціон** - один або декілька продавців - багато покупців.

Міжнародні торги - це організаційна форма торгівлі, яка реалізує конкурсний метод укладання контрактів купівлі-продажу та/або підряду на товар та/або послуги з попередньо визначеними характеристиками та вимогами.

Біржа - основна форма регулярно функціонуючого оптового ринку, в якому здійснюється купівля-продаж цінних паперів (фондова біржа), валюти (валютна біржа) або товарів, що продаються за стандартами чи зразками (товарна біржа).

Аукціон - традиційна форма міжнародної торгівлі, що є різновидом відкритих прилюдних/неприлюдних торгів, на яких реалізуються аукціонні (попередньо оглянуті) товари певної номенклатури (риба, тютюн, ліс, чай, хутро, тощо), предмети розкоші, антикваріат, витвори мистецтва.

1.7. Орендні операції

Оренда - це фінансово-комерційна операція з надання однією стороною - власником майна (орендодавачем) іншій стороні (орендарю) у тимчасове користування майна на встановлений строк за певну винагороду (орендну плату) на основі орендної угоди.

Принципова відмінність орендної угоди від договору купівлі-продажу полягає у тому, що оренда зберігає за орендодавцем право власності на здане внайми майно, орендар отримує лише право на тимчасове його володіння та використання.

У світовій практиці залежно від тривалості розрізняють **три види оренди:**

рентинг - короткострокова оренда, яка укладається на строк від декількох годин до 1 року;

хайринг - середньострокова оренда;

лізинг - довгострокова оренда.

1.8. Операції з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями і досвідом

У операціях з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями та досвідом, як об'єкти продажу, виступають продукти інтелектуальної праці у формі:

- патенти на винаходи,
- промислові зразки,
- корисні моделі,
- ноу-хау,

- ліцензії,
- товарні марки (торгові знаки),
- програмне забезпечення,
- бази даних, та інше.

1.9. Операції з торгівлі інженерно-технічними послугами

Одним із видів науково-технічної продукції, який значною мірою впливає на міжнародну торгівлю товарами і є додатковим засобом підвищення їх конкурентоспроможності, просування на закордонний ринок, є *інженерно-технічні та консультативні послуги*.

Інжиніринг - це один із видів ЗЕД, який передбачає надання на підставі контракту комплексу послуг або окремих видів послуг виробничого, комерційного та науково-технічного характеру.

Інжинірингові послуги надаються у вигляді технічної документації, результатів досліджень, вихідних даних для будівництва, економічних розрахунків, кошторисів, рекомендацій тощо.

Консалтинг - консультування виробників, продавців та покупців з питань економічної діяльності підприємств, фірм та організацій.

1.10. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності

Головною умовою проведення зовнішньоекономічної операції є її ефективність. Розрахунок економічної ефективності проводиться шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Під результатами розуміють грошову, вартісну оцінку

отриманого прибутку для підприємства: грошові надходження за відправлену продукцію, виконані роботи та послуги, вартість отриманого товару, робіт, послуг та ін. Під витратами розуміють грошову вартісну оцінку виробничих ресурсів, які залучилися у господарський обіг: вартість сировини, матеріалів, енергії, трудових ресурсів, послуг сторонніх організацій, обов'язкові відрахування в різноманітні державні фонди та інші витрати, без яких торгова угода не може бути здійснена. Економічні результати та витрати ресурсів мають кількісний вимір. А тому й економічна ефективність може вимірюватися кількістю, тобто мати критерій ефективності.

На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходу від цих операцій. Критерієм економічної ефективності є прибуток як основна міра ефективності.

Для визначення ефективності ЗЕД підприємства важливо знати валютну ефективність експорту та імпорту.

Для характеристики експортної діяльності підприємства використовують такі показники:

- ефективність експорту,
- рентабельність експорту,
- економічний ефект експорту.

Для характеристики імпортової діяльності підприємства використовуються показники:

- економічний ефект імпорту,
- економічна ефективність імпорту.

1.11. Структура зовнішньоторгового контракту

Підставою для здійснення зовнішньоекономічної операції є *договір (контракт)* - письмово оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав і обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності. Права, обов'язки і відповідальність партнерів за угодою згруповані в окремих розділах:

- преамбула (визначення сторін);
- предмет контракту;
- кількість (або ціна та кількість);
- базові умови поставки товарів;
- ціна та загальна сума контракту;
- якість товару;
- строк та умови поставки;
- умови платежу;
- умови передавання-приймання товару;
- гарантії.претензії;
- пакування та маркірування товару;
- відвантажування товару;
- санкції;
- страхування;
- форс-мажорні обставини;
- арбітраж;
- інші умови;
- юридичні адреси, поштові й платіжні реквізити сторін.

Вищенаведена структура контракту є зразком. При оформленні контрактів окремі розділи можуть бути об'єднані або введені інші.

2. Методичні рекомендації до виконання індивідуальних завдань

Студенти зобов'язані протягом семестру виконати індивідуальну контрольну роботу і до початку екзаменаційної сесії подати її на відповідну кафедру.

Завдання на контрольну роботу видається студентам відразу ж після прочитання установчих лекцій з дисципліни. **Контрольна робота містить такі розділи: теоретичний та практичний.**

Теоретичний розділ носить реферативний характер. Обсяг реферату 5-10 сторінок формату А4 на будь-яку тему з переліку.

Перелік тем:

1. Основні методи здійснення експортно-імпортних операцій
2. Організація експортних і імпортних операцій
3. Організаційні форми торгово-посередницьких операцій
4. Фінансовий лізинг у ЗЕД
5. Оперативний лізинг у ЗЕД
6. Поворотний лізинг
7. Стрічна торгівля і закупівлі
8. Компенсаційні угоди
9. Тендерна торгівля
10. Біржова торгівля
11. Хеджування
12. Аукціонна торгівля
13. Торгівля інтелектуальною власністю
14. Види посередницьких операцій
15. Місія організації на зовнішніх ринках
16. Опційна торгівля
17. Торгівля ф'ючерсами
18. Організація валютних торгів
19. Способи передачі технологій у ЗЕД

20. Платежі у зовнішньоекономічній діяльності
21. Методики розрахунку цін зовнішньоторговельних контрактів
22. Транспортне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності
23. Інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності
24. Проблеми та перспективи розвитку вільних економічних зон
25. Базисні умови поставки товару
26. Форми міжнародних розрахунків
27. Валютний кліринг
28. Світові валютні, кредитні і фінансові ринки
29. Принципи міжнародного кредиту
30. Роль міжнародного кредиту в розвитку виробництва

Практичний розділ. Необхідно скласти зовнішньоекономічний договір купівлі-продажу (контракт), який складається з наступних розділів:

1. Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладення.
2. Преамбула.

У преамбулі зазначається повне найменування сторін – учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець», «Замовник», «Постачальник» тощо), особа, від імені якої укладається зовнішньоекономічний договір (контракт), та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні договору (контракту) (установчі документи тощо).

3. Предмет договору (контракту).

У цьому розділі визначається, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується.

У разі бартерного (товарообмінного) договору (контракту) або контракту на переробку давальницької сировини визначається також точне найменування

(марка, сорт) зустрічних поставок (або назва товару, що є кінцевою метою переробки давальницької сировини).

Якщо товар (робота, послуга) потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це зазначається у додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною договору (контракту), про що робиться відповідна відмітка в тексті договору (контракту).

Для бартерного (товарообмінного) договору (контракту) згаданий додаток (специфікація), крім того, балансується іще за загальною вартістю експорту та імпорту товарів (робіт, послуг).

4. Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг).

У цьому розділі визначається, залежно від номенклатури, одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (у тоннах, кілограмах, штуках тощо), його загальна кількість та якісні характеристики.

У тексті договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та термін їх виконання.

5. Базисні умови поставки товарів (приймання-здавання виконаних робіт або послуг).

У цьому розділі зазначається вид транспорту та базисні умови поставки (у відповідності до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів чинної редакції), що визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару (окремих партій товару).

У випадку укладення договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) у цьому розділі визначаються умови та строки виконаних робіт (послуг).

6. Ціна та загальна вартість договору (контракту).

У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданих послуг), що поставляються згідно з договором (контрактом), крім випадків, коли ціна товару розраховується

за формулою, та валюта контракту. Якщо згідно з договором (контрактом) поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) зазначається його загальна вартість. У цьому разі цінові показники можуть бути зазначені в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті договору (контракту).

При розрахунках ціни договору (контракту) за формулою зазначається орієнтовна вартість договору (контракту) на дату його укладення.

У договорі (контракті) про переробку давальницької сировини крім того зазначається її заставна вартість, ціна та загальна вартість готової продукції, загальна вартість переробки.

У бартерному (товарообмінному) договорі (контракті) зазначається загальна вартість товарів (робіт, послуг), що експортуються, та загальна вартість товарів (робіт, послуг), що імпортуються за цим договором (контрактом), з обов'язковим вираженням в іноземній валюті, віднесеній Національним банком України до першої групи Класифікатора іноземних валют.

7. Умови платежів.

Цей розділ визначає валюту платежу, спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору (контракту) зазначаються:

— умови банківського переказу до (авансового платежу) та/або після відвантаження товару або умови документарного акредитива, або інкасо (з гарантією);

— умови за гарантією, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії: на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору (контракту) без зміни гарантій.

8. Умови приймання-здавання товару (робіт, послуг).

У цьому розділі визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів.

Приймання-здавання проводиться за кількістю згідно з товаросупровідними документами, за якістю – згідно з документами, що засвідчують якість товару.

9. Упаковка та маркування.

Цей розділ містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на неї відповідне маркування (найменування продавця та покупця, номер договору (контракту), місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування та інше), а за необхідності також умови її повернення.

10. Форс-мажорні обставини.

Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови договору (контракту) можуть бути не виконані сторонами (стихійні лиха, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади та інше). При цьому сторони звільняються від виконання зобов'язань на строк дії цих обставин, або можуть відмовитися від виконання договору (контракту) частково або в цілому без додаткової фінансової відповідальності. Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується торгово-промисловою палатою відповідної країни.

11. Санкції та рекламації.

Цей розділ встановлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань.

При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару (робіт, послуг) або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів – від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють, або їх граничний розмір), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору (контракту) при цьому, способи врегулювання рекламацій.

12. Урегулювання спорів у судовому порядку.

У цьому розділі визначаються умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання та/або неналежного виконання договору (контракту) з визначенням назви суду або чітких критеріїв визначення суду будь-якою зі сторін залежно від предмета та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, яке буде застосовуватися цим судом, та правил процедури судового урегулювання.

13. Місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін.

При цьому зазначаються місцезнаходження (місце проживання), повні поштові та платіжні реквізити (N рахунку, назва та місцезнаходження банку,) контрагентів договору (контракту).

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. - 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 608 с.
2. Крамаренко А.В., Алексеєнко І.А. Управління зовнішньоекономічною діяльністю та маркетинг: Конспект лекцій. – Дніпро: НМетАУ, 2021. – 58 с.
3. Ігнашкіна Т.Б., Сомова Л.І. Організація і техніка зовнішньої торгівлі: Навч. посібник. Ч.1. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2003. – 50 с.
4. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. К.: Знання, 2006. – 463 с.
5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник / [Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін.]; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: Освіта України, 2012. – 272 с.

Навчально-методичне видання

Алексеевко Інна Анатоліївна

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ТА
ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ
ДО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ ДЛЯ ЗДОБУВАЧІВ
ОСВІТИ ЗАОЧНОЇ ФОРМИ НАВЧАННЯ
СПЕЦІАЛЬНОСТІ ДЗ «МЕНЕДЖМЕНТ»
(БАКАЛАВРСЬКИЙ РІВЕНЬ)

Електронне видання

Експертний висновок склав канд. екон. наук, проф. Д. Козенков
Зареєстровано НМВ УДУНТ (№ 97 від 05.05.2026)

В авторській редакції
Комп'ютерна верстка І. А. Алексеевко

Формат 60x84 1/16. Ум. друк. арк. 1,39. Обл.-вид. арк. 1,41.
Зам. № 37.

Видавець: Український державний університет науки і технологій
вул. Лазаряна, 2, ауд. 2216, м. Дніпро, 49010.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 7709 від 14.12.2022