

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя**

СВІТЛАНА ХРУПОВИЧ

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

**Методичні вказівки і завдання до виконання
самостійної роботи студентами**

напряму:

6.030504 «Економіка підприємства»

спеціальності:

076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

ТЕРНОПІЛЬ 2017

Хрупович С.Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: методичні вказівки і завдання до виконання самостійної роботи студентами всіх форм навчання напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства», спеціальності: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» / Світлана Хрупович. – Тернопіль, 2017.- 27 с.

Рецензенти:

Артеменко Л.Б., к.е.н., доц.
Тернопільський національний технічний університет;
Ціх Г.В., к.е.н., доц.
Тернопільський національний технічний університет;

**Відповідальний
за випуск:**

Хрупович С.Є.

*Розглянуто
і рекомендовано до друку на:
- засіданні кафедри
економіки та фінансів
Протокол № 7 від 22 листопада
2017 року;
- засіданні науково-методичної
комісії факультету економіки
та менеджменту
Протокол № 4 від 22 листопада
2017 року*

ПРИКЛАДИ ВИРІШЕННЯ

індивідуальних завдань самостійної роботи студентів

Завдання № 1

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

Вам відомо наступні дані.

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

Завдання:

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

РОЗВ’ЯЗОК

1. За умов поставки DEQ Продавець несе наступні витрати: вартість пакування, навантаження, оплата послуг з транспортування, сплату експортного мита.
Визначаємо вартість транспортних витрат $2400 \cdot 10 = 24000$ грн.
Визначаємо вартість страхування $300\,000 \cdot 0,05 = 15\,000$ грн.
Митні витрати складають $300\,000 \cdot 0,1 = 30\,000$ грн.
2. Визначаємо ціну ExW контракту $300\,000 - 15\,000 - 24\,000 - 30\,000 = 231\,000$ грн.
Ціна ExW є меншою від ціни DEQ на величину витрат, пов’язаних із транспортуванням, страхуванням та сплатою мита.
3. Визначаємо ціну ExW одиниці продукції $231\,000 : 500 = 462$ грн.

Завдання № 2

Ви є керівником фінансової консалтингової фірми. До Вас звернулося керівництво вітчизняного ЗАТ “КРАЙ”. В результаті укладеного договору між цим підприємством та фірмою “SEP-TUR”, США, що є Продавцем про продаж пшениці м’яких сортів 3-го класу, вирощеної на території Республіки Казахстан було застосовано штрафні санкції до ЗАТ “КРАЙ”.

З умов Контракту відомі наступні дані:

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

Товар було доставлено до кордону 31. 12. 2016 року у повному обсязі. Проте за певних обставин вітчизняним підприємством здійснено оплату 25. 12. 2016 року у сумі 150 000 дол. США. Решту коштів за вартістю контракту було переведено на рахунок Продавця 5.01.17 р.

Завдання:

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

РОЗВ’ЯЗОК

1. Визначаємо загальну вартість контракту

Визначаємо ціну ExW одиниці продукції 80+10+5+5= 100 дол. США

Визначаємо вартість товару 100 • 3500 = 350 000 дол. США

Загальна вартість контракту складає 000 дол. США	$350\,000 + 10\,000 = 360\,000$
2. Визначаємо вартість недоплати Покупцем 000 дол. США	$360\,000 - 150\,000 = 210\,000$
3. За один день сума штрафних санкцій складає США	$210\,000 \cdot 0,005 = 1050$ дол. США
За 4 дні прострочки платежу штраф складе	$1050 \cdot 4 = 4200$ дол. США

Висновки: Покупець не дотримався умов контракту, тому відповідальність несе він. Так як Покупцем було прострочено виплату залишкової суми платежу на 4 дні (5.01.2017 – 1.01.2017), йому необхідно сплатити штраф у сумі 4200 дол. США до загальної вартості Контракту

Завдання № 3

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

1	Предмет контракту	Телевізори
2	Умови поставки	СРТ. Львів
3	Ціна ExW партії без знижки	120 000 грн.
4	Вартість транспортних витрат	200 грн. за 100 кг.
5	Вага брутто одиниці товару	15 кг.

Завдання:

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

РОЗВ'ЯЗОК

1. Визначаємо вартість транспортних витрат за 1 кг.
 $200: 100 = 2$ грн/кг
2. Визначаємо вартість транспортних витрат одиниці продукції
 $2 \cdot 15 = 30$ грн.
3. Вартість транспортування партії 100 штук складає
 $100 \cdot 30 = 3\,000$ грн
4. Визначаємо ціну СРТ партії телевізорів без знижки
 $120\,000 + 3\,000 = 123\,000$ грн
5. Визначаємо ціну одиниці продукції партії без знижки
 $123\,000: 100 = 1\,230$ грн
6. Визначаємо ціну партії телевізорів із знижкою
 $123\,000 \cdot 0,95 = 116\,850$ грн
7. Ціна одиниці продукції із знижкою 5 % за більшу партію
 $116\,850 : 100 = 1\,168,5$ грн.

Висновки: при покупці партії телевізорів за умов повної передоплати, знижка в розмірі 5% надасть можливість Покупцеві купити партію телевізорів за ціною СРТ одиниці продукції, яка на 61,5 грн менше (1230грн- 1168,5) від ціни одиниці продукції за умов застосування інших методів розрахунку.

Завдання № 4

Ви – директор СМП “Еталон”, вітчизняного виробника фільтрів очистки питної води. Собівартість Вашої продукції складає 100 грн., рентабельність - 15 %. Сума транспортних витрат на території України – 2 грн. за 1 км. та 2,3 грн. за 1 км. за межами митної території країни виробника, до того ж пункти призначення знаходяться на відстані 535 км. від Продавця, а зарубіжний Покупець знаходиться на відстані 250 км. від кордону. Величина партії складає 200 штук, а митні витрати встановлені у розмірі 10% ціни ExW партії товару.

Завдання:

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

РОЗВ'ЯЗОК

1. Визначаємо ціну ExW продукції

$$100 \cdot 1,15 = 115 \text{ грн}$$

2. Сума транспортних витрат для вітчизняного Покупця складає

$$2 \cdot 535 = 1070 \text{ грн}$$

3. Сума транспортних витрат для зарубіжного Покупця

Протяжність транспортного маршруту на території України

$$535 - 250 = 285 \text{ км.}$$

Вартість транспортних послуг на території України

$$285 \cdot 2 = 570 \text{ грн}$$

Вартість транспортних послуг за межами кордону

$$250 \cdot 2,3 = 575 \text{ грн}$$

Загальна сума

$$570 + 575 = 1145 \text{ грн}$$

4. Визначаємо ціну ExW партії товару

$$115 \cdot 200 = 23\,000 \text{ грн}$$

5. Ціна СРТ для вітчизняного покупця складе

$$23\,000 + 1070 = 24\,070 \text{ грн}$$

6. Митні витрати

$$23\,000 \cdot 0,1 = 2\,300 \text{ грн}$$

7. Визначаємо ціну СРТ для зарубіжного Покупця

$$23\,000 + 1\,145 + 2\,300 = 26\,445 \text{ грн}$$

Висновки: Результати обчислення дають нам можливість визначити ціну СРТ для вітчизняного Покупця у сумі 24 070 грн за партію продукції. Зарубіжний Покупець за аналогічну партію товару сплатить ціну, яка складе вже 26 445 грн через більшу вартість транспортних послуг та митні витрати.

Завдання № 5

Ви, як керівник відділу ЗЕД СМП “Декор”, Україна уклали 12.03. 2017 року контракт купівлі-продажу між із фірмою “Borislavets”, Польща, яка є Продавцем про наступне: у 30-денний термін з моменту укладання контракту Продавець зобов’язується доставити українському Покупцеві 1250 одиниць посуду в асортименті (Специфікація додається)

СПЕЦИФІКАЦІЯ

№	Назва виробів по асортименту	Кількість, шт	Ціна за одиницю, дол. США	Загальна сума, дол. США
1	Кружки керамічні	500	3	1500
2	Тарілки керамічні	500	5	2500
3	Горщики для кімнатних рослин	200	12	2400
4	Вази керамічні	50	18	900
	Разом			7300

Проте станом на 20.04. 2017 р. українська фірма отримала посуд у наступній кількості:

200 штук за пунктом 1 Специфікації;

200 штук за пунктом 2 Специфікації;

200 штук за пунктом 3 Специфікації.

Завдання:

1. Визначіть вартість поставки продукції станом на 20.04. 2017року.
2. Розрахуйте вартість недопоставленої продукції.
3. Визначіть суму штрафу станом на 20.04.2017 за невиконання своїх зобов'язань польською стороною, якщо угода передбачала 0,5% від вартості недопоставленої продукції за кожен день затримки товару.

РОЗВ'ЯЗОК

1. Визначаємо вартість поставки продукції станом на 20.04.2004 р. за кожним пунктом Специфікації:

1.1) $200 \cdot 3 = 600$ дол.

1.2) $200 \cdot 5 = 1000$ дол.

1.3) $200 \cdot 12 = 2400$ дол.

2. Загальна вартість поставленої продукції складе

$$600 + 1\ 000 + 2\ 400 = 4\ 000 \text{ дол.}$$

3. Визначаємо вартість недопоставленої продукції

$$7\ 300 - 4\ 000 = 3\ 300 \text{ дол.}$$

4. Сума штрафу за один день прострочки поставки згідно умов контракту

$$300 \cdot 0,005 = 16,5 \text{ дол.}$$

5. Загальна сума штрафу

$$16,5 \cdot 8 = 132 \text{ дол.}$$

Висновки: на 20.04. 2004 року загальна кількість днів недовиконання поставок за умовами Контракту склала 8 днів. Продавець повинен перевести на рахунок Покупця на зазначену дату штраф у сумі 132 дол. США.

КОМПЛЕКСНІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ

індивідуальної самостійної роботи студентів

Завдання № 1

Відповідно до розробленої концепції Зовнішньоекономічної діяльності, товариство "Єврокомплект" (Бельгія) уклало договір із ТОВ "Єврокомплект – плюс-Україна" (Україна) про поставку та передачу у власність Покупця товару, асортимент якого вказаний у Специфікації.

СПЕЦИФІКАЦІЯ

Назва товару	Характеристик а товару	Одиниця виміру	Кількість	Ціна за один	Сума (в Євро)	Термін поставки
АПОШ комп'ютер	Сфери із синтетичного матеріалу	пара	300	20	6000	квітень-травень 2017 року
Всього					6000	

Розрахунок було здійснено у вигляді безготівкового платежу банківським переказом на рахунок Продавця 30 квітня 2017 року. Товар поставлено 10 травня на умовах Інкотермс: СІФ до м. Львова. Вартість вантажоперевезення авіатранспортом склала 12 % загальної вартості контракту, складеного на основі ціни Продавця. Загальна сума страхування 500 євро за партію.

Завдання

1. Визначити, чи вчасно було здійснено оплату, якщо її термін був призначений у межах, які відповідають терміну поставки товару.
2. Встановити ціну СІФ загальної вартості контракту.
3. Зробити висновки відносно правильності визначення умов контракту.
4. Укласти контракт купівлі – продажу.

Завдання № 2

Ви є комерційним директором вітчизняного підприємства, яке виготовляє перо-пухові вироби. Необхідно вирішити завдання щодо вибору варіанту експорту продукції українського виробника. Загальна вартість товару складає 60 000 доларів США.

Завдання

Оцініть економічну ефективність наступних варіантів стратегії експорту.

1. Експорт всієї партії у Австрію на умовах часткової передоплати (50 %). За цим варіантом зарубіжна сторона купуватиме вироби фабрики за ціною СРТ. Решту платежу 30 000 дол. США плюс 1 % від загальної суми контракту за післяоплату Продавець переказує українській стороні у 30-ти денний термін після отримання товару.

2. Експорт партії товару в Німеччину на наступних умовах: 30 000 дол. США. Покупець виплачує авансовим платежом відразу ж після складання контракту. Продавець відвантажує товар у термін до 2 –х тижнів після отримання банківського підтвердження. До того ж німецька сторона зобов'язується передати перевізником після отримання перо-пухових виробів тканину на суму 28 000 дол. США. Умови поставки DDU.

3. Укладіть контракт купівлі – продажу.

Завдання № 3

Фірма "Frutgarten", Німеччина, що є Продавцем та ТОВ "Консерв-пак", Україна, яке є Покупцем уклали Контракт про прийняття та оплату запчастин до обладнання по виготовленню концентрованих соків. Поставка здійснюється за умовами DDU, м. Борщів, згідно термінології Інкотермс 2000. Загальна вартість товару 50 000 EUR. Покупець оплачує вартість після повного отримання товару шляхом перерахування грошових коштів на розрахунковий рахунок Продавця. Оплату було здійснено 15 вересня 2017 року. Товар доставлено 5 вересня 2017 року. Місце відвантаження: фірма "Frutgarten", Німеччина, автомобільним транспортом. Місце розвантажування: ТОВ "Консерв-пак", м. Борщів.

Завдання

1. Визначити за умовами Контракту, хто сплачує вартість транспортування (10 % вартості товару), страхові витрати (5 %), експортні офіційні платежі (1000 EUR) та імпортерне мито (6000 EUR).
2. Встановити ціну Продавця і Покупця.
3. Яка сума відшкодування за невчасну оплату, якщо за умовами Контракту необхідно було оплатити вартість у термін не пізніше 5-ти днів після отримання обладнання? Пеня нараховується у сумі 100 EUR за кожен день прострочки платежу.
4. Укласти контракт купівлі-продажу.

Завдання № 4

Менеджер із реалізації фірми "Техніка для дому" уклав договір про постійне постачання телевізорів фірми "Samsung". Визначити ціну одиниці продукції, якщо умови контракту наступні:

Предмет	Телевізори
Умови поставки	DDU, м. Київ
Термін поставки і оплати	1 число кожного місяця протягом року
Повна вартість однієї поставки	100 000 дол США
Кількість одиниць однієї поставки	5000 штук

Завдання

1. Визначити ціну одиниці продукції, якщо вартість імпортного мита складає 25 % від вартості партії товару.
2. Встановити економічну доцільність збільшення одноразової партії товару до 8 000 штук, якщо знижка імпортера – 2 % за кожні 1000 штук понад мінімальну партію. Умови поставки незмінні, мито фіксоване державою.
3. Визначити якою буде сума штрафу, якщо поставку здійснено у червні 3 числа, а у липні проплату - 7 числа. Пеня нараховується в сумі 0,5 % загальної вартості контракту на кожен день недопоставання, або непростати.
4. Укласти контракт купівлі-продажу.

Завдання № 5

На вітчизняному машинобудівному підприємстві виготовляються світильники промислового призначення. Собівартість одного виробу складає 1200 грн. Норма рентабельності, встановлена виробником – 15 % для внутрішнього ринку і 12 % для зовнішнього ринку збуту. Сума транспортних витрат спеціалізованим автомобільним транспортом підприємства складає 3 грн. за 1 км. (включаючи вартість холостого пробігу.). Для зменшення транспортних витрат польський виробник матового скла запропонував бартерні операції на наступних умовах:

-при поставці партії світильників в розмірі 100 штук, Покупець відразу ж завантажує автомобільний транспорт Продавця плафонами, виготовленими, відповідно до Технічних умов українського виробника. Сума бартерної операції еквівалентна сумі партії світильників. В такому випадку транспортні витрати зменшуються на 30 %.

Завдання

1. Визначити вартість бартерної угоди із польським імпортером, якщо товар поставляється на умовах FOB, сплата всіх митних платежів складає 15 % вартості контракту, страхування – 10 %, відстань від Продавця до Покупця – 600 км.
2. Визначити ціну для вітчизняного Покупця світильників, пункт призначення розміщено на тій же відстані, що і для Імпортера, проте машина здійснює холостий зворотній пробіг.
3. Встановіть і обґрунтуйте економічну доцільність внутрішніх та зовнішніх операцій купівлі-продажу виробника вітчизняних світильників.
4. Укладіть контракт купівлі-продажу.

Завдання № 6

Вітчизняне підприємство “Таврія” уклало 12 грудня 2017 року контракт між своєю фірмою, яка є Покупцем, та ТОВ “Ладога”, Естонія, що є Продавцем, про

те, що необхідно доставити продукцію у м. Тернопіль, яке знаходиться на відстані 1800 км. від Продавця.

Вам відомі наступні дані.

- Предмет контракту: двигуни автомобільні в кількості 100 штук.
- Загальна сума контракту: 170 000 грн.
- Умови поставки: DEQ, м. Тернопіль згідно правил “Incoterms 2000”.
- Сума послуг з транспортування та вантажно-розвантажувальних робіт: 14 грн. за 1 км.
- Сума страхування: 10 % вартості контракту.
- Митні витрати: 25 % вартості контракту.

Завдання:

3. Визначіть, які витрати несе Продавець за вищевказаними умовами поставки DEQ? Розрахуйте ці витрати.
4. Якою є ціна ExW контракту? Чим вона відрізняється від ціни за умов DEQ?
5. Визначити ціну ExW одиниці продукції по вищевказаному контракту.
6. Укладіть контракт купівлі продажу.

Завдання № 7

Керівництво вітчизняного ТОВ «Колорит» уклало договір з бельгійською фірмою “TURIST”, що є Продавцем про продаж сувенірів, виготовлених у Бельгії. Проте, Вам як консультанту, необхідно вирішити питання щодо застосування штрафних санкцій до ТОВ “Колорит”.

З умов Контракту відомі наступні дані:

1	Кількість	1000 одиниць сувенірних іграшок
2	Якість	Відповідно ДСТУ 4577 - 5783
3	Упаковка	У картонних ящиках, в кожному по 20 штук
4	Ціна за 1 ящик вантажу (в тому числі ПДВ за нульовою ставкою оподаткування)	ExW – 50 дол. США Транспортні витрати – 65 дол. США Послуги страхування – 20 дол. США Навантажувальні роботи – 10 дол. США Сплата всіх офіційних платежів, передбачених під час експорту – 300 дол. США (одноразова сплата, сумується до загальної вартості контракту)
5	Умови поставки	DAF Кордон Бельгія-Україна (Incoterms – 2000)
6	Термін поставки	01. 03. 2016
7	<u>Відповідальність</u>	Продавець сплачує 1 % за кожен день прострочки від обсягу недопоставленої продукції Покупець сплачує 1 % за кожен день прострочки платежу від обсягу недопоставленої продукції

Товар було доставлено до кордону 27. 02. 2016 року у повному обсязі. Проте за певних обставин вітчизняним підприємством здійснено оплату 25. 02. 2016 року у сумі 15 000 дол. США. Решту коштів за вартістю контракту було переведено на рахунок Продавця 5.03.16 р.

Завдання:

4. Визначіть загальну вартість контракту.
5. Встановіть суму недоплати для Покупця на момент кінцевого терміну поставки.
6. Розрахуйте суму штрафу, яку необхідно сплатити стороні, яка не дотрималася умов контракту.
7. Укладіть контракт купівлі-продажу.

Завдання № 8

Вітчизняному підприємству «Новотон» надіслано оферту від польського виробника «AL&R» для купівлі партії запасних частин до світильників побутових, які і виготовляє український виробник. Запропонована партія має кількість 2500 одиниць плафонів за умов отримання 7% знижки при 100% передоплаті, якщо умови контракту наступні:

1	Предмет контракту	Плафони
2	Умови поставки	СРТ. Тернопіль
3	Ціна ExW партії без знижки	8 000 євро
4	Вартість транспортних витрат	180 євро. за 100 кг.
5	Вага брутто одиниці товару	0,3 кг.

Завдання:

1. Визначіть ціну СРТ одиниці продукції без надання знижки.
2. Визначіть ціну СРТ одиниці продукції за умов надання 5% знижки.
3. Зробіть висновки про ефективність покупки партії плафонів при повній передоплаті.
4. Укладіть контракт купівлі-продажу.

Завдання № 9

Ви – директор СМП “Єврошина”, вітчизняного виробника шин автомобільних. Собівартість Вашої продукції складає 1800 грн., рентабельність - 20 %. Сума транспортних витрат на території України –5 грн. за 1 км. та 6 грн. за 1 км. за межами митної території країни виробника, до того ж пункти призначення знаходяться на відстані 750 км. від Продавця, а зарубіжний Покупець знаходиться на відстані 1360 км. від кордону. Величина партії складає 500 штук, а митні витрати встановлені у розмірі 16 % ціни ExW партії товару.

Завдання:

1. Визначить суму транспортних витрат для вітчизняного та зарубіжного покупця
2. Якою є ціна ExW встановленої партії товару.
3. В чому полягає різниця між ціною СРТ для вітчизняного і зарубіжного покупця? Обґрунтуйте відповідь.
4. Укладіть контракт купівлі-продажу.

Завдання № 10

Керівник відділу ЗЕД СМП “Євро-стандарт-плюс”, Україна уклали 20.03. 2016 року контракт купівлі-продажу між із фірмою “Farba”, Польща, яка є Продавцем про наступне: у 30-денний термін з моменту укладання контракту Продавець зобов’язується доставити українському Покупцеві 2900 одиниць фарби в асортименті (Специфікація додається)

СПЕЦИФІКАЦІЯ

№	Назва виробів по асортименту	Кількість, шт	Ціна за одиницю, дол. США	Загальна сума, дол. США
1	Фарба біла № 1	1000	2	20000
2	Фарба біла № 2	1500	3	4500
3	Фарба рожева	100	10	1000
4	Фарба синя	300	5	1500
	Разом	2900		27 000

Проте станом на 20.04. 2016 р. українська фірма отримала фарбу у наступній кількості:

- 800 штук за пунктом 1 Специфікації;
- 1000 штук за пунктом 2 Специфікації;
- 300 штук за пунктом 4 Специфікації.

Завдання:

1. Визначить вартість поставки продукції станом на 20.04. 2016 року.
2. Розрахуйте вартість недопоставленої продукції.
3. Визначить суму штрафу станом на 20.04.2016 р. за невиконання своїх зобов’язань польською стороною, якщо угода передбачала 1% від вартості недопоставленої продукції за кожен день недопоставленого товару.
4. Укладіть контракт купівлі-продажу.

Завдання № 11

Фірма «Vand», Китай уклала договір із ТОВ “Монітор” (Україна) про поставку та передачу у власність Покупця товару, асортимент якого вказаний у Специфікації.

СПЕЦИФІКАЦІЯ

Назва товару	Одиниця виміру	Кількість	Ціна за один. (в дол. США)	Сума (в дол. США)	Термін поставки
Монітори «Philips 17»	штуки	500	300	150 000	травень 2016 року
Монітори «Philips 19»	штуки	700	320	224 000	
Всього				374 000	

Розрахунок було здійснено у вигляді безготівкового платежу банківським переказом на рахунок Продавця 30 квітня 2016 року. Товар поставлено 5 травня на умовах Інкотермс: СІФ до м. Києва. Вартість вантажоперевезення авіатранспортом склала 10 % загальної вартості контракту, складеного на основі ціни Продавця. Загальна сума страхування 500 євро за партію згідно контракту.

Завдання

1. Визначити, чи вчасно було здійснено оплату, якщо її термін був призначений у межах, які відповідають терміну поставки товару.
2. Встановити ціну СІФ загальної вартості контракту.
3. Зробити висновки відносно правильності визначення умов контракту.
4. Укласти контракт купівлі – продажу.

Завдання № 12

Вітчизняний виробник концентрованих соків «Зорина» має намір реалізовувати свою продукцію на зовнішньому ринку. Необхідно вирішити завдання щодо вибору варіанту експорту продукції українського виробника. Загальна вартість товару складає 100 000 доларів США.

Завдання

Оцініть економічну ефективність наступних варіантів стратегії експорту.

1. Експорт всієї партії у Німеччину на умовах часткової передоплати (50 %). За цим варіантом зарубіжна сторона купуватиме вироби заводу за ціною СРТ. Решту платежу 50 000 дол. США плюс 1 % від загальної суми контракту за післяоплату Продавець переказує українській стороні у 30-ти денний термін після отримання товару.
2. Експорт партії товару в Польщу на наступних умовах: 50 000 дол. США Покупець виплачує авансовим платежом відразу ж після складання контракту. Продавець відвантажує товар у термін до 2 –х тижнів після отримання банківського підтвердження. До того ж польська сторона зобов'язується передати перевізником після отримання концентрованих соків заморожені фрукти на суму 50 500 дол. США. Умови поставки DDU.
3. Укладіть контракт купівлі – продажу.

Завдання № 13

Фірма "RRR+", Голандія, що є Продавцем та ТОВ "Кротон", Україна, яке є Покупцем уклали Контракт про прийняття та оплату розсадного матеріалу квітів різних сортів в асортименті . Поставка здійснюється за умовами DDU, м. Тернопіль, згідно термінології Інкотермс 2010. Загальна вартість товару 30 000 EUR. Покупець оплачує вартість після повного отримання товару шляхом перерахування грошових коштів на розрахунковий рахунок Продавця. Оплату було здійснено 30 березня 2016 року. Товар доставлено 20 березня 2006 року. Місце відвантаження: фірма "RRR+", Голандія, автомобільним транспортом. Місце розвантаження: ТОВ "Кротон", Україна, м. Тернопіль.

Завдання

1. Визначити за умовами Контракту, хто сплачує вартість транспортування (15 % вартості товару), страхові витрати (10 %), експортні офіційні платежі (300 EUR) та імпортерне мито (500 EUR).
2. Встановити ціну Продавця і Покупця.
3. Яка сума відшкодування за невчасну оплату, якщо за умовами Контракту необхідно було оплатити вартість у термін не пізніше 5-ти днів після отримання товару? Пеня нараховується у сумі 50 EUR за кожен день прострочки платежу.
4. Укласти контракт купівлі-продажу.

Завдання № 14

Менеджер із реалізації фірми "Windows" уклав договір про постійне постачання ноутбуків наступної конфігурації "Notebook Asus A 4500L" із німецьким постачальником «PITER» . Визначити ціну одиниці продукції, якщо умови контракту наступні:

Предмет	Ноутбуки
Умови поставки	DDU, м. Київ
Термін поставки і оплати	20 число кожного місяця протягом року
Повна вартість однієї поставки	50 000 дол США
Кількість одиниць однієї поставки	60 штук

Завдання

1. Визначити ціну EXW одиниці продукції, якщо вартість імпортерного мита складає 25 % від вартості партії товару.
2. Встановити економічну доцільність збільшення одноразової партії товару до 80 штук, якщо знижка імпортера – 2 % за кожні 10 штук понад мінімальну партію. Умови поставки незмінні, мито фіксоване державою.
3. Визначити якою буде сума штрафу, якщо поставку здійснено у червні 18 числа, а у липні проплату - 1 числа. Пеня нараховується в сумі 1 % загальної вартості контракту на кожен день недопостачання, або несплати.
4. Укласти контракт купівлі-продажу.

Завдання № 15

На вітчизняному картонно-паперовому підприємстві виготовляється друкарський папір для поліграфічної галузі. Собівартість одного рулону складає 150 грн. Норма рентабельності, встановлена виробником – 20 % для внутрішнього ринку і 15 % для зовнішнього ринку збуту. Сума транспортних витрат автомобільним транспортом підприємства складає 3 грн. за 1 км. (включаючи вартість холостого пробігу.). Для зменшення транспортних витрат російський видавець запропонував бартерні операції на наступних умовах:

-при поставці партії рулонів паперу в розмірі 1000 штук, Покупець відразу ж завантажує автомобільний транспорт Продавця книгами власного видавництва, виготовленими. Сума бартерної операції еквівалентна сумі партії паперу. В такому випадку транспортні витрати зменшуються на 20 %.

Завдання

1. Визначити вартість бартерної угоди із російським імпортером, якщо товар поставляється на умовах СРТ, сплата всіх митних платежів складає 15 % вартості контракту, страхування – 5 %, відстань від Продавця до Покупця – 1200 км.
2. Визначити ціну для вітчизняного Покупця друкарського паперу, пункт призначення розміщено на тій же відстані, що і для Імпортера, проте машина здійснює холостий зворотній пробіг.
3. Встановіть і обґрунтуйте економічну доцільність внутрішніх та зовнішніх операцій купівлі-продажу виробника вітчизняного друкарського паперу.
4. Укладіть контракт купівлі-продажу.

Завдання № 16

Українське посередницько-торгівельне підприємство “Асортимент” уклало 1 лютого 2006 року контракт між своєю фірмою, яка є Покупцем, та фірмою “Напої”, Франція, що є Продавцем, про те, що необхідно доставити продукцію у м. Львів, яке знаходиться на відстані 2800 км. від Продавця.

Вам відомі наступні дані.

- Предмет контракту: вина марочні в асортименті - . 20 000 пляшок.
- Загальна сума контракту: 120 000 євро.
- Умови поставки: DEQ, м. Львів згідно правил “Incoterms 2000”.
- Сума послуг з транспортування та вантажно-розвантажувальних робіт: 3 євро. за 1 км.
- Сума страхування: 20 % вартості контракту.
- Митні витрати: 10 % вартості контракту.

Завдання:

1. Визначіть, які витрати несе Продавець за вищевказаними умовами поставки DEQ? Розрахуйте ці витрати.

2. Якою є ціна ExW контракту? Чим вона відрізняється від ціни за умов DEQ?
3. Визначити ціну ExW одиниці продукції по вищенаведеному контракту.
4. Укладіть контракт купівлі продажу.

Завдання № 17

Керівництво вітчизняного ТОВ «Декор-сервіс» уклало договір з чеською фірмою «V&T», що є Продавцем про продаж сервізів столових, виготовлених у Чехії. Вам, як консультанту, необхідно вирішити питання щодо застосування штрафних санкцій до ТОВ «Декор-сервіс».

З умов Контракту відомі наступні дані:

1	Кількість	200 одиниць сервізів
2	Якість	Відповідно ГОСТ 1257 - 66
3	Упаковка	У картонних ящиках, в кожному по 10 штук
4	Ціна за 1 ящик вантажу (в тому числі ПДВ за нульовою ставкою оподаткування)	ExW – 500 дол. США Транспортні витрати – 10 дол. США Послуги страхування – 5 дол. США Навантажувальні роботи – 2 дол. США Сплата всіх офіційних платежів, передбачених під час експорту – 200 дол. США (одноразова сплата, сумується до загальної вартості контракту)
5	Умови поставки	DAF Кордон Чехія-Україна (Incoterms –2000)
6	Термін поставки	15. 01. 2016
7	<u>Відповідальність</u>	Продавець сплачує 1 % за кожен день прострочки від обсягу недопоставленої продукції Покупець сплачує 1 % за кожен день прострочки платежу від обсягу недопоставленої продукції

Товар було доставлено до кордону 17. 01. 2016 року у повному обсязі. Проте за певних обставин вітчизняним підприємством здійснено оплату 20. 01. 2005 року у сумі 16 000 дол. США. Решту коштів за вартістю контракту було переведено на рахунок Продавця 25.01.16 р.

Завдання:

1. Визначіть загальну вартість контракту.
2. Встановіть суму недоплати для Покупця на момент кінцевого терміну поставки.
3. Розрахуйте суму штрафу, яку необхідно сплатити сторонам за дотрималася умов контракту.
4. Укладіть контракт купівлі-продажу.

Завдання № 18

Українському виробнику ялинкових прикрас запропоновано укласти контракт із постачальником декоруючого матеріалу – компанією «Toys», Англія. За умовами контракту вітчизняний виробник може закупити продукцію зарубіжного партнера на наступних умовах: щомісячне постачання визначеної партії частинами – 10 000 доларів США (12 місяців), та постачання одноразовою партією в січні 2016 року на суму 100 000 дол США., умови контракту наступні:

1	Предмет контракту	Декоруючий матеріал
2	Умови поставки	СРТ. М. Коломия
3	Вага партії товару за контрактом	10 000 кг
4	Вартість транспортних витрат	200 євро. за 1 тону вантажу.
5	Вага бруто однієї упаковки	20 кг.

Завдання:

1. Визначіть ціну EXW одиниці продукції за умов продажу партії товару відразу.
2. Визначіть ціну EXW одиниці продукції за умов продажу продукції щомісячно.
3. Зробіть висновки про ефективність укладеного контракту при постачанні частинами і при постачанні цілої партії при повній передоплаті.
4. Укладіть контракт купівлі-продажу.

Завдання № 19

Ви – директор ТОВ «Ві-бут», вітчизняного виробника модельного шкіряного взуття. Собівартість продукції однієї з позицій вашого асортименту, а саме «Чобітки дитячі» складає 120 грн., рентабельність - 23 %. Сума транспортних витрат на території України – 5 грн. за 1 км. та 7 грн. за 1 км. за межами митної території країни виробника, до того ж пункти призначення знаходяться на відстані 750 км. від Продавця, а зарубіжний Покупець – російська фірма «Чілдренхауз» знаходиться на відстані 400 км. від кордону. Величина партії складає 200 штук, а митні витрати встановлені у розмірі 15 % ціни ExW партії товару.

Завдання:

1. Визначіть суму транспортних витрат для вітчизняного та зарубіжного покупця
2. Якою є ціна ExW встановленої партії товару.
3. В чому полягає різниця між ціною СРТ для вітчизняного і зарубіжного покупця? Обґрунтуйте відповідь.
4. Укладіть контракт купівлі-продажу.

Завдання № 20

5.03 2016 р. укладено договір між українським підприємством «Славія» та фінською фірмою “Ater”, яка є Продавцем про наступне: у 30-денний термін з моменту укладання контракту Продавець зобов’язується доставити українському Покупцеві 10 000 одиниць сантехніки в асортименті (Специфікація додається)

СПЕЦИФІКАЦІЯ

№	Назва виробів по асортименту	Кількість, шт	Ціна за одиницю, дол. США	Загальна сума, дол. США
1	Умивальник	5000	80	400 000
2	Ванна	3000	180	540 000
3	Підставка для умивальника	2000	30	60 000
	Разом			100 000

Проте станом на 5.04. 2016 р. українська фірма отримала сантехніку у наступній кількості:

4000 штук за пунктом 1 Специфікації;

3000 штук за пунктом 2 Специфікації;

2000 штук за пунктом 3 Специфікації.

Завдання:

1. Визначіть вартість поставки продукції станом на 5.04. 2016 року.
2. Розрахуйте вартість недопоставленої продукції.
3. Визначіть суму штрафу станом на 15.04.2016 р. за невиконання своїх зобов’язань фінською стороною (дата отримання решти продукції за контрактом), якщо угода передбачала 0,5% від вартості недопоставленої продукції за кожен день недопоставленого товару.
4. Укладіть контракт купівлі-продажу.

Завдання № 21

Відповідно до розробленої концепції Зовнішньоекономічної діяльності, Акціонерне товариство ”Єврокомплект”(Бельгія) уклало договір із ТОВ “Сфера-Україна” (Україна) про поставку та передачу у власність Покупця товару, асортимент якого вказаний у Специфікації.

СПЕЦИФІКАЦІЯ

Назва товару	Характеристика товару	Одиниця виміру	Кількість	Ціна за один .(в євро)	Сума (в Євро)	Термін поставки
Модем AstelGVCR 21	Приєднання до мережі Інтернет персональних комп'ютерів	штука	200	75	15000	25.03. 2005 р.
Принтер лазерний Xerox 1320	Розмножувальна техніка	штука	200	260	52000	
Всього					67000	

Розрахунок було здійснено у вигляді безготівкового платежу банківським переказом на рахунок Продавця 25 березня 2015 року. Товар поставлено 23 березня на умовах Інкотермс: СІФ до м. Львова. Вартість вантажоперевезення авіатранспортом склала 10 % загальної вартості контракту, складеного на основі ціни Продавця. Сума страхування 500 євро за кожну позицію Специфікації.

Завдання

1. Визначити, чи вчасно було здійснено оплату, якщо її термін був призначений у межах, які відповідають терміну поставки товару.
5. Встановити ціну СІФ загальної вартості контракту.
6. Зробити висновки відносно правильності визначення умов контракту.
7. Укласти контракт купівлі – продажу.

Завдання № 22

Ви є комерційним директором вітчизняного підприємства, яке займається пошивом спецодягу для будівельної галузі. Необхідно вирішити завдання щодо вибору варіанту експорту продукції українського виробника. Загальна вартість товару складає 120 000 доларів США.

Завдання

Оцініть економічну ефективність наступних варіантів стратегії експорту.

1. Експорт всієї партії у Польщу на умовах часткової передоплати (50 %). За цим варіантом зарубіжна сторона купуватиме вироби фабрики за ціною СРТ. Решту платежу 60 000 дол. США плюс 2 % від загальної суми контракту за післяоплату Продавець переказує українській стороні у 30-ти денний термін після отримання товару.
2. Експорт партії товару в Німеччину на наступних умовах: 100 000 дол. США Покупець виплачує авансовим платежом відразу ж після складання контракту.

Продавець відвантажує товар у термін до 2 –х тижнів після отримання банківського підтвердження. До того ж німецька сторона зобов'язується передати перевізником після отримання спецодягу тканину на суму 22 000 дол. США. Умови поставки DDU.

3. Укладіть контракт купівлі – продажу.

Завдання № 23

Фірма "Frutgarten", Німеччина, що є Продавцем та ТОВ "Консерв-пак", Україна, яке є Покупцем уклали Контракт про прийняття та оплату обладнання по виготовленню концентрованих соків. Поставка здійснюється за умовами СРТ, м. Борщів, згідно термінології Інкотермс 2000. Загальна вартість товару 100 000 EUR. Покупець оплачує вартість після повного отримання товару шляхом перерахування грошових коштів на розрахунковий рахунок Продавця. Оплату було здійснено 15 березня 2015 року. Товар доставлено 5 березня 2015 року. Місце відвантаження: фірма "Frutgarten", Німеччина, автомобільним транспортом. Місце розвантажування: ТОВ "Консерв-пак", м. Борщів.

Завдання

1. Визначити за умовами Контракту, хто сплачує вартість транспортування (10 % вартості товару), страхові витрати (5 %), експортні офіційні платежі (1800 EUR) та імпорфтне мито (6000 EUR).
5. Встановити ціну Продавця і Покупця.
6. Яка сума відшкодування за невчасну оплату, якщо за умовами Контракту необхідно було оплатити вартість у термін не пізніше 5-ти днів після отримання обладнання? Пеня нараховується у сумі 1% загальної вартості контракту за кожен день прострочки платежу.
7. Укласти контракт купівлі-продажу.

Завдання № 24

Ви, як директор відділу збуту компанії "Техніка і технологія", м. Харків, Україна уклали договір про постійне постачання прасок побутових фірми "PHILIPS". Визначити ціну одиниці продукції, якщо умови контракту наступні:

Предмет	Праска «PHILIPS Mistral 2000»
Умови поставки	DAF, м. Харків
Термін поставки і оплати	1.04. 2006 р.
Повна вартість однієї поставки	20 000 дол США
Кількість одиниць однієї поставки	500 штук

Завдання

1. Визначити ціну одиниці продукції, якщо вартість імпортного мита складає 10 % від вартості партії товару.
2. Встановити економічну доцільність збільшення одноразової партії товару до 800 штук, якщо знижка імпортера – 4 % за кожні 100 штук понад мінімальну партію. Умови поставки незмінні, мито фіксоване державою.

3. Визначити якою буде сума штрафу, якщо поставку здійснено у квітні 3 числа, і у квітні проплату – 5 числа. Пеня нараховується в сумі 1 % загальної вартості контракту на кожен день недопоставання, або несплати.
4. Укласти контракт купівлі-продажу.

Завдання № 25

На вітчизняному машинобудівному підприємстві виготовляються світильники побутового призначення. Собівартість одного виробу складає 200 грн. Норма рентабельності, встановлена виробником – 30 % для внутрішнього ринку і 20 % для зовнішнього ринку збуту. Сума транспортних витрат спеціалізованим автомобільним транспортом підприємства складає 3 грн. за 1 км. (включаючи вартість холостого пробігу). Для зменшення транспортних витрат польський виробник мідного дроту для декорації запропонував бартерні операції на наступних умовах:

-при поставці партії світильників в розмірі 300 штук, Покупець відразу ж завантажує автомобільний транспорт Продавця мідним дротом, виготовленими, відповідно до Технічних умов українського виробника. Сума бартерної операції еквівалентна сумі партії світильників. В такому випадку транспортні витрати зменшуються на 10 %.

Завдання

1. Визначити вартість бартерної угоди із польським імпортером, якщо товар поставляється на умовах СРТ, сплата всіх митних платежів складає 20 % вартості контракту, страхування – 10 %, відстань від Продавця до Покупця – 900 км.
2. Визначити ціну для вітчизняного Покупця світильників, пункт призначення розміщено на тій же відстані, що і для Імпортера, проте машина здійснює холостий зворотній пробіг.
3. Встановіть і обґрунтуйте економічну доцільність внутрішніх та зовнішніх операцій купівлі-продажу виробника вітчизняних світильників.
4. Укладіть контракт купівлі-продажу.

Титульний аркуш індивідуальної самостійної роботи

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Кафедра
економіки та фінансів

ІНДИВІДУАЛЬНА САМОСТІЙНА РОБОТА
З курсу «Зовнішньоекономічна дальність підприємства»

Завдання № _____

Виконав:
ст. гр. _____
Зараховано:
доц. Хрупович С.Є.

ТЕРНОПІЛЬ - 201_

Структура виконаного індивідуального завдання:

Титульна сторінка 1	Завдання № 2	Розв'язок завдання № 3	Контракт 4,5
------------------------	-----------------	------------------------------	-----------------

ЛІТЕРАТУРА

ЛІТЕРАТУРА

1. http://pidruchniki.ws/14170120/ekonomika/zovnishnoekonomichna_diyalnist_sutnist_vidi_faktori_rozvitku / електронний підручник «Зовнішньоекономічна діяльність підприємств»
2. <http://uk.wikipedia.org/> вільна енциклопедія
3. <http://www.ukrstat.gov.ua> (Державна служба статистики України)
4. Глазкова Г. Як подолати ризики та небезпеки для української економіки при вступі України до СОТ // Молода економіка.- 2003.-грудень.-С. 33- 40.
5. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник .-К.: Знання, 2006 .-463 с.-966-346-197-7
6. Рум'янцев А.П., Рум'янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник .-К.: ЦУЛ, 2014 .-377 с.-966-8253-65-5
7. Єременко О., Тимченко А. Що треба знати про концесію // Бухгалтерія.- 2011 .- 2 серпня.- № 31 (446).
8. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Зовнішньоекономічна діяльність: Термінологічний словник. - К. : Кондор, 2017. - 168с.
9. Закон України “Про Зовнішньоекономічну діяльність” від 16. 04. 91 р. № 959- XII, із змінами і доповненнями. // Все про бухгалтерський облік. - 1999.- 15 березня. - № 24 (327).
10. Закон України “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті”// Все про бухгалтерський облік.-2001.- 7 травня. - № 42 (588).
11. Зеркалов ДВ. Внешнеэкономическая деятельность: энциклопедический словарь. - К. : Дакор ; КНТ, 2013. - 544с. - (Серия "Внешнеэкономическая деятельность").
12. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С., Сіваченка І.Ю.-2-ге вид., перераб.і доп.- К.:ЦУЛ,2016 .-792 с.-966-364-221-1
13. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів/ І.В. Багрова, Н.І. Редіна, В.Є. Власик, О.О. Гетьман; За ред. І.В. Багрової.-К.: Центр навчальної літератури, 2004.- 580 с.
14. Зовнішньоекономічна діяльність та митна справа: Збірник нормативних актів / Упорядник М.І. Камлик. - К: Атака, 2014. - 680 с.
15. Каніщенко О.Л. Міжнародний маркетинг: Теорія і господарські ситуації: Навч. посібн.- 2-ге вид., переробл.- К.: ІВЦ «Видавництво Політехніка», 2004.- 152 с.
16. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібн. - 3.ге вид., перероб і доп.- К.: Знання-Прес, 2002.- 384 с.
17. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посібн.-2-ге вид., перероб. І доп.-К.: Центр навчальної літератури, 2004.- 608 с.

17. Кузьмін О.Є. , Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навч. посібн.- 2-вид. доп. І перероб.- Львів: НУ «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2013.-352 с.
18. Наказ від 5 жовтня 1995 року № 75 “Про затвердження положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)” ”// Все про бухгалтерський облік.-2011.- 7 травня.- № 42 (588).
19. Постанова від 21 червня 1995 р. № 444 “Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень, які передбачають розрахунки в іноземній валюті ”// Все про бухгалтерський облік.-2001.- 7 травня.- № 42 (588).
20. Саллі В.І., Трифонова О.В., Швець В.Я. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник.- К.: ВД “Професіонал”, 2003,- 176 с.
21. Сухарський В.С., Сухарський В.В., Охота В.І. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: теорія, методологія, практика.: Навч.. Посіб. (курс лекцій).- Тернопіль: Астон, 2005.- 464 с.
22. Уманців Г. Створення зарубіжних дочірніх фірм // Бухгалтерія.- 2011.- 19 березня. - № 12 (427).

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Хрупович Світлана Євгенівна

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ:
методичні вказівки і завдання до
виконання самостійної роботи студентів**