

**КАБІНЕТ МІНІСТРІВ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БЮРЕСУРСІВ І  
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

**ФАКУЛЬТЕТ АГРАРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

Кафедра адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності

**«Затверджую»**

**Декан факультету аграрного  
менеджменту**

**Остапчук А.Д.**

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 р.

**Розглянуто і схвалено**

На засіданні кафедри адміністративного  
менеджменту та ЗЕД

Протокол №14 від 17.06.2020 р.

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ (Мостенська Т.Л.)

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**«Управління міжнародною комерційною діяльністю»**

(назва навчальної дисципліни)

Галузь знань \_\_\_\_\_ 07 Управління та адміністрування \_\_\_\_\_

Спеціальність \_\_\_\_\_ 073 - Менеджмент" \_\_\_\_\_

Освітня програма: \_\_\_\_\_ «Менеджмент ЗЕД» \_\_\_\_\_

Магістерська програма: \_\_\_\_\_ «Міжнародна комерційна діяльність» \_\_\_\_\_

Факультет \_\_\_\_\_ аграрного менеджменту \_\_\_\_\_

**Розробник:**

**доц. Сидоренко С.В.**

КИЇВ-2020

Опис навчальної дисципліни  
**«Управління міжнародною комерційною діяльністю»**

(назва)

|   |  |  |
|---|--|--|
| <b>Галузь знань, напрям підготовки, спеціальність, освітньо-кваліфікаційний рівень</b>          |  |  |
| Галузь знань  | 07 „Управління та адміністрування”           |  |
| Спеціальність   | 073 Менеджмент                               |  |
| Освітня програма  | «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» |  |
| Магістерська програма   | Міжнародна комерційна діяльність             |  |
| Освітньо-кваліфікаційний рівень   | магістр                                      |  |
| <b>Характеристика навчальної дисципліни</b>   |  |  |
| Вид   | вибіркова                                    |  |
| Загальна кількість годин  | 90   |  |
| Кількість кредитів ECTS   | 3  |  |
| Кількість змістових модулів   | 2  |  |
| Курсовий проект (робота)<br><small>(якщо є в робочому навчальному плані)</small>                | _____ (назва)                                |  |
| Форма контролю  | іспит  |  |
| <b>Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм навчання</b>                      |  |  |
|   | денна форма навчання                         |  |
| Рік підготовки  | 2020/2021                                    |  |
| Семестр   | 1  |  |
| Лекційні заняття  | 15 год.                                      |  |
| Практичні, семінарські заняття  | 15 год.                                      |  |
| Лабораторні заняття   | _____ год.                                   |  |
| Самостійна робота   | _____ год.                                   |  |
| Індивідуальні завдання  | _____ год.                                   |  |
| Кількість тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних<br>самостійної роботи студента – | 4 год.<br>_____ год.                         |  |

## **1. Мета та завдання навчальної дисципліни**

Україна визначила свій шлях до світової спільноти. Але одного бажання недостатньо, треба всім вчитись, щоб бути надійним партнером на міжнародних ринках. Безпосередню участь у зовнішньоекономічній діяльності беруть десятки тисяч підприємств, сотні тисяч підприємців та державних службовців. Призначення дисципліни – допомогти оволодіти знаннями зовнішнього ринку.

**Мета:** Головною метою вивчення дисципліни є оволодіння студентами теорією і практикою комерційної роботи на зовнішньому ринку.

**Завдання курсу:** на основі теоретичних положень сформуванню правильного уявлення про сучасні форми міжнародної комерційної діяльності та особливості їх виконання в міжнародній ринковій діяльності підприємств. Природа ринкових відносин передбачає гнучкість і можливість швидкого реагування підприємця на постійно змінюються зовнішні умови. Тому в його арсеналі має бути знання численних альтернатив ведення комерційних операцій.

**У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен знати:**

Студенти повинні знати сутність і характерні риси міжнародної комерційної операції, методи міжнародної торгівлі, загальноприйняті форми організації міжнародної комерційної діяльності, основні прийоми регулювання і стимулювання експортно-імпортних операцій, умови міжнародних поставок товарів, методи страхування від економічних і політичних ризиків при здійсненні міжнародних комерційних операцій. Повинні вміти правильно орієнтуватися в постійно мінливих обставині міжнародного ринку і вести комерційну роботу, націлену на отримання прибутку, використовуючи основні форми і прийоми міжнародної комерції.

## **2. Програма навчальної дисципліни**

### **ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

#### ***ТЕМА 1. Міжнародна комерційна діяльність: сутність та зміст.***

Причини участі фірм в міжнародній комерційній діяльності. Сутність і характерні риси міжнародної комерційної діяльності. Фактори розвитку міжнародної комерційної діяльності. Види міжнародних комерційних операцій. Врахування особливостей економіки України. Особливості міжнародної комерційної діяльності в Україні. Місце України в міжнародних комерційних зв'язках. Проблеми виходу України на зовнішній ринок.

#### ***ТЕМА 2. Методи міжнародної торгівлі.***

Безпосередні міжнародні зв'язки та їх особливості. Фактори залучення посередників. Види посередників в міжнародній торгівлі. Положення посередників на зовнішньому ринку. Посередник з невиключним правом продажу. Посередник з винятковим (монопольним) правом продажу. Посередник з переважним правом продажу (правом першої руки).

#### ***ТЕМА 3. Класифікація учасників міжнародної комерційної діяльності.***

Фірми в світовій практиці. Союзи підприємців і їх види. Державні органи та організації. Міжнародні органи і організації системи ООН. Учасники міжнародної комерційної діяльності в Україні.

#### ***ТЕМА 4. Оцінка і вибір іноземного партнера. Вихід на зовнішній ринок.***

Фактори, що впливають на вибір країн і фірм для співпраці. Ємність ринку. Простота ведення бізнесу і сумісність. Бюрократичні перепони. Відповідність можливостям і політиці компанії. Витрати і доступність ресурсів. Оцінка і вибір потенційного іноземного партнера. Аналіз абсолютних та відносних показників ефективності господарської діяльності та фінансового стану. Активи. Доходи. Зобов'язання. Капітал. Прибуток. Способи встановлення контактів експортера з

потенційним партнером. Тверда оферта. Вільна оферта. Способи встановлення контактів імпортера з потенційним партнером. Способи укладення договору. Підписання контракту. Акцепт покупцем твердої оферти продавця. Акцепт продавцем твердої оферти покупця. Акцепт продавцем контрoferти покупця. Підтвердження продавцем замовлення покупця.

## **ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ.**

### ***ТЕМА 5. Форми здійснення міжнародної комерційної діяльності.***

Вільні економічні зони (ВЕЗ). Нормативна база створення вільних економічних зон в Україні. Створення та розвиток ВЕЗ в Україні. Види ВЕЗ. Офшорні зони (безподаткові гавані). Класифікація країн за рівнем оподаткування. Особливості функціонування офшорних зон. Практика використання офшорних компаній в міжнародній торговій діяльності, інвестиційній діяльності, банківській діяльності, судновласницькій діяльності. Прикордонна торгівля. Специфічні особливості прикордонної торгівлі. Фактори, що впливають на розвиток прикордонної торгівлі. Зони вільної торгівлі. Створення митних союзів.

### ***ТЕМА 6. Міжнародні комерційні угоди.***

Види міжнародних комерційних операцій. Характерні риси міжнародних комерційних операцій. Подовження термінів виконання контрактів. Комплексний характер угод. Зростання масштабів угод. Розширення практики поставок «під ключ». Створення консорціумів. Нормативна база контрактів купівлі-продажу. Основні положення міжнародних договорів. Віденська конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу. Гаазька конвенція про право, застосовне до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів. Базисні умови поставок «Інкотермс - 2020».

### ***ТЕМА 7. Основні види міжнародних комерційних операцій.***

Міжнародна торгівля ліцензіями. Ціна ліцензії. Види ліцензійних платежів. Міжнародна торгівля товарними знаками. Франчайзинг. Види франчайзингу. Переваги та недоліки франчайзингу. Факторинг. Форфейтинг.

Міжнародні орендні операції. Лізинг. Оперативна оренда. Фінансова оренда (лізинг). Види лізингу. товарообмінні (зустрічні) операції. Зустрічні закупівлі товарів. Бартерні операції. Компенсаційні операції. Відкуп техніки, яка була у використанні. Операції з давальницькою сировиною (толінг). Переваги і недоліки лізингу. Лізингові контракти.

### ***ТЕМА 8. Організація міжнародних платежів і розрахунків. Міжнародне страхування.***

Методи міжнародних платежів. Авансовий платіж. Безвідкличний акредитив. Оплата після відвантаження. Документарне інкасо. Торгівля за відкритим рахунком. Методи міжнародних розрахунків. Розрахунок чеками. Розрахунок перекладними вексями. Банківські тратти. Поштові та телеграфні платіжні доручення. Інструкції системи SWIFT. Міжнародний грошовий переказ. Основні методи страхування від економічних і політичних ризиків.

**3. Структура навчальної дисципліни**  
**«Управління міжнародною комерційною діяльністю»**

| Назви змістових модулів і тем   | Кількість годин |              |    |     |  | Кількість годин |              |    |     |
|---|-----------------|--------------|----|-----|--|-----------------|--------------|----|-----|
|   | Очна форма      |              |    |     |  | Заочна форма    |              |    |     |
|   | усього          | у тому числі |    |     |  | усього          | у тому числі |    |     |
|   |                 | л            | п  | с.р |  |                 | л            | п  | с.р |
| <b>Змістовий модуль 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>         |                 |              |    |     |  |                 |              |    |     |
| Тема.1. Міжнародна комерційна діяльність: сутність та зміст                             | 2               | 1            | 1  |     |  |                 |              |    |     |
| Тема.2. Методи міжнародної торгівлі   | 4               | 2            | 2  |     |  |                 |              |    |     |
| Тема.3. Класифікація учасників міжнародної комерційної діяльності                       | 4               | 2            | 2  |     |  | 3               | 1            | 2  |     |
| Тема.4. Оцінка і вибір іноземного партнера. Вихід на зовнішній ринок                    | 4               | 2            | 2  |     |  | 3               | 1            | 2  |     |
| Разом за змістовим модулем 1  | 14              | 7            | 7  |     |  | 6               | 2            | 4  |     |
| <b>Змістовий модуль 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯльністю</b> |                 |              |    |     |  |                 |              |    |     |
| Тема 5. Форми здійснення міжнародної комерційної діяльності                             | 4               | 2            | 2  |     |  | 3               | 1            | 2  |     |
| Темам 6. Міжнародна комерційна угода  | 4               | 2            | 2  |     |  | 3               | 1            | 2  |     |
| Тема 7. Основні види міжнародних комерційних операцій                                   | 4               | 2            | 2  |     |  | 3               | 1            | 2  |     |
| Тема.8. Організація міжнародних платежів і розрахунків                                  | 4               | 2            | 2  |     |  | 3               | 1            | 2  |     |
| Разом за змістовим модулем 2  | 16              | 8            | 8  |     |  | 12              | 4            | 8  |     |
| Усього годин  | 30              | 15           | 15 |     |  | 18              | 6            | 12 |     |

#### 4. Теми семінарських занять

| № з/п | Назва теми                               | Кількість годин |
|-------|--|-----------------|
| 1     | Не передбачено робочим навчальним планом |                 |
| ...   |  |                 |

#### 5. Теми практичних занять

| № з/п | Назва теми            | Кількість годин |
|-------|-----------------------|-----------------|
| 1     | Практичне заняття №1. | 1               |
| 2     | Практичне заняття №2. | 2               |
| 3     | Практичне заняття №3. | 2               |
| 4     | Практичне заняття №4. | 2               |
| 5     | Практичне заняття №5. | 2               |
|       | Практичне заняття №6. | 2               |
|       | Практичне заняття №7. | 2               |
| 6     | Практичне заняття №8. | 2               |
| Разом |                       | 15              |

#### 6. Теми лабораторних занять

| № з/п | Назва теми                               | Кількість годин |
|-------|--|-----------------|
| 1     | Не передбачено робочим навчальним планом |                 |
| ...   |  |                 |

#### 7. Самостійна робота під керівництвом НПП

| № з/п | Назва теми                               | Кількість годин |
|-------|--|-----------------|
| 1     | Не передбачено робочим навчальним планом | ...             |
|       | Разом                                    |                 |

#### 8. Індивідуальні завдання

Не передбачено робочим навчальним планом

#### 9. Методи навчання

Методи навчання, покладені в основу курсу, визначається у наступних напрямках:

- удосконалення організаційного процесу та організаційної культури у сучасних трудових об'єднаннях;



- перехід до гнучких організаційних структур; взаємодії комунікативних та психологічних технологій;
- залежність успіху організації від її здатності до змін, інновативності;
- визнання визначної ролі людини в організації, позиція, активність якої значною мірою визначає ефективність діяльності організації;
- підвищення соціальної відповідальності організацій тощо.

## 10. Форми контролю

Робочі завдання, презентація, тестовий контроль. Іспит

## 11. Розподіл балів, які отримують студенти

| Поточний контроль  |                    |                    |                    | Рейтинг з навчальної роботи<br>$R_{НР}$ | Рейтинг з додаткової роботи<br>$R_{ДР}$ | Рейтинг штрафний<br>$R_{ШТР}$ | Підсумкова атестація (екзамен чи залік) | Загальна кількість балів |
|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---|---|-------------------------------|---|--------------------------|
| Змістовий модуль 1 | Змістовий модуль 2 | Змістовий модуль 3 | Змістовий модуль 4 |   |   |                               |   |                          |
| 0-100              | 0-100              | 0-100              | 0-100              | 0-70                                    | 0-20                                    | 0-5                           | 0-30                                    | 0-100                    |

**Примітки.** 1. Відповідно до «Положення про кредитно-модульну систему навчання в НУБіП України», затвердженого ректором університету 03.04.2009 р., рейтинг студента з навчальної роботи  $R_{НР}$  стосовно вивчення певної дисципліни визначається за формулою

$$R_{НР} = \frac{0,7 \cdot (R^{(1)}_{ЗМ} \cdot K^{(1)}_{ЗМ} + \dots + R^{(n)}_{ЗМ} \cdot K^{(n)}_{ЗМ})}{K_{дис}} + R_{ДР} - R_{ШТР},$$

де  $R^{(1)}_{ЗМ}, \dots, R^{(n)}_{ЗМ}$  – рейтингові оцінки змістових модулів за 100-бальною шкалою;

$n$  – кількість змістових модулів;

$K^{(1)}_{ЗМ}, \dots, K^{(n)}_{ЗМ}$  – кількість кредитів ECTS, передбачених робочим навчальним планом для відповідного змістового модуля;

$K_{\text{дис}} = K_{\text{ЗМ}}^{(1)} + \dots + K_{\text{ЗМ}}^{(n)}$  – кількість кредитів ECTS, передбачених робочим навчальним планом для дисципліни у поточному семестрі;

$R_{\text{др}}$  – рейтинг з додаткової роботи;

$R_{\text{штр}}$  – рейтинг штрафний.

Наведену формулу можна спростити, якщо прийняти  $K_{\text{ЗМ}}^{(1)} = \dots = K_{\text{ЗМ}}^{(n)}$ . Тоді вона буде мати вигляд

$$0,7 \cdot (R_{\text{ЗМ}}^{(1)} + \dots + R_{\text{ЗМ}}^{(n)})$$

$$R_{\text{НР}} = \frac{\dots}{n} + R_{\text{др}} - R_{\text{штр}}.$$

$n$

**Рейтинг з додаткової роботи  $R_{\text{др}}$**  додається до  $R_{\text{НР}}$  і не може перевищувати 20 балів. Він визначається лектором і надається студентам рішенням кафедри за виконання робіт, які не передбачені навчальним планом, але сприяють підвищенню рівня знань студентів з дисципліни.

**Рейтинг штрафний  $R_{\text{штр}}$**  не перевищує 5 балів і віднімається від  $R_{\text{НР}}$ . Він визначається лектором і вводиться рішенням кафедри для студентів, які матеріал змістового модуля засвоїли невчасно, не дотримувалися графіка роботи, пропускали заняття тощо.

2. Згідно із зазначеним Положенням *підготовка і захист курсового проекту (роботи)* оцінюється за 100 бальною шкалою і далі переводиться в оцінки за національною шкалою та шкалою ECTS.

### Шкала оцінювання: національна та ECTS

| Сума балів за всі види навчальної діяльності | Оцінка ECTS | Оцінка за національною шкалою                      |                            |
|--|-------------|--|----------------------------|
|  |             | для екзамену, курсового проекту (роботи), практики | для заліку                 |
| 90 – 100                                     | <b>A</b>    | відмінно   | зараховано                 |
| 82-89  | <b>B</b>    | добре  |                            |
| 74-81  | <b>C</b>    |  |                            |
| 64-73  | <b>D</b>    | задовільно   |                            |
| 60-63  | <b>E</b>    |  |                            |
| 35-59  | <b>FX</b>   | незадовільно з можливістю повторного               | не зараховано з можливістю |

|      |          | складання  | повторного складання  |
|------|----------|--|---|
| 0-34 | <b>F</b> | незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни | не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни |

## 12. Методичне забезпечення

Державні стандарти освіти, навчальні плани, навчальні програми з усіх нормативних і вибіркового навчальних дисциплін, програми навчальної, виробничої та інших видів практик, підручники і навчальні посібники, інструктивно-методичні матеріали до семінарських, практичних, індивідуальні навчально-дослідницькі завдання, контрольні роботи, текстові та електронні варіанти тестів для поточного і підсумкового контролю, методичні матеріали для організації самостійної роботи студентів

### 13. Приклад іспитового білету

#### НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

|  |                                      |  |                                    |
|--|--------------------------------------|--|------------------------------------|
| <b>ОКР Бакалавр</b><br><b>напрямок</b><br><b>підготовки/</b><br><b>спеціальність</b> | <b>Кафедра</b>                       | <i>Екзаменаційний</i><br><b>БІЛЕТ № 1</b><br><b>з дисципліни</b><br><b>«Управління міжнародною</b><br><b>комерційною діяльністю»</b> | <b>Затверджую</b><br>Зав. кафедрою |
|  | Адміністративного менеджменту та ЗЕД |  |                                    |
| Менеджмент зовнішньоекономічної  | 2020-2021 н.р.                       |  | Мостенська Т.Л.,<br>21.09.2020р.   |

#### 1. Екзаменаційні запитання

1. Чинники, що впливають на розвиток комерційної діяльності.
2. Які загальні риси мають господарські товариства і товариства.
3. Структура комерційних служб підприємства та їх основні функції.
4. Види адміністративного впливу на комерційні підприємства.

#### 2. Тестові завдання

|  |  |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
|--|--|---|----|--|----|--|----|---|----|--|---|-----------|--|----|--|----|--|----|---|----|--|
| <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%; text-align: center;"><b>1</b></td> <td>В чому полягає сутність міжнародної комерційної діяльності:</td> </tr> <tr> <td>1.</td> <td>Продаж товарів на зовнішньому ринку.</td> </tr> <tr> <td>2.</td> <td>Продаж послуг на зовнішньому ринку.</td> </tr> <tr> <td>3.</td> <td>Виробництво та продаж товарів, послуг і технологій на зовнішньому ринку.</td> </tr> <tr> <td>4.</td> <td>Отримання прибутку шляхом міжнародної торгівлі.</td> </tr> </table>   | <b>1</b>   | В чому полягає сутність міжнародної комерційної діяльності:   | 1. | Продаж товарів на зовнішньому ринку.                           | 2. | Продаж послуг на зовнішньому ринку.                                | 3. | Виробництво та продаж товарів, послуг і технологій на зовнішньому ринку.          | 4. | Отримання прибутку шляхом міжнародної торгівлі.              | <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%; text-align: center;"><b>6</b></td> <td>Коли ліквідовуються усякі бар'єри між країнами не лише для переміщення товарів, а й робочої сили і капіталів, то це - _____.</td> </tr> </table>   | <b>6</b>  | Коли ліквідовуються усякі бар'єри між країнами не лише для переміщення товарів, а й робочої сили і капіталів, то це - _____.   |    |  |    |  |    |   |    |  |
| <b>1</b>   | В чому полягає сутність міжнародної комерційної діяльності:  |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 1.   | Продаж товарів на зовнішньому ринку.   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 2.   | Продаж послуг на зовнішньому ринку.  |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 3.   | Виробництво та продаж товарів, послуг і технологій на зовнішньому ринку.   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 4.   | Отримання прибутку шляхом міжнародної торгівлі.  |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| <b>6</b>   | Коли ліквідовуються усякі бар'єри між країнами не лише для переміщення товарів, а й робочої сили і капіталів, то це - _____.   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%; text-align: center;"><b>2</b></td> <td>Продавець вивозить товар для реалізації його на міжнародній біржі, а його купує покупець з третьої країни. Як називається ця операція:</td> </tr> <tr> <td>1.</td> <td>Експорт</td> </tr> <tr> <td>2.</td> <td>Реекспорт</td> </tr> <tr> <td>3.</td> <td>Імпорт</td> </tr> <tr> <td>4.</td> <td>Транзит</td> </tr> </table>   | <b>2</b>   | Продавець вивозить товар для реалізації його на міжнародній біржі, а його купує покупець з третьої країни. Як називається ця операція:    | 1. | Експорт  | 2. | Реекспорт  | 3. | Імпорт  | 4. | Транзит  | <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%; text-align: center;"><b>7</b></td> <td>З точки зору міжнародного права, відмітними ознаками багатонаціональних корпорацій є:</td> </tr> <tr> <td>1.</td> <td>наявність багатонаціонального акціонерного капіталу;</td> </tr> <tr> <td>2.</td> <td>існування багатонаціонального керівного центру;</td> </tr> <tr> <td>3.</td> <td>доступ до нових ринків, подолання державних торговельних і інвестиційних бар'єрів</td> </tr> <tr> <td>4.</td> <td>комплектування адміністрації іноземних філій кадрами, що знають місцеві умови</td> </tr> </table>     | <b>7</b>  | З точки зору міжнародного права, відмітними ознаками багатонаціональних корпорацій є:  | 1. | наявність багатонаціонального акціонерного капіталу;             | 2. | існування багатонаціонального керівного центру;              | 3. | доступ до нових ринків, подолання державних торговельних і інвестиційних бар'єрів         | 4. | комплектування адміністрації іноземних філій кадрами, що знають місцеві умови        |
| <b>2</b>   | Продавець вивозить товар для реалізації його на міжнародній біржі, а його купує покупець з третьої країни. Як називається ця операція:   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 1.   | Експорт  |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 2.   | Реекспорт  |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 3.   | Імпорт   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 4.   | Транзит  |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| <b>7</b>   | З точки зору міжнародного права, відмітними ознаками багатонаціональних корпорацій є:  |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 1.   | наявність багатонаціонального акціонерного капіталу;   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 2.   | існування багатонаціонального керівного центру;  |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 3.   | доступ до нових ринків, подолання державних торговельних і інвестиційних бар'єрів  |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 4.   | комплектування адміністрації іноземних філій кадрами, що знають місцеві умови  |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%; text-align: center;"><b>3</b></td> <td>До якого виду операцій належать операції зі страхування міжнародних вантажів:</td> </tr> <tr> <td>1.</td> <td>До основних операцій</td> </tr> <tr> <td>2.</td> <td>До операцій з експорту послуг</td> </tr> <tr> <td>3.</td> <td>До операцій товароруху</td> </tr> <tr> <td>4.</td> <td>До операцій з імпорту послуг</td> </tr> </table>  | <b>3</b>   | До якого виду операцій належать операції зі страхування міжнародних вантажів:   | 1. | До основних операцій   | 2. | До операцій з експорту послуг                                      | 3. | До операцій товароруху  | 4. | До операцій з імпорту послуг                                 | <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%; text-align: center;"><b>8</b></td> <td>Сьогодні достатньо стійко проглядається така структура світового господарства:</td> </tr> <tr> <td>1.</td> <td>світові ринки капіталів</td> </tr> <tr> <td>2.</td> <td>світові ринки послуг</td> </tr> <tr> <td>3.</td> <td>світові ринки робочої сили</td> </tr> <tr> <td>4.</td> <td>міжнародна валютна система</td> </tr> </table>  | <b>8</b>  | Сьогодні достатньо стійко проглядається така структура світового господарства:   | 1. | світові ринки капіталів  | 2. | світові ринки послуг   | 3. | світові ринки робочої сили  | 4. | міжнародна валютна система   |
| <b>3</b>   | До якого виду операцій належать операції зі страхування міжнародних вантажів:  |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 1.   | До основних операцій   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 2.   | До операцій з експорту послуг  |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 3.   | До операцій товароруху   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 4.   | До операцій з імпорту послуг   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| <b>8</b>   | Сьогодні достатньо стійко проглядається така структура світового господарства:   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 1.   | світові ринки капіталів  |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 2.   | світові ринки послуг   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 3.   | світові ринки робочої сили   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 4.   | міжнародна валютна система   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%; text-align: center;"><b>4</b></td> <td>Найбільш перспективні напрямки розвитку економіки України для успішної конкуренції з розвиненими країнами світової господарської системи:</td> </tr> <tr> <td>1.</td> <td>Розвиток рибпромислової галузі з глибокою переробкою продукції</td> </tr> <tr> <td>2.</td> <td>Розвиток туристичного бізнесу</td> </tr> <tr> <td>3.</td> <td>Розвиток сільськогосподарського виробництва за технологіями провідних країн світу</td> </tr> <tr> <td>4.</td> <td>Розвиток транспортних послуг та розширення послуг з транзиту</td> </tr> </table> | <b>4</b>   | Найбільш перспективні напрямки розвитку економіки України для успішної конкуренції з розвиненими країнами світової господарської системи: | 1. | Розвиток рибпромислової галузі з глибокою переробкою продукції | 2. | Розвиток туристичного бізнесу                                      | 3. | Розвиток сільськогосподарського виробництва за технологіями провідних країн світу | 4. | Розвиток транспортних послуг та розширення послуг з транзиту | <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%; text-align: center;"><b>9</b></td> <td>Встановлення безпосередніх стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, внаслідок чого виробничий процес в одній країні стає частиною процесу, що відбувається у світовому масштабі, це - _____.</td> </tr> </table>   | <b>9</b>  | Встановлення безпосередніх стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, внаслідок чого виробничий процес в одній країні стає частиною процесу, що відбувається у світовому масштабі, це - _____. |    |  |    |  |    |   |    |  |
| <b>4</b>   | Найбільш перспективні напрямки розвитку економіки України для успішної конкуренції з розвиненими країнами світової господарської системи:  |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 1.   | Розвиток рибпромислової галузі з глибокою переробкою продукції   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 2.   | Розвиток туристичного бізнесу  |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 3.   | Розвиток сільськогосподарського виробництва за технологіями провідних країн світу  |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 4.   | Розвиток транспортних послуг та розширення послуг з транзиту   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| <b>9</b>   | Встановлення безпосередніх стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, внаслідок чого виробничий процес в одній країні стає частиною процесу, що відбувається у світовому масштабі, це - _____. |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%; text-align: center;"><b>5</b></td> <td>Використання яких чинників розвитку МКД дозволяє зменшувати податков і відрахування:</td> </tr> <tr> <td>1.</td> <td>Нерівномірність економічного розвитку різних країн світу.</td> </tr> <tr> <td>2.</td> <td>Особливості географічного положення, природних і кліматичних умов.</td> </tr> <tr> <td>3.</td> <td>Розвиток зон вільної торгівлі і використання офшорних зон.</td> </tr> <tr> <td>4.</td> <td>Збільшення вивозу капіталу.</td> </tr> </table>  | <b>5</b>   | Використання яких чинників розвитку МКД дозволяє зменшувати податков і відрахування:  | 1. | Нерівномірність економічного розвитку різних країн світу.      | 2. | Особливості географічного положення, природних і кліматичних умов. | 3. | Розвиток зон вільної торгівлі і використання офшорних зон.                        | 4. | Збільшення вивозу капіталу.                                  | <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%; text-align: center;"><b>10</b></td> <td>Суб'єктами міжнародної комерційної діяльності є:</td> </tr> <tr> <td>1.</td> <td>Товари, послуги та технології, що підлягають міжнародному обміну</td> </tr> <tr> <td>2.</td> <td>Фірми, організації та особи, які уклали міжнародний контракт</td> </tr> <tr> <td>3.</td> <td>Фірми, організації та особи, що знаходяться за кордоном і які уклали міжнародний контракт</td> </tr> <tr> <td>4.</td> <td>Фірми, організації та особи, які отримали від держави право виходу на зовнішні ринки</td> </tr> </table> | <b>10</b> | Суб'єктами міжнародної комерційної діяльності є:   | 1. | Товари, послуги та технології, що підлягають міжнародному обміну | 2. | Фірми, організації та особи, які уклали міжнародний контракт | 3. | Фірми, організації та особи, що знаходяться за кордоном і які уклали міжнародний контракт | 4. | Фірми, організації та особи, які отримали від держави право виходу на зовнішні ринки |
| <b>5</b>   | Використання яких чинників розвитку МКД дозволяє зменшувати податков і відрахування:   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 1.   | Нерівномірність економічного розвитку різних країн світу.  |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 2.   | Особливості географічного положення, природних і кліматичних умов.   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 3.   | Розвиток зон вільної торгівлі і використання офшорних зон.   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 4.   | Збільшення вивозу капіталу.  |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| <b>10</b>  | Суб'єктами міжнародної комерційної діяльності є:   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 1.   | Товари, послуги та технології, що підлягають міжнародному обміну   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 2.   | Фірми, організації та особи, які уклали міжнародний контракт   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 3.   | Фірми, організації та особи, що знаходяться за кордоном і які уклали міжнародний контракт  |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |
| 4.   | Фірми, організації та особи, які отримали від держави право виходу на зовнішні ринки   |   |    |  |    |  |    |   |    |  |   |           |  |    |  |    |  |    |   |    |  |

#### 3. Задача:

Вибирається окремо.

## 14. Рекомендована література

### Базова

1. Апопій А.А. Комерційна діяльність: Підруч. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 558 с.
2. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: Підручник. – Х.: Світ Книг, 2015. – 452 с.
3. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємства: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 780 с.
4. Криковцева Н.О., Козакова О.Б., Саркісян Л.Г., Авдеєнко Л.Л., Дяченко Г.А., Курська Л.С., Сахарова О.Н. Комерційна діяльність. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.
5. Павлова В.А. Комерційне товарознавство: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2012. – 286.

### Додаткова література

6. Бабин Е.П. Основи зовнішньоекономічної політики. М., 2011.
7. Бахрамов Ю.М., Глухов В.В. Організація зовнішньоекономічної діяльності. Особливості менеджменту / Навчальний посібник-СПб: Видавництво «Лань», 2010. – 308с.
8. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства / Підручник для вузів. Під ред. проф. Л.Є. Стровский. – М., ЮНІТИ, 2010. – 280с.
9. Герчикова І.М. Міжнародна комерційна справа: Підручник для вузів. – М.: Банки і біржі, ЮНІТИ, 1996. – 501с.
10. Гофман Н.Ф., Маховікова Г.А. Основи зовнішньоекономічної діяльності. – СПб: Пітер, 2007. – 365с.
11. Грачов Ю.М. Зовнішньоекономічна діяльність. Організація і техніка зовнішньоторговельних операцій. / Навчальний посібник – М.: ЗАТ "Бізнес - школа" Інтел - Синтез ", 2011. – 362с.
12. Данильцев Н.А. Міжнародна торгівля: інструменти регулювання. / Навчальний посібник. – М.: Ділова література, Палеотип, 2009 г. 320 с.
13. Дегтярьова О.І., Полянова Т.Н., Саркісов С.В. Зовнішньоекономічна

- діяльність / Навчальний посібник. - М .: Справа, 2012. - 450С.
14. Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980  
// Міжнародне приватне право. Чинні нормативні акти. М .: Ін-т міжнар.  
права та економіки, 2013.
  15. Котлер Ф. Основи маркетингу: Пер. з англ. - М .: «Бізнес-книга», «ІМА-  
Крос. Плюс », 2005. - 702 с .: іл.
  16. Кругман, П. Р. Міжнародна економіка. СПб. Пітер, 2004. - 831 с.
  17. Льюїс Р.Д. Ділові культури в міжнародному бізнесі. - М .: ЮНИТИ,  
2009. - 350 с.
  18. Тепман Л.Н. Підприємницьке управління. Зарубіжний досвід: Навч.  
посібник для вузів. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 220 с.
  19. Ball, D. A. International business. McGraw - Hill/Irwin, 2008. - 623 с. 339.9 I  
- 69
  20. Daniels, J. D. International business. Prentice Hall, 2001. - 810 с. 339.9 D18
  21. Porter M.E. (1998). The Competitive Advantage of Nations: With a New  
Introduction, London.