

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

**Робоча програма  
навчальної дисципліни  
"ТЕХНІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ"  
для студентів напряму підготовки  
6.030601 "Менеджмент"  
денної форми навчання**

**Харків  
ХНЕУ ім. С. Кузнеця  
2016**

Затверджено на засіданні кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності.  
Протокол № 1 від 27.08.2015 р.

*Самостійне електронне текстове мережеве видання*

**Укладач** О. М. Котиш

**Робоча** програма навчальної дисципліни "Техніка і організація зовнішньоекономічних операцій" для студентів напряму підготовки 6.030601 "Менеджмент" денної форми навчання : [Електронне видання] / уклад. О. М. Котиш. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – 63 с.

Подано тематичний план навчальної дисципліни та її зміст за модулями й темами. Вміщено плани лекцій, практичних та семінарських занять, матеріали для закріплення знань (завдання для самостійної роботи, контрольні запитання), критерії оцінювання знань студентів, професійні компетентності, якими повинен володіти студент після вивчення дисципліни.

Рекомендовано для студентів напряму підготовки 6.030601 "Менеджмент" денної форми навчання.

## Вступ

Сучасна модель розвитку вітчизняної економіки характеризується посиленням економічної інтеграції у систему міжнародної економіки, що проявляється в посиленні взаємозалежності між окремими країнами та господарськими регіонами світу. Такі обставини спонукають до подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства (далі – ЗЕД), яка відіграє значну роль як у підвищенні рівня життя громадян України, так і в зміцненні її позицій на світовому ринку. Забезпечення ефективності здійснення ЗЕД можливо тільки за умови використання техніки і якісної організації зовнішньоекономічної операції (далі – ЗЕО). Такі умови вимагають від менеджерів вищої ланки управління знань та вмінь, які б забезпечили конкурентоспроможність підприємства на світовому ринку та його високу прибутковість. Досягнути цього можливо завдяки ґрунтовній підготовці майбутніх фахівців – менеджерів зовнішньоекономічної діяльності.

Основною метою опанування навчальної дисципліни є отримання студентами знань об'єктивних закономірностей, реальних процесів та специфічних особливостей організації і техніки проведення зовнішньоекономічних операцій, а також навичок їх практичного застосування.

Навчальна дисципліна "Техніка і організація зовнішньоекономічних операцій" є варіативною навчальною дисципліною та вивчається згідно з навчальним планом підготовки фахівців освітнього ступеня "бакалавр" напряму підготовки 6.030601 "Менеджмент" денної форми навчання.

# 1. Опис навчальної дисципліни

Структуру навчальної дисципліни "Техніка і організація зовнішньо-економічних операцій" наведено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

## Структура навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни
		денна форма навчання
Кількість кредитів – 4	Галузь знань 0306 "Менеджмент і адміністрування"	За вибором
Змістових модулів – 2	Напрямок підготовки 6.030601 "Менеджмент"	Рік підготовки
		3-й
Загальна кількість годин – 144		Семестр
		6-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4; самостійної роботи студента – 5	Освітній ступінь: бакалавр	Лекції
		28 год
		Практичні, семінарські
		28 год
		Самостійна робота
		88 год
		Вид контролю
		екзамен
4 год		

*Примітка.* Співвідношення для денної форми навчання кількості годин аудиторних занять до самостійної й індивідуальної роботи становить – 64 %.

## 2. Мета та завдання навчальної дисципліни

**Метою** викладання цієї навчальної дисципліни є формування знань і навичок у студента стосовно техніки та організації здійснення зовнішньоекономічних операцій, прийняття управлінського рішення щодо виходу підприємства на зовнішній ринок з урахуванням особливостей митно-тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Для досягнення поставленої мети поставлені такі основні **завдання**: вивчення нормативно-правової бази регулювання та контролю зовнішньоекономічної діяльності в Україні;

вивчення видів та змісту форм зовнішньоекономічної діяльності;

засвоєння особливостей здійснення зовнішньоекономічних операцій, їх класифікація та види;

визначення процедури підготовки та укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів), їх структури та змісту;

визначення особливостей процедури організації і техніки проведення експортних та імпорتنих операцій;

опанування змісту та особливостей використання базисних умов поставок товару "ІНКОТЕРМС–2010";

оволодіння теоретичними знаннями та практичними навичками щодо розрахунку ефекту та ефективності зовнішньоекономічних операцій.

**Об'єктом** навчальної дисципліни є зовнішньоекономічна операція та її види.

**Предметом** навчальної дисципліни є господарські рішення, які пов'язані з виходом підприємства на світовий ринок.

Вивчення даної навчальної дисципліни студент розпочинає, прослухавши більшість навчальних дисциплін гуманітарного та професійного циклів. Теоретико-методологічною базою вивчення цієї дисципліни є такі навчальні дисципліни, як: "Міжнародна економічна інтеграція", "Економіка підприємства", "Менеджмент", "Економічний аналіз", "Міжнародна економіка", "Міжнародні економічні відносини", "Статистика", "Менеджмент адміністрування", "ЗЕД підприємства", "Міжнародні фінанси", "Гроші і кредит", "Маркетинг". У свою чергу, знання із цієї навчальної дисципліни

забезпечують успішне засвоєння таких навчальних дисциплін, як: "Міжнародний маркетинг", "Інформаційні системи і технології в управлінні ЗЕД", "Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства", "Управління міжнародними проектами", "Управління міжнародним маркетингом", а також виконання тренінгів, курсових робіт, бакалаврських та магістерських дипломних робіт.

У процесі навчання студенти здобувають необхідні знання під час лекційних занять та виконання практичних завдань. Найбільш складні питання винесено на розгляд і обговорення під час практичних занять. Також велике значення у процесі вивчення та закріплення знань має самостійна робота студентів.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент має

**знати:**

сучасний стан світової торгівлі та зовнішньої торгівлі України, проблеми та тенденції їх розвитку;

систему міжнародних індексів, які характеризують Україну в міжнародному просторі;

принципи національного законодавства щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

форм та види зовнішньоекономічної діяльності, систему чинників, які впливають на ефективність її здійснення;

сутність зовнішньоекономічних операцій та їх класифікацію відповідно до напрямів зовнішньоекономічного співробітництва країни;

особливості і зміст базисних умов поставок "ІНКОТЕРМС–2010" відповідно до міжнародних стандартів;

особливості процедури підготовки та проведення переговорів;

техніку проведення зовнішньоекономічних операцій та їх організацію;

структуру і зміст зовнішньоекономічних контрактів залежно від виду зовнішньоекономічної діяльності;

види транспортування та особливості доставки товарів під час реалізації зовнішньоекономічних операцій;

сутність і особливості визначення ефекту та ефективності зовнішньоекономічних операцій;

основні принципи міжнародного права;

систему показників техніко-економічного обґрунтування зовнішньоекономічних операцій;

**ВМІТИ:**

визначати існуючі та перспективні тенденції розвитку світових ринків товарів, послуг, технологій, капіталів;

аналізувати позицію України у світовому економічному просторі;

оцінювати стратегічні напрями розвитку зовнішньоекономічної діяльності України;

оцінювати можливості світових ринків, потенційно вигідні ринкові ніші і можливих партнерів із використанням інструментів міжнародного маркетингу та з урахування інтеграційного спрямування;

складати зовнішньоекономічні договори (контракти) з використанням міжнародних правил тлумачення термінів "ІНКОТЕРМС–2010";

проводити розрахунок техніко-економічного обґрунтування експортних та імпорتنих операцій;

розраховувати показники ефекту та ефективності операцій із торгівлі ліцензіями;

проводити переговори і укладати зовнішньоекономічні договори (контракти) з урахуванням ризиків у зовнішньоекономічній діяльності;

оцінювати і забезпечувати можливість своєчасного виконання умов контракту;

застосовувати основні принципи міжнародного права.

Структуру складових професійних **компетентностей** та їх формування відповідно до Національної рамки кваліфікацій України наведена в табл. 2.1.

**Структура складових професійних компетентностей із навчальної дисципліни  
"Техніка і організація зовнішньоекономічних операцій"**

Складові компетентності, яка формується в рамках теми	Мінімальний досвід	Знання	Уміння	Комунікації	Автономність і відповідальність
1	2	3	4	5	6
<b>Змістовий модуль 1</b>					
<b>Теоретичні та методичні засади здійснення зовнішньоекономічної операції</b>					
<b>Тема 1. Зовнішньоторговельна операція, її сутність, види та особливості здійснення на світовому ринку</b>					
Здатність визначати особливості здійснення експортно-імпорتنих операцій на зовнішньому ринку	Сутність поняття "ЗЕО" та етапи її здійснення в Україні. Основні законодавчі акти, які регулюють діяльність ЗЕД підприємства та принципи її здійснення	Знання характеристик кожного етапу ЗЕО залежно від її виду	Ідентифікувати основні проблеми та переваги здійснення ЗЕО в Україні та на зовнішньому ринку	Ефективно формувати комунікаційну стратегію щодо розвитку ЗЕД на підприємстві	Відповідальність за точну ідентифікацію основних проблем ЗЕД підприємства на світовому ринку
<b>Тема 2. Міжнародна торгівля, сутність, методи та форми здійснення</b>					
Здатність застосовувати сучасні форми та методи міжнародної торгівлі	Сутність прямого та непрямого методів здійснення міжнародної торгівлі, види та класифікація посередників	Знання особливостей видів посередників, переваги та недоліки різних форм здійснення міжнародної торгівлі	Запроваджувати схему здійснення міжнародної торгівлі в процесі застосування різних форм міжнародної торгівлі	Ефективно здійснювати міжнародну торгівлю з використанням різних її форм	Відповідальність за результати здійснення міжнародної торгівлі з використанням різних видів посередників

∞



1	2	3	4	5	6
<b>Тема 3. Техніка й організація здійснення зовнішньоекономічних операцій</b>					
Здатність використувати сучасні технології здійснення ЗЕО залежно від її виду та ринку	Види ЗЕО; їх особливості на нормативно-правове забезпечення	Знання технології здійснення ЗЕО залежно від її виду та особливостей	Розробляти технологію проведення ЗЕО та її етапи	Обґрунтовувати здійснення конкретної операції підприємством на світовому ринку	Відповідальність за розроблення поетапної схеми здійснення ЗЕО на світовому ринку
<b>Тема 4. Зовнішньоторговельна документація: сутність та основні групи документів</b>					
Здатність класифікувати зовнішньоторговельну документацію та час її отримання	Знати групи документів та інформацію, яка в них вказується	Процедуру отримання конкретних документів під час реалізації окремої ЗЕО та виду транспортування товару	Заповнювати основні види документів	Представляти групу документів на кожному етапі здійснення ЗЕО	Відповідальність за правильність отримання документів у процесі реалізації ЗЕО
<b>Тема 5. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів щодо здійснення експортно-імпорتنних операцій</b>					
Визначати та застосовувати технологію складання та підписання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) (ЗЕК)	Сутність поняття "зовнішньоекономічний договір". Основні етапи та стадії складання ЗЕК, особливості розділів ЗЕК та їх характеристика	Знання технології ведення переговорів щодо підписання ЗЕК	Складати текст ЗЕК	Представляти етапи підписання ЗЕК	Відповідальність за правильність та точність формулювання тексту ЗЕК

1	2	3	4	5	6
<b>Тема 6. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів щодо бартерних операцій та операцій із надання послуг</b>					
Здатність визначати та застосовувати технологію складання та підписання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) під час здійснення бартерних операцій	Основні етапи та стадії складання ЗЕК щодо надання послуг, особливості розділів ЗЕК та їх відмінні характеристики	Знання технології ведення переговорів щодо підписання ЗЕК	Складати текст ЗЕК щодо надання послуг	Представляти етапи підписання ЗЕК	Відповідальність за правильність та точність формулювання тексту ЗЕК щодо надання послуг
<b>Змістовий модуль 2</b> <b>Техніка, організація та регулювання зовнішньоекономічних операцій</b>					
<b>Тема 7. Визначення базисних умов поставок. "ІНКОТЕРМС–2010"</b>					
Здатність застосовувати базисні умови поставки товару та розраховувати контрактну і митну вартість товару.	Поняття основних міжнародних комерційних термінів	Види транспортування товару та особливості використання базисних умов поставок залежно від виду транспорту	Розраховувати контрактну і митну вартість товару залежно від умов поставок	Презентувати результати розрахунків контрактної та митної вартості товару	Самостійно розраховувати контрактну і митну вартість товару в залежності від умов поставок, відповідати за правильність розрахунків

1	2	3	4	5	6
<b>Тема 8. Міжнародні комерційні розрахунки</b>					
Здатність розраховувати ціну товару під час здійснення експортно-імпортних операцій із застосуванням методів ціноутворення	Сутність та характеристика видів цін, методів ціноутворення. Обґрунтування застосування певного методу ціноутворення під час здійснення ЗЕО. Визначення понять "валютний контроль" та "валютне регулювання" та його інструментів	Знання особливостей розрахунків цін у ЗЕК, основних особливостей валютного регулювання ЗЕД	Здійснювати обґрунтування застосування певного методу ціноутворення. Розраховувати курсову різницю під час здійснення ЗЕО у часі	Розраховувати ціну товару у ЗЕК, презентувати результати розрахунку ефективності ЗЕО з урахуванням курсової різниці	Самостійно застосувати конкретний метод ціноутворення при здійсненні ЗЕО та нести відповідальність за правильність розрахунку ціни у ЗЕК, приймати самостійно рішення щодо валютних умов контракту та закріплення їх у ЗЕК
<b>Тема 9. Сутність та види орендних операцій у ЗЕД</b>					
Здатність визначати переваги застосування лізингових операцій порівняно з кредитними операціями. Розраховувати розмір лізингових платежів	Сутність та види міжнародних орендних операцій, організаційні форми орендних операцій	Знання особливостей кожного виду міжнародної оренди, їх відмінності та переваги перед кредитуванням	Розраховувати лізинговий платіж та ефективність здійснення лізингових операцій	Презентувати результати розрахунків та обґрунтувати їх рівень	Приймати самостійно рішення щодо необхідності подальшого здійснення ЗЕО з урахуванням рівня їх ефективності

1	2	3	4	5	6
<b>Тема 10. Зміст та особливості здійснення зовнішньоекономічних операцій щодо надання послуг</b>					
Здатність визначати особливості операцій із надання послуг у ЗЕД та оцінювати ефективність надання виробничих послуг	Особливості надання виробничих послуг у ЗЕД, переваги та недоліки їх застосування	Знання схеми здійснення митного оформлення операцій із надання виробничих послуг	Обґрунтовувати доцільність здійснення операцій із надання виробничих послуг	Презентувати результати розрахунків та обґрунтовувати їх рівень	Приймати самостійно рішення щодо необхідності подальшого здійснення ЗЕО
<b>Тема 11. Техніко-економічне обґрунтування зовнішньоекономічних контрактів</b>					
Здатність проводити техніко-економічне обґрунтування зовнішньоекономічних договорів	Принципи і методи техніко-економічної оцінки ЗЕО, систему показників визначення ефекту та ефективності ЗЕО, форми прояву ефекту	Знання змісту і послідовності проведення техніко-економічного аналізу ЗЕО	Розраховувати ефект та ефективність експортно-імпортних операцій	Презентувати результати розрахунків та обґрунтовувати їх рівень	Приймати самостійно рішення щодо необхідності подальшого здійснення ЗЕО

### **3. Програма навчальної дисципліни**

#### **Змістовий модуль 1**

#### **Теоретичні та методичні засади здійснення зовнішньоекономічної операції**

##### **Тема 1. Зовнішньоторговельна операція, її сутність, види та особливості здійснення на світовому ринку**

*1.1. Зовнішньоекономічна операція, її сутність, види та принципи класифікації.*

Види зовнішньоекономічних операцій. Основні етапи здійснення зовнішньоекономічних операцій та їх зміст. Предмет і об'єкт зовнішньоекономічних операцій. Експортна операція, імпортна операція, реекспортна операція, реімпортна операція.

*1.2. Основні та допоміжні види зовнішньоекономічних операцій.*

Поняття допоміжних міжнародних комерційних операцій. Операції з міжнародних перевезень, транспортно-експедиторські операції, операції з міжнародного страхування, фінансово-розрахункові операції. Митні та посередницькі послуги.

##### **Тема 2. Міжнародна торгівля, сутність, методи та форми здійснення**

*1.1. Сутність прямого та непрямого методів здійснення міжнародної торгівлі.*

Особливості здійснення міжнародної торгівля прямим та непрямим методами, їх переваги та недоліки.

*1.2. Організаційні форми здійснення зовнішньоекономічних операцій: торги, аукціони, біржі.*

Загальна характеристика біржових операцій. Організація і техніка зовнішньоекономічних операцій на міжнародних товарних біржах.

Об'єкти аукціонної торгівлі та її географічне розміщення. Організація і техніка аукціонної торгівлі. Міжнародних аукціонні центри світу.

Міжнародні торги: зміст, переваги, сфера застосування в міжнародній практиці. Види міжнародних торгів. Етапи організації та проведення міжнародних торгів.

*1.3. Посередницька діяльність, види посередників, переваги та недоліки у використанні їх послуг.*

Загальна характеристика прямого способу виходу підприємств на зовнішній ринок. Торгово-посередницькі операції в міжнародній торгівлі: поняття, призначення. Види і форми торговельного посередництва у зовнішньоекономічних угодах. Функції посередників. Способи організації діяльності посередника в зовнішній торгівлі.

### **Тема 3. Техніка й організація здійснення зовнішньоекономічних операцій**

*3.1. Технологія реалізації зовнішньоекономічних операцій.*

Організація і техніка експортно-імпортних операцій. Етапи здійснення зовнішньоекономічної операції та їх особливості.

*3.2. Маркетингове дослідження зовнішнього ринку.*

Сутність, поняття та функції маркетингового дослідження. Стадії проведення маркетингового дослідження світового ринку. Вивчення ринкового, підприємницького середовища на світовому ринку та їх вимог до товару. Використання багатофакторної економетричної моделі для визначення місткості ринку.

### **Тема 4. Зовнішньоторговельна документація: сутність та основні групи документів**

*4.1. Групи та види зовнішньоторговельної документації.*

Сутність та основні групи зовнішньоторговельної документації. Документи із забезпечення виробництва експортного товару. Документація з підготовки товару до відвантаження. Комерційні документи. Платіжно-банківські документи. Страхові документи. Транспортні та експедиторські документи. Митна документація.

### **Тема 5. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів щодо здійснення експортно-імпортних операцій**

*5.1. Сутність та види зовнішньоекономічного контракту.*

Поняття зовнішньоторговельного контракту щодо здійснення експортно-імпортних операцій. Класифікація видів контракту. Основні нормативно-правові документи регулювання складання та реалізації зовнішньоекономічного договору (контракту).

*5.2. Структура, зміст та особливості оформлення зовнішньоекономічного контракту.*

Види і структура контракту. Зміст та особливості розділів зовнішньоекономічного контракту.

## **Тема 6. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів щодо бартерних операцій та операцій із надання послуг**

*6.1. Сутність, структура та особливості зовнішньоекономічних контрактів щодо здійснення бартерних операцій.*

Сутність та види зустрічної торгівлі. Бартер, зустрічні закупівлі, авансові закупівлі, угоди "офсет" і "світч" та особливості їх реалізації. Промислове співробітництво.

Бартерні операції у зовнішньоекономічній діяльності. Особливості бартерного контракту. Визначення моменту реалізації продукції в бартерних угодах та терміни їх здійснення. Операції комерційної компенсації: переваги та недоліки використання.

*6.2. Сутність, структура та особливості зовнішньоекономічних контрактів з надання послуг.*

Особливості здійснення контракту з надання послуг.

## **Змістовий модуль 2**

### **Техніка, організація та регулювання зовнішньоекономічних операцій**

**Тема 7. Визначення базисних умов поставок. "ІНКOTEPMC–2010"**

*7.1. Визначення міжнародних комерційних термінів "ІНКOTEPMC–2010".*

Поняття міжнародних комерційних термінів. Призначення "ІНКOTEPMC–2010", його значення та функції. Особливості "ІНКOTEPMC–2010".

*7.2. Особливості використання базисних умов поставки "ІНКOTEPMC–2010" під час здійсненні ЗЕД.*

Зміст "ІНКOTEPMC–2010". Види транспорту і умови використання "ІНКOTEPMC–2010". Характеристика базисних умов поставки. Розрахунок фактурної та митної вартості товару залежно від базисних умов поставки. Універсальні та спеціальні базисні умови поставки. Розподілення обов'язків між продавцем і покупцем.

## **Тема 8. Міжнародні комерційні розрахунки**

*8.1. Визначення ціни та валютних умов зовнішньоекономічного контракту.*

Ціна товару та загальна вартість контракту. Визначення рівня ціни товару. Основні комерційні умови контрактів. Валюта ціни, валюта платежу. Валютні ризики та втрати. Види цін – базисні ціни та ціни фактичних угод. Спосіб фіксації ціни в зовнішньоекономічному контракті – тверда ціна, ціна з наступною фіксацією, змінна ціна.

*8.2. Методи ціноутворення.*

Методи ціноутворення та їх характеристика. Чинники, що визначають вибір методу розрахунку ціни на товару у зовнішньоекономічних операціях.

*8.3. Форми міжнародних розрахунків.*

Сутність форм розрахунку. Особливості застосування акредитивної форми розрахунків, інкасо, банківській переказ. Схеми їх здійснення, переваги та недоліки кожної форми розрахунків під час здійснення зовнішньоекономічної операції.

## **Тема 9. Сутність та види орендних операцій у ЗЕД**

*9.1. Особливості та види орендних операцій.*

Оренда як фінансово-комерційна операція. Сучасний стан орендних послуг. Об'єкти оренди. Види міжнародної оренди.

*9.2. Особливості лізингових операцій.*

Міжнародний лізинг: види та особливості. Види міжнародного лізингу за каналом отримання об'єкта лізингу (прямий та непрямий), залежно від національної належності сторін (експортний, імпортний, транзитний). Схеми проведення операції міжнародного лізингу. Переваги використання лізингу. Особливості укладання договору лізингу.

*9.3. Методи розрахунку лізингових платежів.*

Основні методи розрахунку лізингових платежів. Лізингові платежі: структура та розрахунок.

## **Тема 10. Зміст та особливості здійснення зовнішньоекономічних операцій щодо надання послуг**

*10.1. Міжнародний туризм.*

Особливості операцій із надання послуг. Місце міжнародного туризму в системі зовнішньоекономічних операцій із надання послуг. Міжна-



родний туризм як сукупність іноземного та закордонного туризму. Рекреаційний, науковий, діловий туризм. Обов'язки суб'єктів міжнародного туризму. Організація іноземного та закордонного туризму. Заходи, спрямовані на розвиток туристичної галузі України.

#### *10.2. Організація і технологія міжнародних перевезень.*

Види транспортування товарів у міжнародній торгівлі, їх особливості. Організація та технологія міжнародних перевезень. Транспортні послуги як специфічний товар міжнародної торгівлі, який забезпечує переміщення товарів і людей. Характеристика сучасного стану національного ринку транспортно-експедиційних послуг України.

#### *10.3. Надання виробничих послуг.*

Операції з давальницькою сировиною (толінг): особливості укладання та реалізації договорів, оплати послуг та митне оподаткування таких операцій.

### **Тема 11. Техніко-економічне обґрунтування зовнішньоекономічних контрактів**

#### *11.1. Принципи і методи техніко-економічного оцінювання ЗЕО.*

Основні принципи здійснення техніко-економічного обґрунтування ЗЕО, його зміст та послідовність. Формування системи показників техніко-економічного обґрунтування ЗЕО.

#### *11.2. Сутність та особливості визначення ефекту та ефективності ЗЕО.*

Форми прояву ефекту ЗЕО. Види ефекту. Визначення взаємозалежності ефектів експорту та імпорту. Розрахунок економічної ефективності експортних, імпортних та зовнішньоекономічних операцій. Вплив умов платежу на рівень ефекту та ефективності ЗЕД. Вплив на ефективність зміни валютного курсу.

## **4. Структура навчальної дисципліни**

Із самого початку вивчення навчальної дисципліни кожен студент повинен ознайомитись як із робочою програмою навчальної дисципліни і формами організації навчання, так і зі структурою, змістом та обсягом кожного з її змістових модулів, а також з усіма видами контролю та методикою оцінювання сформованих професійних компетентностей.

Вивчення студентом навчальної дисципліни відбувається шляхом послідовного та ґрунтовного опрацювання змістових модулів. Змістовий модуль – це окремий, відносно самостійний блок навчальної дисципліни, який логічно поєднує кілька навчальних елементів дисципліни за змістом та взаємозв'язками. Тематичний план навчальної дисципліни складається з двох змістових модулів (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

### Структура залікового кредиту навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин				
	денна форма				
	усього	у тому числі			
		лекційні	практичні	самостійна робота	
виконання ІЗ	підготовка до занять				
1	2	3	4	5	6
<b>Змістовий модуль 1</b>					
<b>Теоретичні та методичні засади здійснення зовнішньоекономічної операції</b>					
<i>Тема 1.</i> Зовнішньоторговельна операція, її сутність, види та особливості здійснення на світовому ринку	12	4	2	2	4
<i>Тема 2.</i> Міжнародна торгівля, сутність, методи та форми здійснення	8	2	2	2	2
<i>Тема 3.</i> Техніка і організація здійснення зовнішньоекономічних операцій	7	2	1	2	2
<i>Тема 4.</i> Зовнішньоторговельна документація: сутність та основні групи документів	7	2	1	2	2
<i>Тема 5.</i> Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів щодо здійснення експортно-імпортних операцій	14	4	4	2	4
<i>Тема 6.</i> Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів щодо бартерних операцій та операцій із надання послуг	13	2	4	5	2
<b>Разом за змістовим модулем 1</b>	<b>61</b>	<b>16</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>

1	2	3	4	5	6
<b>Змістовий модуль 2</b> <b>Техніка, організація та регулювання зовнішньоекономічних операцій</b>					
<i>Тема 7.</i> Визначення базисних умов поставок. "ІНКОТЕРМС–2010"	19	4	4	7	4
<i>Тема 8.</i> Міжнародні комерційні розрахунки	15	2	2	7	4
<i>Тема 9.</i> Сутність та види орендних операцій у ЗЕД	15	2	2	7	4
<i>Тема 10.</i> Зміст та особливості здійснення зовнішньоекономічних операцій щодо надання послуг	13	2	2	5	4
<i>Тема 11.</i> Техніко-економічне обґрунтування зовнішньоекономічних контрактів	15	2	4	5	4
<b>Разом за змістовим модулем 2</b>	<b>77</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>31</b>	<b>20</b>
<i>Підготовка до екзамену</i>	3			3	
<i>Передекзаменаційні консультації</i>	3			3	
<i>Екзамен</i>					
<b>Усього годин за модулями</b>	<b>144</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>52</b>	<b>36</b>

## 5. Теми та плани семінарських занять

**Семінарське заняття** – це форма навчального заняття, за якої викладач організовує дискусію навколо попередньо визначених тем, до яких студенти готують тези виступів. На кожному семінарському занятті викладач оцінює підготовлені студентами доповіді та презентації з окреслених питань (табл. 5.1), їх виступи, активність у дискусії, вміння формулювати та відстоювати свою позицію тощо. Підсумкові бали за кожне семінарське заняття виставляють у відповідний журнал. Отримані студентом бали за окремі семінарські заняття враховують в процесі накопичення підсумкових балів із цієї навчальної дисципліни.

## Плани семінарських занять

Назви тем	Програмні питання	Кількість годин	Література
1	2	3	4
<b>Змістовий модуль 1</b> <b>Теоретичні та методологічні засади прийняття господарських рішень</b>			
<i>Тема 1. Зовнішньоторговельна операція, її сутність, види та особливості здійснення на світовому ринку</i>	<p style="text-align: center;"><i>Тема семінарського заняття</i> <i>"Особливості здійснення зовнішньоекономічної операції: проблеми та перспективи розвитку в Україні"</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Теоретичні аспекти визначення сутності ЗЕО.</li> <li>2. Сучасний стан розвитку ЗЕД в Україні.</li> <li>3. Особливості розвитку окремих видів ЗЕО в Україні їх переваги та недоліки.</li> <li>4. Аналіз нормативно-правових документів із регулювання ЗЕД в Україні</li> </ol>	2	<p>Основна: [1 – 5; 19]. Додаткова: [22; 25; 29; 30]</p>
<i>Тема 5. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів щодо здійснення експортно-імпортних операцій</i>	<p style="text-align: center;"><i>Тема семінарського заняття</i> <i>"Організація і техніка підготовки, укладання та виконання зовнішньоекономічних договорів (контрактів)"</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Аналіз загальних положень про договори.</li> <li>2. Сутність, структура та особливості зовнішньоекономічних контрактів.</li> <li>3. Вивчення Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів).</li> <li>4. Структура, зміст та особливості оформлення зовнішньоекономічного контракту.</li> <li>5. Аналіз основних правил під час складання зовнішньоекономічного договору</li> </ol>	4	<p>Основна: [7, 10 – 15; 20]. Додаткова: [22; 24; 26; 30 – 33]</p>

1	2	3	4
<b>Змістовий модуль 2</b>			
<b>Техніка, організація та регулювання зовнішньоекономічних операцій</b>			
Тема 8. Міжнародні комерційні розрахунки	<p style="text-align: center;"><i>Тема семінарського заняття</i> <i>"Особливості розрахунку ціни експортного товару та валютних умов контракту"</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Визначення ціни та валютних умов зовнішньоекономічного контракту.</li> <li>2. Визначення базису ціни, валюти ціни та способи фіксації цін у зовнішньоекономічному контракті.</li> <li>3. Методи ціноутворення: переваги та недоліки.</li> <li>4. Форми міжнародних розрахунків.</li> <li>5. Використання різних форм розрахунків у різних видів контракту: проблеми застосування в Україні.</li> <li>6. Визначення засобів розрахунків</li> </ol>	2	<p>Основна: [2; 7; 11 – 14; 18 – 20].</p> <p>Додаткова: [21 – 23; 25; 27; 29 – 33]</p>
Тема 10. Зміст та особливості здійснення зовнішньоекономічних операцій щодо надання послуг	<p style="text-align: center;"><i>Тема семінарського заняття</i> <i>"Надання послуг у ЗЕД: проблеми та перспективи розвитку в Україні"</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сучасний стан надання послуг українськими контрагентами у ЗЕД.</li> <li>2. Аналіз міжнародного туризму.</li> <li>3. Особливості надання виробничих послуг вітчизняними виробниками у ЗЕД.</li> <li>4. Митно-тарифне регулювання виробничих послуг.</li> <li>5. Особливості сплати податків під час надання виробничих послуг у ЗЕД</li> </ol>	2	<p>Основна: [2; 4 – 8; 20].</p> <p>Додаткова: [22 – 26; 32]</p>
<b>Усього годин за модулями</b>		<b>10</b>	

## 6. Теми практичних занять

**Практичне заняття** – це форма навчального заняття, за якої викладач організовує детальний розгляд окремих теоретичних положень

навчальної дисципліни і формує вміння та у навички їх практичному застосуванні шляхом індивідуального виконання студентом сформульованих завдань. Проведення таких занять ґрунтується на попередньо підготовленому методичному матеріалі – тестах для виявлення ступеня оволодіння необхідними теоретичними положеннями, наборі завдань різного рівня складності для вирішення їх на занятті. Воно містить проведення попереднього контролю знань, вмінь і навичок студентів, ставлення загальної проблеми викладачем та її обговорення за участю студентів, вирішення завдань із їх обговоренням, вирішення контрольних завдань, їх перевірку, оцінювання (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

### Перелік тем практичних занять

Назва змістового модуля	Теми практичних занять (за модулями)	Кількість годин	Література
1	2	3	4
<i>Змістовий модуль 1</i> Теоретичні та методичні засади здійснення зовнішньоекономічної операції	<i>Завдання 1.</i> Методи пошуку та встановлення ділового контакту з потенційним партнером. Оцінювання надійності іноземного партнера. Етапи проведення маркетингового дослідження світового ринку	2	Основна: [2 – 8; 19]. Додаткова: [21; 23; 24; 27; 30; 33]
	<i>Завдання 2.</i> Розроблення поетапної схеми здійснення ЗЕО. Особливості здійснення ЗЕО залежно від географічної спрямованості та інтеграційних процесів	1	Основна: [2 – 8; 19; 20]. Додаткова: [23; 24; 27; 30; 31]
	<i>Завдання 3.</i> Аналіз груп документів під час здійснення ЗЕО. Складання списку документів необхідних під час здійснення ЗЕД для конкретного товару	1	Основна: [2 – 8; 19]. Додаткова: [24; 27]
	<i>Завдання 4.</i> Форми та методи здійснення міжнародної торгівлі. Види посередників	2	Основна: [1 – 11; 20]. Додаткова: [21; 28; 29]

Закінчення табл. 6.1

1	2	3	4
	<i>Колоквіум</i> за змістовим модулем 1 "Теоретичні та методичні засади здійснення зовнішньоекономічної операції"	2	Основна: [1 – 11; 20]. Додаткова: [21; 28; 29]
<i>Змістовий модуль 2</i> Техніка, організація та регулювання зовнішньоекономічних операцій	<i>Завдання 5.</i> Особливості "ІНКОТЕРМС–2010", застосування базисних умов поставки під час здійснення ЗЕО, розрахунок фактурної та митної вартості товару згідно з умовами поставки товару	2	Основна: [5 – 13; 20]. Додаткова: [21 – 26; 29; 30; 32; 33]
	<i>Завдання 8.</i> Розрахунок ціни товару під час використання різних методів ціноутворення. Розрахунок експортної ціни товару. Визначення ціни на імпортований товар на внутрішньому ринку	2	Основна: [5 – 13; 19; 20]. Додаткова: [21 – 23; 25; 30; 33]
	<i>Завдання 9.</i> Визначення величини лізингового платежу та ефективність здійснення лізингової операції	2	Основна: [5 – 13; 20]. Додаткова: [22 – 28; 30; 32; 33]
	<i>Завдання 10.</i> Розрахунки ефекту та ефективності експортних та імпортних операцій. Визначення рівня впливу кредитування на ефективність ЗЕД. Ефективність використання посередницьких послуг у ЗЕД	2	Основна: [5 – 13; 20]. Додаткова: [21 – 25; 27; 29 – 33]
	<i>Колоквіум</i> за змістовим модулем 2 "Техніка, організація та регулювання зовнішньоекономічних операцій"	2	Основна: [5 – 13; 20]. Додаткова: [21 – 25; 27; 29 – 33]
<b>Разом годин за змістовими модулями</b>		18	

## 6.1. Приклади типових практичних завдань за темами

### Змістовий модуль 1

#### Теоретичні та методичні засади здійснення зовнішньоекономічної операції

##### Тема 4. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів щодо здійснення експортно-імпортних операцій

*Рівень 1.* Назвіть види зовнішньоекономічних контрактів та основні розділи. В якій формі складається зовнішньоекономічний контракт?

*Рівень 2.*

Контракт \_\_\_\_\_

м. Харків

12 квітня 2015 року

ТОВ "ХАРТранс" (далі – Продавець), в особі Хищенко Г. І., з іншого боку, уклали цей контракт про таке \_\_\_\_\_.

Як називається ця стаття контракту?

Що необхідно вказувати в цій статті?

Знайдіть помилки та сформулюйте правильно статтю контракту.

*Рівень 3.* Львівська кондитерська фабрика "Світоч" – одне з найстаріших підприємств в кондитерській галузі України, підписало річний зовнішньоекономічний контракт із нерезидентом ТОВ "Крона" – білоруське підприємство (м. Слуцьк), на поставку 7 видів шоколадних цукерок. Поставка товару буде здійснюватися партіями, один раз на квартал.

Враховуючи дані, які вказані в завданні, сформулюйте наступні статті контракту: преамбулу, кількість та якість товару; базис поставки, врегулювання спорів у судовому порядку.

### Змістовий модуль 2

#### Техніка, організація та регулювання зовнішньоекономічних операцій

##### Тема 6. Визначення базисних умов поставок. ІНКОТЕРМС–2010"

*Рівень 1.* Назвіть базисні умови поставки для річного і морського виду транспорту та для всіх видів транспорту.

*Рівень 2.* На умовах, які наведено нижче, визначте експортний чи імпортний контракт для українського суб'єкта господарювання:



FCA Москва		EXW Берлін	
FOB Київ		DDP Осло	
CPT Прага		CRF Москва	
DAT Харків		FAS Варна	
EXW Львів		FCA Батумі	
CIP Вороніж		DAP Кишинів	
CIF Одеса		FAS Миколаїв	

*Рівень 3.* Менеджеру відділу ЗЕД українського підприємства необхідно визначити найбільш рентабельний варіант реалізації товару на зовнішній ринок на основі різних умов поставки, якщо підприємство планує мінімальний прибутку 10 %. Загальна кількість товару 100 од. Дані наведено в табл. 1.

Таблиця 1

### Вихідні дані

Показники	Варіанти експорту		
	FCA (Харків)	CIF (Герліц)	DDP (Магдебург)
Ціна товару, дол./од.	680	970	1 450
Витрати підприємства на виробництво товару, грн/од.	6 500	6 500	6 500
а) на транспортування, дол.	4 500	6 300	8 000
б) страхування, дол.	10 000	25 000	30 000

### Тема 10. Техніко-економічне обґрунтування зовнішньоекономічних контрактів

*Рівень 1.* Керівництво ТОВ "Альфа" розглядає можливість виходу підприємства на зовнішні ринки А та Б, у зв'язку із цим назвіть, які методи виходу на зовнішні ринки керівництво підприємства може використати та відмітьте їх переваги і недоліки.

*Рівень 2.* Використовуючи дані наведені в табл. 2, розрахуйте ефект та ефективність зовнішньоекономічної діяльності ТОВ "Альфа". Курс 1 дол. США – 22,0 грн.

Таблиця 2

### Умови реалізації товару

Показники	Внутрішній ринок	Зовнішній ринок А	Зовнішній ринок Б
1. Об'єм продажів, од.	2 500	2 000	1 800
2. Ціна одиниці	581,4 грн/од.	27,5 дол./од.	28,7 дол./од.
3. Собівартість одиниці, грн/од.	506	506	506
Комерційні витрати	12 000 грн	3 500 дол.	3 300 дол.

*Рівень 3.* Обґрунтуйте доцільність використання посередників для реалізації продукції на зовнішніх ринках. Умови залучення посередників приведені в табл. 3.

Таблиця 3

### Умови залучення посередників

Показники	Зовнішній ринок А	Зовнішній ринок Б
1. Сплата послуг посередника, % доходу від реалізації	16,6	15,8
2. Ціна реалізації, дол./од.	30,2	30,5
3. Комерційні витрати в разі використання посередника, дол.	1 480	950
Обсяг продажів, од.	3 500	4 200

## 7. Самостійна робота

**Самостійна робота студента (СРС)** – це форма організації навчального процесу, за якої заплановані завдання студенти виконують самостійно під методичним керівництвом викладача.

**Мета СРС** – засвоєння в повному обсязі навчальної програми та формування у студентів загальних і професійних компетентностей, які відіграють суттєву роль у становленні майбутнього фахівця вищого рівня кваліфікації.

Навчальний час, відведений для самостійної роботи студентів денної форми навчання, визначається навчальним планом і становить 61 % (88 годин) від загального обсягу навчального часу на вивчення навчальної дисципліни (144 годин). У ході самостійної роботи студент має перетворитися на активного учасника навчального процесу, навчитися свідомо ставитися до оволодіння теоретичними і практичними знаннями, вільно орієнтуватися в інформаційному просторі, нести індивідуальну відповідальність за якість власної професійної підготовки. СРС містить: опрацювання лекційного матеріалу; опрацювання та вивчення рекомендованої літератури, основних термінів та понять за темами дисципліни; підготовку до практичних, семінарських, підготовку до виступу на семінарських заняттях; поглиблене опрацювання окремих лекційних тем або питань; виконання індивідуальних завдань (вирішення розрахункових індивідуальних та комплексних завдань) за вивченою темою; написання курсової роботи за обраною темою; пошук (підбір) та огляд літературних джерел на задану проблематику навчальної дисципліни; аналітичний розгляд наукової публікації; контрольну перевірку студентами особистих знань за запитаннями для самодіагностики; підготовку до контрольних робіт та інших форм поточного контролю; підготовку до модульного контролю (колоквіуму); систематизацію вивченого матеріалу з метою підготовки до семестрового екзамену.

Необхідним елементом успішного засвоєння матеріалу навчальної дисципліни є самостійна робота студентів з вітчизняною та зарубіжною спеціальною економічною літературою, нормативними актами з питань державного регулювання економіки, статистичними матеріалами. Основні види самостійної роботи, запропоновані студентам для засвоєння теоретичних знань із навчальної дисципліни, наведені в табл. 7.1.

## Завдання для самостійної роботи студентів та форми її контролю

Назви тем	Зміст самостійної роботи студентів	Кількість годин	Форми контролю СРС	Література
1	2	3	4	5
<b>Змістовий модуль 1</b> <b>Теоретичні та методичні засади здійснення зовнішньоекономічної операції</b>				
<i>Тема 1.</i> Зовнішньоторговельна операція, її сутність, види та особливості здійснення на світовому ринку	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до <i>семінарського заняття</i> , огляд теоретичного матеріалу з теми "Особливості здійснення зовнішньоекономічної операції: проблеми та перспективи розвитку в Україні"	6	Презентація результатів	Основна: [5 – 13; 19; 20]. Додаткова: [21 – 23; 25; 30; 33]
<i>Тема 2.</i> Міжнародна торгівля, сутність, методи та форми здійснення	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до <i>практичного заняття</i> , огляд теоретичного матеріалу з теми "Міжнародна торгівля, сутність, методи та форми здійснення"	4	Презентація результатів. Експресопитування	Основна: [2 – 8; 19]. Додаткова: [21; 23; 24; 27; 30; 33]
<i>Тема 3.</i> Техніка й організація здійснення зовнішньоекономічних операцій	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Виконання індивідуальних самостійних завдань за вказаними темами	4	Презентація результатів. Експресопитування	Основна: [2 – 8; 19]. Додаткова: [21; 23; 24; 27; 30]
<i>Тема 4.</i> Зовнішньоторговельна документація: сутність та основні групи документів	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Підготовка до поточної контрольної роботи за темами 1 – 3. Підготовка курсової роботи. Підготовка до семінарського заняття	4	Експресопитування. Захист індивідуальних самостійних завдань	Основна: [2 – 8; 19; 20]. Додаткова: [23; 24; 27; 30; 31]
<i>Тема 5.</i> Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів щодо здійснення експортно-імпортних операцій	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику; виконання <i>індивідуального самостійного завдання</i> . Підготовка курсової роботи	6	Презентація результатів. Письмова контрольна робота за темами 1 – 3	Основна: [2 – 8; 19]. Додаткова: [21; 23; 24; 27; 30; 33]

Продовження табл. 7.1

1	2	3	4	5
Тема 6. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів щодо бартерних операцій та операцій із надання послуг	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Виконання <i>індивідуального самостійного завдання</i> . Підготовка до <i>колоквіуму</i> за першим змістовим модулем	7	Захист самостійного індивідуального завдання. Колоквіум за змістовим модулем 1	Основна: [2 – 8; 19]. Додаткова: [21; 23; 24; 27; 30; 33]
<b>Усього за змістовим модулем 1</b>		31		
<b>Змістовий модуль 2</b> <b>Техніка, організація та регулювання зовнішньоекономічних операцій</b>				
Тема 7. Визначення базисних умов поставок. "ІНКОТЕРМС–2010"	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Підготовка курсової роботи. Підготовка до семінарського заняття	11	Презентація результатів. Експрес-опитування. Вирішення практичних ситуацій	Основна: [5 – 13; 19; 20]. Додаткова: [21 – 23; 25; 30; 33]
Тема 8. Міжнародні комерційні розрахунки	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Підготовка курсової роботи. Підготовка до поточної курсової роботи за темами 4 – 7	11	Презентація результатів. Вирішення практичних ситуацій	Основна: [5 – 13; 20]. Додаткова: [22 – 28; 30; 32; 33]
Тема 9. Сутність та види орендних операцій у ЗЕД	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до семінарського заняття. Підготовка курсової роботи	11	Письмова поточна контрольна робота за темами 4 – 7. Захист самостійного індивідуального завдання	Основна: [5 – 13; 20]. Додаткова: [24 – 28; 30; 32; 33]
Тема 10. Зміст та особливості здійснення зовнішньоекономічних операцій щодо надання послуг	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику. Підготовка курсової роботи. Підготовка до практичного заняття	9	Вирішення практичних ситуацій. Експрес-опитування	Основна: [5 – 13; 20]. Додаткова: [21 – 26; 29; 30; 32; 33]

1	2	3	4	5
<i>Тема 11. Техніко-економічне обґрунтування зовнішньоекономічних контрактів</i>	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Підготовка курсової роботи. Підготовка до <i>колоквіуму</i> за змістовим модулем 2	9	Експрес-опитування. Вирішення практичних ситуацій	Основна: [5 – 13; 19; 20]. Додаткова: [21 – 23; 25; 30; 33]
<b>Усього за змістовим модулем 2</b>		51		
<i>Підготовка до екзамену</i>		6		Основна: [5 – 13; 20]. Додаткова: [22 – 28; 30, 32; 33]
<i>Екзамен</i>				
<b>Усього годин за модулями</b>		<b>88</b>		

## 7.1. Індивідуальне завдання

**Індивідуальне завдання (ІЗ)** студента є вибіркоким видом позааудиторної самостійної роботи студента та має навчально-дослідницький характер, його виконують у процесі вивчення програмного матеріалу навчальної дисципліни. Виконання ІЗ є одним із важливих засобів підвищення якості підготовки майбутніх спеціалістів, здатних застосовувати на практиці теоретичні знання, уміння та навички із цієї навчальної дисципліни.

Підготовка ІЗ передбачає систематизацію, закріплення, розширення теоретичних і практичних знань із навчальної дисципліни та застосування їх у процесі вирішення конкретних економічних ситуацій, розвиток навичок у СРС й оволодіння методикою дослідження та експерименту, пов'язаних із темою ІЗ.

Індивідуальне завдання передбачає наявність таких елементів наукового дослідження: практичної значущості, комплексного системного підходу до вирішення завдань дослідження, теоретичного використання передової сучасної методології та наукових розробок, наявність елементів творчості, уміння застосовувати сучасні технології.

**Практична значущість ІЗ** полягає в обґрунтуванні реальності її результатів для потреб практики.

**Реальною** слід вважати роботу, виконану, відповідно до наявних проблем підприємства, на основі його реальних даних за кілька років і ре-

зультати якої повністю або частково можуть бути впроваджені в практику діяльності підприємства.

**Комплексний системний підхід** до розкриття теми роботи полягає в тому, що предмет дослідження слід розглядати з різних боків: із позицій теоретичної бази і практичних напрацювань, умов його реалізації на підприємстві, аналізу, обґрунтування шляхів удосконалення тощо – у тісному взаємозв'язку та єдиній логіці викладу.

**Застосування сучасної методології** полягає в тому, що у процесі здійснення аналізу стратегічних позицій підприємства й обґрунтування шляхів удосконалення окремих аспектів предмета та об'єкта дослідження студент має використовувати відомості про новітні досягнення в техніці і технологіях дослідження, застосовувати різноманітні методи й засоби діагностичних досліджень, підходи до визначення та обґрунтування вибору критеріїв і показників експрес-діагностування виробничо-економічної системи або її елементів.

У процесі виконання ІЗ, разом із теоретичними знаннями і практичними навичками за фахом, студент має продемонструвати здатність до науково-дослідної роботи та вміння творчо мислити.

**Тема індивідуального завдання:** *"Порівняльний аналіз методів визначення митної вартості товарів у контексті інтеграційних процесів"*.

**Мета індивідуального завдання** – удосконалення теоретичних та формування практичних навичок та вмінь їх застосовувати в процесі вирішення поставленого завдання.

**Об'єктом індивідуального завдання** є митна вартість товару.

**Предмет індивідуального завдання** – сукупність теоретико-методичних підходів до визначення митної вартості товарів.

Індивідуальне завдання студент виконує самостійно за консультування з викладачем протягом вивчення дисципліни відповідно до графіка навчального процесу.

Індивідуальне завдання викладач видає на початку семестру, протягом якого вивчають дисципліну. Студент повинен надати індивідуальне завдання для перевірки наприкінці семестру, але не пізніше від терміну проведення підсумкового модульного контролю. Бали за виконання ІЗ враховують під час виставлення загальної оцінки з дисципліни.

**Вимоги до оформлення.** Формат аркуша – А4. Поля: ліве – 30 мм; праве, верхнє та нижнє – 20 мм. Шрифт *Arial*, розмір шрифту для основ-

ного тексту – кг 14. Міжрядковий інтервал – множник 1,3. Не дозволено виділяти слова в тексті курсивом та робити підкреслення.

Обсяг ІЗ має становити у друкованому варіанті 15 – 20 сторінок.

Кожен розділ розпочинають із нової сторінки. Назви розділів оформляють великими літерами по центру сторінки. Сторінки нумерують у низу посередині. На титульному аркуші номер сторінки не ставлять.

**Вимоги до змісту.** Індивідуальне завдання має складатися з таких елементів, як:

титульна сторінка;

зміст;

вступ (1,5 сторінки);

основна частина (10 – 15 сторінок);

висновок (1,5 сторінки);

список використаної літератури;

додатки (у разі потреби).

У **змісті** індивідуального завдання слід зазначати назву розділів та підрозділів і сторінки, на яких їх розміщено.

У **вступі** слід розкривати актуальність обраної теми, встановлювати проблему, визначати мету та завдання для її досягнення, вказувати об'єкт дослідження та предмет. Об'єкт – це процес або явище, що породжує проблемну ситуацію та обрано для вивчення. Предмет міститься в межах об'єкта. Об'єкт і предмет співвідносяться між собою як загальне і часткове. В об'єкті виділено ту його частину, яка є предметом дослідження. Саме на нього спрямовано основну увагу студента, оскільки предмет дослідження визначає тему індивідуального завдання, яку визначено на титульному аркуші як її назву.

Слід указувати вітчизняних та зарубіжних науковців, які фундаментально вивчали зазначену тему і називати проблеми, які до сьогодні залишаються дискусійними та маловивченими.

Вступ має бути коротким та інформативним (до 2 сторінок).

В **основній частині роботи** (може містити в собі декілька підрозділів) студенти мають:

надати аналітичне оцінювання зовнішнього середовища та визначити його чинники, які мають найбільший вплив на обрану тему;

ідентифікувати основні митні ризики підприємства та визначити рівень значущості кожного з них;



здійснити порівняльний аналіз вітчизняного законодавства з митної справи;

розробити заходи щодо удосконалення зазначеної проблеми.

**Висновки** мають містити обґрунтовані та змістовні, практичні рекомендації щодо формування ефективних господарських рішень підприємства в умовах ризику.

**Список використаної літератури** слід розміщувати в алфавітному порядку прізвищ перших авторів або заголовків. Бібліографічний опис джерел складають, відповідно до ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 "Бібліографічний запис, бібліографічний опис. Загальні вимоги та правила складання".

**Додатки** може бути вміщено за потреби. У разі наявності кількох додатків слід оформляти окрему сторінку з назвою "ДОДАТКИ", номер якої є останнім, що вміщується до обсягу ІЗ. Кожен додаток починають із нової сторінки. Відповідно до вимог, додаток називають у такий спосіб: "Додаток А", "Додаток Б" і т. д. за алфавітом, за винятком букв Г, Г', Є, І, Ї, Й, О, Ч, Ъ, до того ж написи "Додаток...", "Продовження додатка..." та "Закінчення додатка..." пишуть малими літерами з першої великої і вирівнюють по правому краю сторінки. Допускається розподіл додатків на розділи типу "Додаток А.3". Ілюстрації, таблиці, формули нумерують, відповідно до назви додатка, наприклад "рис. А.3".

## **7.2. Контрольні запитання для самодіагностики**

**Тема 1. Зовнішньоторговельна операція, її сутність, види та особливості здійснення на світовому ринку**

1. Теоретичні підходи до здійснення експортно-імпортних операцій.
2. Сучасні тенденції та характеристика експортно-імпортних операцій в Україні.
3. Особливості здійснення операцій зустрічної торгівлі.
4. Які операції передбачають участь продавця в реалізації товарів?
5. Зовнішньоекономічні операції без перетину митного кордону України.
6. Назвіть основні напрямки досліджень світового ринку.

**Тема 2. Міжнародна торгівля, сутність, методи та форми здійснення**

1. Характеристика методів міжнародної торгівлі.
2. Види та обов'язки посередників під час здійснення ЗЕО.

3. Переваги та недоліки використання посередницьких послуг для експортера та/або імпортера.

4. Організаційні форми здійснення ЗЕО, головні центри та товари, які реалізуються через біржі, торги, аукціони.

5. Класифікація посередників у процесі здійснення ЗЕД.

### **Тема 3. Техніка й організація здійснення зовнішньоекономічних операцій**

1. Визначте основні чинники, які мають пріоритетне значення під час вибору форми та методу виходу підприємства на зовнішній ринок.

2. Назвіть основні етапи здійснення зовнішньоекономічної операції.

3. Розробіть алгоритм здійснення зовнішньоекономічної операції.

4. Назвіть основні характеристики конкурентоспроможності підприємства та товару на зовнішньому ринку.

5. Аналіз та оцінювання конкурентоспроможності вітчизняного підприємства на світовому ринку.

6. У чому полягає маркетингове дослідження світового ринку?

7. Назвіть та проаналізуйте основні законодавчі акти, які регулюють здійснення ЗЕО.

### **Тема 4. Зовнішньоторговельна документація: сутність та основні групи документів**

1. Європейська економічна комісія ООН: завдання, принципи та функції роботи.

2. Які документи належать до групи комерційних.

3. Розкрийте сутність карнет TIR і карнет АТА.

4. Асоціація сумлінних автомобільних перевізників: завдання, принципи та функції роботи.

5. Які документи оформляються під час морських, залізничних, авіа- та автомобільних перевезеннях?

### **Тема 5. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів щодо здійснення експортно-імпортних операцій**

1. Види зовнішньоекономічних договорів (контрактів) та їх особливості.

2. Особливості ведення ділових переговорів із представниками різних країн.

3. Національні відмінності щодо проведення переговорів.
4. Теоретико-правові засади оформлення зовнішньоекономічного договору (контракту).
5. Назвіть та охарактеризуйте основні етапи виконання експортних та імпорتنих контрактів.
6. Порядок реєстрації зовнішньоекономічного договору (контракту).

### **Тема 6. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів щодо бартерних операцій та операцій із надання послуг**

1. Основні відмінності зовнішньоекономічних контрактів щодо бартерних операцій та операцій із надання послуг.
2. Теоретичні основи дослідження сутності операції натурального обміну.
3. Сучасні тенденції розвитку операцій натурального обміну в Україні та світі.

### **Тема 7. Визначення базисних умов поставок. "ІНКОТЕРМС–2010"**

1. Функції та основні завдання Міжнародної торгової палати та національних торгово-промислових палат.
2. Роль та місце "ІНКОТЕРМС" у ефективності здійснення зовнішньоекономічної операції.
3. Порівняльний аналіз різних редакцій "ІНКОТЕРМС".
4. Характерні ознаки кожної з групи термінів "ІНКОТЕРМС–2010".
5. Правові передумови використання "ІНКОТЕРМС".
6. Аналіз розподілу статей витрат та обов'язків між експортером та імпортером під час здійснення ЗЕО згідно з використанням базисних умов поставки.

### **Тема 8. Міжнародні комерційні розрахунки**

1. Теоретичні основи визначення економічної категорії "ціна".
2. Порівняльний аналіз методів визначення ціни товару на світовому ринку. Визначте їх переваги та недоліки.
3. Науково-методичні аспекти визначення цінового та нецінового демпінгу.
4. Способи розрахунку антидемпінгової маржі.
5. Вивчення цінових стратегій для просування технологічно нових товарів на зовнішній ринок?

6. Переваги та недоліки застосування конкретних форм міжнародних розрахунків для експортера та/або імпортера

### **Тема 9. Сутність та види орендних операцій у ЗЕД**

1. Аналіз нормативно-правових документів здійснення орендних операцій у ЗЕД.

2. Становлення та розвиток орендної діяльності в Україні та світі.

3. Теоретичні аспекти визначення сутності лізингових операцій.

4. Аналіз положень Оттавської конвенції 1988 р. (ЮНІДРУА).

5. Порівняльний аналіз видів оренди: переваги та недоліки для орендаря і орендатора.

6. Основні переваги та недоліки використання лізингових операцій під час фінансової кризи.

7. Основні етапи розвитку лізингових операцій у світі та в Україні.

8. Методичні підходи до оцінювання ефективності лізингових операцій.

### **Тема 10. Зміст та особливості здійснення зовнішньоекономічних операцій щодо надання послуг**

1. Сутність, переваги та недоліки франчайзингових угод для франчайзі та франчайзера.

2. Основні відмінності між інжинірингом та продажем ліцензії.

3. Способи забезпечення конфіденційності ноу-хау.

4. Аналіз основних видів туризму в Україні.

5. Основні відмінності та характеристики толінгових операцій.

6. Особливості оподаткування толінгових операцій.

7. Переваги та недоліки надання виробничих послуг для українського виконавця.

### **Тема 11. Техніко-економічне обґрунтування зовнішньоекономічних контрактів**

1. Теоретичні аспекти техніко-економічного оцінювання ЗЕО.

2. Система показників ефекту та ефективності експортно-імпоротної операції.

3. Науково-методичні підходи до оцінювання ефективності ЗЕД.

4. Методи діагностики зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

5. Порівняльне оцінювання рівня використання експортного потенціалу підприємства, регіону, галузі, країни.

## 8. Індивідуально-консультативна робота

Індивідуально-консультативну роботу здійснюють за графіком індивідуально-консультативної роботи у формі індивідуальних занять, консультацій, перевірки виконання індивідуальних завдань, перевірки та захисту завдань, винесених на поточний контроль, тощо.

Формами організації індивідуально-консультативної роботи є:

а) за засвоєнням теоретичного матеріалу:

консультації: індивідуальні (запитання – відповідь), групові (розгляд типових прикладів – ситуацій);

б) за засвоєнням практичного матеріалу:

консультації індивідуальні та групові;

в) для комплексного оцінювання засвоєння програмного матеріалу:

індивідуальне здавання виконаних робіт.

## 9. Методи навчання

У процесі викладання навчальної дисципліни для активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів передбачено застосування як активних, так і інтерактивних навчальних технологій, серед яких: лекції проблемного характеру, міні-лекції, робота в малих групах, семінари-дискусії, мозкові атаки, кейс-метод, презентації, ознайомлювальні (початкові) ігри, метод проектної роботи, метод Дельфі, метод сценаріїв, банки візуального супроводу (табл. 9.1; 9.2).

Таблиця 9.1

### Розподіл форм та методів активізації процесу навчання за темами навчальної дисципліни

Назви тем	Практичне застосування навчальних технологій
1	2
<i>Тема 1.</i> Зовнішньоторговельна операція, її сутність, види та особливості здійснення на світовому ринку	Лекція проблемного характеру з питання "Зовнішньоторговельна операція, її сутність, види та особливості здійснення на світовому ринку", презентація результатів, банки візуального супроводу

1	2
Тема 2. Міжнародна торгівля, сутність, методи та форми здійснення	Лекція проблемного характеру з питання "Зовнішньоторговельна операція, її сутність, види та особливості здійснення на світовому ринку", презентація результатів, банки візуального супроводу
Тема 3. Техніка й організація здійснення зовнішньоекономічних операцій	Лекція проблемного характеру з питання "Методи здійснення зовнішньоекономічних операцій", банки візуального супроводу
Тема 4. Зовнішньоторговельна документація: сутність та основні групи документів	Лекція проблемного характеру з питання "Групи та види зовнішньоторговельної документації", робота в малих групах, презентація результатів, банки візуального супроводу
Тема 5. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів щодо здійснення експортно-імпортних операцій	Міні-лекція з питання "Сутність та види зовнішньоекономічного контракту", робота в малих групах, презентація результатів, банки візуального супроводу
Тема 6. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів щодо бартерних операцій та операцій із надання послуг	Лекція проблемного характеру з питання "Сутність, структура та особливості зовнішньоекономічних контрактів із надання послуг", робота в малих групах, презентація результатів, банки візуального супроводу
Тема 7. Визначення базисних умов поставок. "ІНКОТЕРМС–2010"	Лекція проблемного характеру з питання "Особливості використання базисних умов поставки "ІНКОТЕРМС–2010" у здійсненні ЗЕД"
Тема 8. Міжнародні комерційні розрахунки	Лекція проблемного характеру з питання "Методи ціноутворення", банки візуального супроводу
Тема 9. Сутність та види орендних операцій у ЗЕД	Лекція проблемного характеру з питання "Методи розрахунку лізингових платежів; Особливості лізингових операцій", банки візуального супроводу
Тема 10. Зміст та особливості здійснення зовнішньоекономічних операцій щодо надання послуг	Лекція проблемного характеру з питання "Організація і технологія міжнародних перевезень", робота в малих групах, презентація результатів, банки візуального супроводу
Тема 11. Техніко-економічне обґрунтування зовнішньоекономічних контрактів	Міні-лекція з питання "Принципи і методи техніко-економічного оцінювання ЗЕО", банки візуального супроводу

Основні відмінності активних та інтерактивних методів навчання від традиційних визначаються не тільки методикою і технікою викладання, але й високою ефективністю навчального процесу, який виявляється у: високій мотивації студентів; закріпленні теоретичних знань на практиці; підвищенні самосвідомості студентів; формуванні здатності приймати самостійні рішення; формуванні здатності до ухвалення колективних рішень; формуванні здатності до соціальної інтеграції; набуття навичок вирішення конфліктів; розвитку здатності до знаходження компромісів.

**Лекції проблемного характеру** – один із найважливіших елементів проблемного навчання студентів. Вони передбачають разом із розглядом основного лекційного матеріалу встановлення та розгляд кола проблемних питань дискусійного характеру, які недостатньо розроблені в науці й мають актуальне значення для теорії та практики. Лекції проблемного характеру відрізняються поглибленою аргументацією матеріалу, що викладається. Вони сприяють формуванню у студентів самостійного творчого мислення, прищеплюють їм пізнавальні навички. Студенти стають учасниками наукового пошуку та вирішення проблемних ситуацій.

**Міні-лекції** передбачають викладення навчального матеріалу за короткий проміжок часу й характеризуються значною ємністю, складністю логічних побудов, образів, доказів та узагальнень. Вони проводяться, як правило, як частина заняття-дослідження. Міні-лекції відрізняються від повноформатних лекцій значно меншою тривалістю. Зазвичай міні-лекції тривають не більше ніж 10 – 15 хвилин. Їх використовують для того, щоб стисло донести нову інформацію до всіх слухачів. Міні-лекції часто застосовуються як частини цілісної теми, яку бажано викладати повноформатною лекцією, щоб не втомлювати аудиторію. Тоді інформацію надають по черзі кількома окремими сегментами, між якими застосовуються інші форми й методи навчання.

**Семінари-дискусії** передбачають обмін думками і поглядами учасників щодо цієї теми, а також розвивають мислення, допомагають формувати погляди та переконання, виробляють вміння формулювати думки й висловлювати їх.

**Робота в малих групах** дає змогу структурувати практично-семінарські заняття за формою і змістом, створює можливості для участі кожного студента в роботі за темою заняття, забезпечує формування особистісних якостей та досвіду соціального спілкування.

**Мозкові атаки** – метод вирішення невідкладних завдань, сутність якого полягає в тому, щоб висловити якомога більшу кількість ідей за дуже обмежений проміжок часу, обговорити і здійснити їх селекцію.

**Презентації** – виступи перед аудиторією, що використовуються для подання певних досягнень, результатів роботи групи звіту про виконання індивідуальних завдань, проектних робіт. Презентації можуть бути як індивідуальними, наприклад виступ одного слухача, так і колективними, тобто виступи двох та більше слухачів.

**Метод Дельфі** використовується з метою досягнення консенсусу в експертних оцінках і передбачає надання можливості висловити свої думки групі експертів, які працюють індивідуально в різних місцях. Під час вибору управлінського рішення за цим методом академічну групу розділяють, наприклад, на п'ять малих груп. Чотири групи є робочими, вони ухвалюють і приймають управлінське рішення, а п'ята група є експертною. Аналіз та варіанти управлінських рішень робочих груп усереднюються цією групою. Експертна група може бути поділена за спеціалізаціями.

**Банки візуального супроводу** сприяють активізації процесу навчання за темами навчальної дисципліни за допомогою наочності.

Таблиця 9.2

### Використання методик активізації процесу навчання

Тема навчальної дисципліни	Практичне застосування методик	Методики активізації процесу навчання
1	2	3
<i>Тема 1.</i> Зовнішньоторговельна операція, її сутність, види та особливості здійснення на світовому ринку	<i>Семінарське заняття.</i> Тема: "Особливості здійснення зовнішньоекономічної операції: проблеми та перспективи розвитку в Україні"	Семінари-дискусії, презентації
<i>Тема 4.</i> Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів щодо здійснення експортно-імпортних операцій	<i>Семінарське заняття.</i> Тема: Організація і техніка підготовки, укладання та виконання зовнішньоекономічних договорів (контрактів)	Семінари-дискусії, презентації



1	2	3
<i>Тема 6.</i> Визначення базисних умов поставок. "ІНКО-ТЕРМС–2010"	<i>Завдання 5.</i> Тема: "Особливості застосування "ІНКО-ТЕРМС–2010"	Робота в малих групах, мозкові атаки, метод Дельфі, метод сценаріїв
<i>Тема 7.</i> Міжнародні комерційні розрахунки	<i>Семінарське заняття.</i> Тема: "Особливості розрахунку ціни експортного товару та валютних умов контракту"	Семінари-дискусії, презентації, метод сценаріїв
<i>Тема 8.</i> Сутність та види орендних операцій у ЗЕД	<i>Завдання 9.</i> Визначення величини лізингового платежу та ефективність здійснення лізингової операції	Робота в малих групах, мозкові атаки, метод Дельфі, метод сценаріїв, презентації
<i>Тема 9.</i> Зміст та особливості здійснення зовнішньоекономічних операцій щодо надання послуг	<i>Семінарське заняття.</i> Тема: "Надання послуг у ЗЕД: проблеми та перспективи розвитку в Україні"	Семінари-дискусії, презентації

## 10. Методи контролю

Система оцінювання сформованих компетентностей (див. табл. 2.1) у студентів враховує види занять, які, згідно з програмою навчальної дисципліни, передбачають лекційні, семінарські, практичні заняття, а також виконання самостійної роботи. Оцінювання сформованих компетентностей у студентів здійснюється за накопичувальною 100-бальною системою. Відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця, контрольні заходи містять:

**поточний контроль**, що здійснюється протягом семестру під час проведення лекційних, практичних, семінарських занять і оцінюється сумою набраних балів (максимальна сума – 60 балів; мінімальна сума, що дозволяє студенту скласти іспит, – 35 балів);

**модульний контроль**, що здійснюється з урахуванням поточного контролю за відповідний змістовий модуль і має на меті *інтегровану* оцінку

результатів навчання студента після вивчення матеріалу з логічно завершеної частини дисципліни – змістового модуля;

**підсумковий/семестровий контроль**, що здійснюється у формі семестрового екзамену, відповідно до графіку навчального процесу.

*Поточний контроль* із цієї навчальної дисципліни здійснюється в таких формах:

активна робота на лекційних заняттях;

активна участь у виконанні практичних завдань;

активна участь у дискусії та презентації матеріалу на семінарських заняттях;

захист індивідуального завдання;

проведення поточного тестування;

проведення колоквиуму;

експрес-опитування;

*Модульний контроль* із цієї навчальної дисципліни здійснюється у формі колоквиуму. **Колоквиум** – це форма перевірки й оцінювання знань студентів у системі освіти у вищих навчальних закладах. Здійснюється як проміжний міні-екзамен з ініціативи викладача.

*Підсумковий/семестровий контроль* здійснюється у формі семестрового екзамену. **Семестрові екзамени** – форма оцінювання підсумкового засвоєння студентами теоретичного та практичного матеріалу з окремої навчальної дисципліни, що проводиться як контрольний захід.

**Порядок проведення поточного оцінювання знань студентів.**

Оцінювання знань студента під час семінарських і практичних занять та виконання індивідуальних завдань проводиться за такими критеріями:

розуміння, ступінь засвоєння теорії та методології проблем, що розглядаються;

ступінь засвоєння фактичного матеріалу навчальної дисципліни;

ознайомлення з рекомендованою літературою, а також із сучасною літературою з питань, що розглядаються;

вміння поєднувати теорію з практикою під час розгляду виробничих ситуацій, розв'язання задач, проведення розрахунків у процесі виконання індивідуальних завдань та завдань, винесених на розгляд в аудиторії;

логіка, структура, стиль викладу матеріалу в письмових роботах і при виступах в аудиторії, вміння обґрунтовувати свою позицію, здійснювати узагальнення інформації та робити висновки;

арифметична правильність виконання індивідуального завдання.

Максимально можливий бал за конкретне завдання ставлять за умови відповідності індивідуального завдання студента або його усної відповіді всім зазначеним критеріям. Відсутність тієї або іншої складової знижує кількість балів. У процесі оцінювання індивідуальних завдань увага також приділяється якості, самостійності та своєчасності подання виконаних завдань викладачу, згідно з графіком навчального процесу. Якщо якась із вимог не буде виконана, то бали знижують.

Поточне тестування здійснюється декілька раз за семестр на практичних та семінарських заняттях. Тест містить запитання одиничного і множинного вибору щодо перевірки знань основних категорій навчальної дисципліни.

Колоквіум проводиться 2 рази за семестр та включає практичні та теоретичні завдання різного рівня складності відповідно до тем змістового модуля.

#### **Критерії оцінювання позааудиторної самостійної роботи студентів.**

Загальними критеріями, за якими здійснюють оцінювання позааудиторної самостійної роботи студентів, є: глибина і міцність знань, рівень мислення, вміння систематизувати знання за окремими темами, вміння робити обґрунтовані висновки, володіння категорійним апаратом, навички і прийоми виконання практичних завдань, вміння знаходити необхідну інформацію, здійснювати її систематизацію та оброблення, самореалізація на практичних та семінарських заняттях.

Критеріями оцінювання індивідуальної самостійної роботи є:

здатність проводити критичне та незалежне оцінювання певних проблемних питань;

вміння пояснювати альтернативні погляди та наявність власної точки зору, позиції на певне проблемне питання;

застосування аналітичних підходів;

якість і чіткість викладення міркувань;

логіка, структуризація та обґрунтованість висновків щодо конкретної проблеми;

самостійність виконання роботи;

грамотність подання матеріалу;

використання методів порівняння, узагальнення понять та явищ;

оформлення роботи.

**Порядок проведення підсумкового контролю з навчальної дисципліни.** Підсумковий контроль знань та компетентностей студентів із навчальної дисципліни здійснюють на підставі проведення семестрового екзамену. Екзаменаційний білет охоплює програму навчальної дисципліни і передбачає визначення рівня знань та ступеня опанування студентами компетентностей (див. табл. 2.1).

Завданням екзамену є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу загалом, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності творчого використання накопичених знань, вміння формулювати своє ставлення до певної проблеми навчальної дисципліни тощо. В умовах реалізації компетентнісного підходу екзамен оцінює рівень засвоєння студентом компетентностей, передбачених кваліфікаційними вимогами. Кожен екзаменаційний білет складається із чотирьох практичних ситуацій, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця на робочому місці та дозволяють діагностувати рівень теоретичної підготовки студента і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

Екзаменаційний білет містить два стереотипних, одне діагностичне та одне евристичне завдання, які оцінюються відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця.

Студент, який із поважних причин, підтверджених документально, не мав можливості брати участь у формах поточного контролю, тобто не склав змістовий модуль, має право на його відпрацювання у двотижневий термін після повернення до навчання за розпорядженням декана факультету відповідно до встановленого терміну.

Студент **не може бути допущений** до складання екзамену, якщо кількість балів, одержаних за результатами перевірки успішності під час поточного та модульного контролю, відповідно до змістового модуля, впродовж семестру, в сумі не досягла 35 балів. Після екзаменаційної сесії декан факультету видає розпорядження про ліквідацію академічної заборгованості. У встановлений термін студент добирає залікові бали.

Студента слід **уважати атестованим**, якщо сума балів, одержаних за результатами підсумкової/семестрової перевірки успішності, дорівнює або перевищує 60. Мінімально можлива кількість балів за поточний і модульний контроль упродовж семестру – 35 та мінімально можлива кількість балів, набраних на екзамені, – 25. Результат семестрового екзамене-

ну оцінюється в балах (максимальна кількість – 40 балів, мінімальна кількість, що зараховується, – 25 балів) і заноситься до відповідної графи *екзаменаційної "Відомості обліку успішності"*.

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни розраховується з урахуванням балів, отриманих під час екзамену, та балів, отриманих під час поточного контролю за накопичувальною системою. Сумарний результат у балах за семестр становить: *"60 і більше балів – зараховано"*, *"59 і менше балів – не зараховано"* та заноситься до *залікової "Відомості обліку успішності"* навчальної дисципліни. У разі отримання менше 60 балів студент обов'язково здає залік після закінчення екзаменаційної сесії у встановлений деканом факультету термін, але не пізніше двох тижнів після початку семестру. У разі повторного отримання менше 60 балів декан факультету призначає комісію у складі трьох викладачів на чолі із завідувачем кафедри та визначає термін перескладання заліку, після чого приймається рішення відповідно до чинного законодавства: якщо *"зараховано"* – студент продовжує навчання за графіком навчального процесу, а якщо *"не зараховано"*, тоді декан факультету пропонує студенту повторно вивчати навчальну дисципліну протягом наступного навчального періоду самостійно.

Форма № Н-5.05

**Зразок екзаменаційного білета**  
**Харківський національний економічний університет**  
**імені Семена Кузнеця**

**Освітній ступінь – бакалавр**

**Напрямок підготовки – 6.030601 (менеджмент)**

**Семестр VI**

**Навчальна дисципліна – "Техніка і організація ЗЕО"**

**Екзаменаційний білет 1**

**1. Стереотипне завдання**

**1.1. Тести**

1. \_\_\_\_\_ – документ, який видає перевізник відправнику товару та виконує три функції, підтверджує прийняття товару; є товаророзпорядчим документом; свідчить про підписання договору про перевозку;

2. \_\_\_\_\_ – документ, завдяки якому продавець інформує вантажоотримувача про відвантаження товару;

3. \_\_\_\_\_ – документ, який видається страховиком та підтверджує договір страхування;

4. \_\_\_\_\_ – договір між платником та його банком, в якому банк зобов'язується відкрити товарний акредитив;

5. \_\_\_\_\_ – документ, в якому вказаний асортимент та інші характеристики товару.

6. \_\_\_\_\_ – документ, згідно якого банк зобов'язується виплатити вказану суму коштів відповідній стороні на умовах, які вказані в цьому документі;

7. \_\_\_\_\_ – документ, який видається страховою компанією страхувальнику, та підтверджує, що страхування виконано і виданий поліс;

8. \_\_\_\_\_ – вимога експортера до імпортера про сплату вказаних коштів за товар;

9. \_\_\_\_\_ – документ, який видається центральним органом виконавчої влади за умов контролю над ввезенням або вивезенням конкретних товарів;

10. \_\_\_\_\_ – заява, розпорядника товару, яка надається митнику для його оформлення у відповідному митному режимі.

## **1.2. Сформулюйте статті контракту**

**ТОВ "Електролідер"** – підприємство, що володіє достатніми ресурсами для випуску високоякісної продукції. Це підприємство встигло себе зарекомендувати на внутрішньому і зовнішньому ринках як успішний виробник кращих у СНД універсальних електробритв під торгівельними марками "*Breetex*" і "Новый Харьков". Підприємство розташоване в м. Харків, підписало зовнішньоекономічний договір із ФГУП "Ніжегородський завод ім. М. В. Фрунзе" (Російська Федерація) на поставку теплोलічильників. Ціна одного теплोलічильника складає 12 дол. США., загальна кількість однієї партії 1 000 од. Поставка товару буде здійснюватися партіями, один раз на квартал.

Враховуючи дані, які вказані в завданні, сформулюйте наступні статті контракту: преамбулу, предмет контракту; ціна та загальна кількість товару, форс-мажорні обставини.

## **2. Діагностичне завдання**

ТОВ "Агропром" підписало експортний контракт зі шведською фірмою на поставку сільськогосподарської продукції, а саме соку яблучного

в кількості 1 000 000 літрів. Витрати, пов'язані з транспортування та декларуванням товару, подані в табл. 1. Курс 1 дол. = 22,00 грн. Визначте контрактну (фактурну) ціну товару та митну вартість за наступними умовами поставки: FCA (м. Чернігів), CPT (м. Мальме).

Таблиця 1

### Структура витрат на доставку товару

Показник	Долари США
1. Ціна товару на умовах EXW	0,8
2. Витрати на навантаження товару на проміжний транспорт	200
3. Витрати на проміжне транспортування до м. Чернігів	160
4. Витрати на розвантаження товару з проміжного транспорту у м. Чернігів	700
5. Витрати на навантаження товару на основний транспорт у м. Чернігів	700
6. Витрати на основне перевезення до м. Мальме	9 000
7. Страхування основного транспортування	6 000
8. Витрати на розвантаження товару в країні призначення	900
9. Витрати на навантаження товару на проміжний транспорт у країні призначення	900
10. Витрати на проміжне транспортування товару у країні призначення	1 200
11. Витрати на розвантаження товару на підприємстві покупця	900

### 3. Евристичне завдання

До українського підприємства надійшла оферта взяти в оренду устаткування на основі лізингового договору з норвезькою компанією. Умови договору лізингу наведено в табл. 2. Умовами договору визначено, що лізингові платежі мають сплачуватись 1 раз на рік. Протягом першого року лізингодавець має надати орендарю додаткові послуги.

## Умови договору лізингу

Показники	Значення
1. Об'єкт лізингу	устаткування
2. Вартість об'єкта лізингу, дол.	260 000
3. Термін лізингу, років	5
4. Норма амортизаційних відрахувань	16,7 % річних
5. Лізингова маржа	5 % річних
6. Премія за ризик	2 %
7. Додаткові послуги, дол.	10 000
8. ПДВ	20 %

**Завдання:**

1. Виконайте розрахунок лізингових платежів і складіть графік їх погашення.

2. Чи вигідніше українському підприємству залучити банківський кредит і придбати телесистему, якщо є дві альтернативи:

2.1) банк "Альфа" надає кредит на строк 5 років під ставку відсотка 23 % (процент простий);

Затверджено на засіданні

кафедри, циклової комісії: Міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД  
Протокол № \_\_\_\_\_ від "\_\_\_" листопада 2015 року.

**Завідувач кафедри,**

**голова циклової комісії** \_\_\_\_\_ С. І. Стахорська

(підпис)

**Екзаменатор** \_\_\_\_\_ О. М. Котиш

(підпис)

**Підсумкові бали за екзамен** складаються із суми балів за виконання всіх завдань, що округлені до цілого числа за правилами математики.

Алгоритм вирішення кожного завдання включає окремі етапи, які відрізняються за складністю, трудомісткістю та значенням для розв'язання завдання. Тому окремі завдання та етапи їх розв'язання оцінюються відокремлено один від одного таким чином:



### **Завдання 1.1 (4,5 бала):**

4,0 бала – за правильне та точну відповідь на запитання;

0,5 бала – за охайність подання результатів.

### **Завдання 1.2 (4,5 бала):**

2,5 бала – за правильне, послідовне подання завдання;

1 бал – за логічне викладення матеріалу;

0,5 бала – за наявність і ґрунтовність висновку;

0,25 бала – за охайність подання результатів;

0,25 бала – за наявність пояснень щодо алгоритму виконання завдання.

### **Завдання 2 (15 балів):**

2 бала – за правильне подання та використання методичного апарату, зокрема формули розрахунку митної вартості товару;

1 бал – за арифметичну правильність розрахунку митної вартості товару;

2 бала – за правильне подання та використання методичного апарату щодо розрахунку митних платежів;

1,25 бал – за арифметичну правильність розрахунку митних платежів;

2 бала – за правильне подання та використання методичного апарату, зокрема формули розрахунку фактурної вартості товару;

1 бал – за арифметичну правильність розрахунку фактурної вартості товару;

2 бала – за правильне подання та використання методичного апарату, зокрема формули ціни на імпортований товар на внутрішньому ринку;

1,25 бал – за арифметичну правильність розрахунку ціни на імпортований товар на внутрішньому ринку;

0,5 бала – за охайність подання результатів;

2 бала – за наявність і ґрунтовність висновку.

### **Завдання 3 (16 балів):**

2 бала – за логіку розрахунків;

2,5 бала – за правильне подання та використання методичного апарату, зокрема формули розрахунку лізингового платежу;

2 бала – за арифметичну правильність розрахунків лізингового платежу;

2,5 бала – за правильне подання та використання методичного апарату, зокрема формули дисконтування;

2 бала – за арифметичну правильність розрахунків кредиту;

- 2 бали – за наявність пояснень до алгоритму розрахунку показників;  
 1 бал – за охайність подання результатів;  
 2 бали – за наявність і ґрунтовність висновку.

## 11. Розподіл балів, які отримують студенти

Система оцінювання рівня сформованості професійних компетентностей студентів денної форми навчання наведена в табл. 11.1.

Таблиця 11.1

### Система оцінювання рівня сформованості професійних компетентностей

Професійні компетентності	Навчальний тиждень	Години	Форми навчання	ОЦІНКА рівня сформованості компетентностей			
				Форми контролю	Максимальний бал		
1	2	3	4	5	6		
<b>Змістовий модуль 1</b>							
<b>Теоретичні та методичні засади здійснення зовнішньоекономічної операції</b>							
Визначити особливості здійснення експортно-імпорتنних операцій на зовнішньому ринку	1	Ауд.	2	Лекція	Тема 1. Зовнішньоторговельна операція, її сутність, види та особливості здійснення на світовому ринку	Робота на лекції	0,5
			1	Практичне заняття	Тема семінарського заняття "Особливості здійснення зовнішньоекономічної операції: проблеми та перспективи розвитку в Україні": Теоретичні аспекти визначення сутності ЗЕО. Сучасний стан розвитку ЗЕД в Україні. Особливості розвитку окремих видів ЗЕО в Україні їх переваги та недоліки. Аналіз нормативно-правових документів із регулювання ЗЕД в Україні	Активна участь у дискусії	1
		СРС	3	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до семінарського заняття. Виконання індивідуального завдання	Презентація результатів	

Продовження табл. 11.1

1	2	3	4		5	6	
Визначати особливості здійснення експортно-імпортних операцій на зовнішньому ринку	2	Ауд.	2	Лекція	<b>Тема 1. Зовнішньоторговельна операція, її сутність, види та особливості здійснення на світовому ринку</b>	Робота на лекції	0,5
			1	Практичне заняття	Тема семінарського заняття "Особливості здійснення зовнішньоекономічної операції: проблеми та перспективи розвитку в Україні": Теоретичні аспекти визначення сутності ЗЕО. Сучасний стан розвитку ЗЕД в Україні. Особливості розвитку окремих видів ЗЕО в Україні їх переваги та недоліки. Аналіз нормативно-правових документів із регулювання ЗЕД в Україні	Активна участь у дискусії, тестування	1
		СРС	3	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Виконання індивідуального завдання	Презентація результатів, захист ІЗ	
Застосовувати сучасні форми та методи міжнародної торгівлі	3	Ауд.	2	Лекція	<b>Тема 2. Міжнародна торгівля, сутність, методи та форми здійснення</b>	Робота на лекції	0,5
			2	Практичне заняття	Тема практичного заняття Форми та методи здійснення міжнародної торгівлі. Види посередників	Активна участь у дискусії, експрес-опитування	
		СРС	4	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до семінарського заняття. Виконання індивідуального завдання	Презентація результатів, захист ІЗ	
Використовувати сучасні технології здійснення ЗЕО залежно від її виду та ринку	4	Ауд.	2	Лекція	<b>Тема 3. Техніка й організація здійснення зовнішньоекономічних операцій</b>	Робота на лекції	0,5
			2	Практичне заняття	Тема практичного заняття Розроблення поетапної схеми здійснення ЗЕО. Особливості здійснення ЗЕО залежно від географічної спрямованості та інтеграційних процесів	Активна участь у дискусії та виконанні практичних завдань	
		СРС	4	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. Виконання індивідуального завдання за вивченими темами.	Презентація результатів, захист ІЗ	

Продовження табл. 11.1

1	2	3	4		5	6	
Класифікувати зовнішньоторговельну документацію та час її отримання	5	Ауд.	2	Лекція	<b>Тема 4. Зовнішньоторговельна документація: сутність та основні групи документів</b>	Робота на лекції	0,5
			2	Практичне заняття	Аналіз груп документів під час здійсненні ЗЕО. Складання списку документів необхідних під час здійснення ЗЕД для конкретного товару	Активна участь у виконанні практичних завдань,	5
		СРС	4	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до семінарського заняття. Виконання індивідуального завдання за вивченими темами	Презентація результатів, захист ІЗ	
Визначати та застосовувати технологію складання та підписання зовнішньоекономічних договорів (контрактів)	6	Ауд.	2	Лекція	<b>Тема 5. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів щодо здійснення експортно-імпортних операцій</b>	Робота на лекції	0,5
			2	Практичне заняття	Тема семінарського заняття "Організація і техніка підготовки, укладання та виконання зовнішньоекономічних договорів (контрактів)". Аналіз загальних положень про договори. Сутність, структура та особливості зовнішньоекономічних контрактів. Вивчення Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів). Структура, зміст та особливості оформлення зовнішньоекономічного контракту. Аналіз основних правил під час складання зовнішньоекономічного договору	Активна участь у виконанні практичних завдань, експресопитування	1
		СРС	3	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. Виконання індивідуального завдання за вивченими темами	Презентація результатів, захист ІЗ	
Визначати та застосовувати технологію складання та підписання зовнішньоекономічних договорів (контрактів)	7	Ауд.	2	Лекція	<b>Тема 5. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів щодо здійснення експортно-імпортних операцій</b>	Робота на лекції	0,5
			2	Практичне заняття	Тема семінарського заняття "Організація і техніка підготовки, укладання та виконання зовнішньоекономічних договорів (контрактів)". Аналіз загальних положень про договори. Сутність, структура та особливості зовнішньоекономічних контрактів. Вивчення Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів). Структура, зміст та особливості оформлення зовнішньоекономічного контракту. Аналіз основних правил під час складання зовнішньоекономічного договору	Активна участь у виконанні практичних завдань, експресопитування	1

Продовження табл. 11.1

1	2	3	4		5	6	
		СРС	3	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. Виконання індивідуального завдання за вивченими темами. Підготовка до колоквиуму за змістовим модулем	Презентація результатів, захист ІЗ	
Визначати та застосовувати технологію складання та підписання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) при здійсненні бартерних операцій	8	Ауд.	2	Лекція	<b>Тема 6. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів щодо бартерних операцій та операцій із надання послуг</b>	Робота на лекції	0,5
			2	Практичне заняття	Колоквиум за змістовим модулем 1 "Теоретичні та методичні засади здійснення зовнішньоекономічної операції"	Активна участь у виконанні практичних завдань <b>Колоквиум</b>	10
		СРС	7	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. Виконання індивідуального завдання за вивченими темами	Презентація результатів, захист ІЗ	
<b>Змістовий модуль 2</b>							
<b>Техніка, організація та регулювання зовнішньоекономічних операцій</b>							
Вміти застосовувати базисні умови поставки товару та розраховувати контрактну і митну вартість товару	9	Ауд.	2	Лекція	<b>Тема 7. Визначення базисних умов поставок. "ІНКОТЕРМС–2010"</b>	Робота на лекції	0,5
			2	Практичне заняття	Тема практичного заняття "Особливості "ІНКОТЕРМС–2010", застосування базисних умов поставки при здійсненні ЗЕО, розрахунок фактурної та митної вартості товару згідно умов поставки товару	Активна участь у виконанні практичних завдань, тестування	2,5
		СРС	5	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. Виконання індивідуального завдання за вивченими темами.	Презентація результатів, захист ІЗ	
Вміти застосовувати базисні умови поставки товару та розраховувати контрактну і митну вартість товару	10	Ауд.	2	Лекція	<b>Тема 7. Визначення базисних умов поставок. "ІНКОТЕРМС–2010"</b>	Робота на лекції	0,5
			2	Практичне заняття	Особливості "Інкотермс–2010", застосування базисних умов поставки при здійсненні ЗЕО, розрахунок фактурної та митної вартості товару згідно з умовами поставки товару	Активна участь у виконанні практичних завдань, тестування	2,5

Продовження табл. 11.1

1	2	3	4		5	6	
		СРС	6	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до семінарського заняття. Виконання індивідуального завдання за вивченими темами	Презентація результатів, захист ІЗ	
Розраховувати ціну товару під час здійснення експортно-імпорتنих операціях із застосуванням методів ціноутворення	11	Ауд.	2	Лекція	<b>Тема 8. Міжнародні комерційні розрахунки</b>	Робота на лекції	0,5
			2	Практичне заняття	Тема семінарського заняття "Особливості розрахунку ціни експортного товару та валютних умов контракту" Визначення ціни та валютних умов зовнішньоекономічного контракту. Визначення базису ціни, валюти ціни та способи фіксації цін у зовнішньоекономічному контракті. Методи ціноутворення: переваги та недоліки. Форми міжнародних розрахунків 5. Використання різних форм розрахунків у різних видів контракту: проблеми застосування в Україні. Визначення засобів розрахунків	Активна участь у виконанні практичних завдань	2
		СРС	11	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. Виконання індивідуального завдання за вивченими темами	Презентація результатів, захист ІЗ	
Визначати переваги застосування лізингових операцій у порівнянні з кредитними операціями. Розраховувати розмір лізингових платежів	12	Ауд.	2	Лекція	<b>Тема 9. Сутність та види орендних операцій у ЗЕД</b>	Робота на лекції	0,5
			2	Практичне заняття	Визначення величини лізингового платежу та ефективність здійснення лізингової операції	Активна участь у виконанні практичних завдань.	5
		СРС	11	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до семінарського заняття. Виконання індивідуального завдання з за вивченими темами. Підготовка до <b>колоквіуму</b> за змістовим модулем 2	Презентація результатів, захист ІЗ	
Визначати особливості операцій з надання послуг у ЗЕД та оцінювати ефективність надання виробничих послуг	13	Ауд.	2	Лекція	<b>Тема 10. Зміст та особливості здійснення зовнішньоекономічних операцій щодо надання послуг</b>	Робота на лекції	0,5
			2	Практичне заняття	Тема семінарського заняття "Надання послуг у ЗЕД: проблеми та перспективи розвитку в Україні": Сучасний стан надання послуг українськими контрагентами у ЗЕД". Аналіз міжнародного туризму. Особливості надання виробничих послуг вітчизняними виробниками у ЗЕД. Митно-тарифне регулювання виробничих послуг. Особливості сплати податків під час надання виробничих послуг у ЗЕД. Колоквіум за змістовим модулем 2	Активна участь у виконанні практичних завдань <b>Колоквіум</b>	12

## Закінчення табл. 11.1

1	2	3		4		5	6
		СРС	9	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичних занять. Виконання індивідуального завдання за вивченими темами	Презентація результатів, захист ІЗ	
Проводити техніко-економічне обґрунтування зовнішньоекономічних договорів	14	Ауд.	2	Лекція	<b>Тема 11. Техніко-економічне обґрунтування зовнішньоекономічних контрактів"</b>	Робота на лекції	0,5
			4	Практичне заняття	Тема практичного заняття. Розрахунки ефекту та ефективності експортних та імпорتنних операцій. Визначення рівня впливу кредитування на ефективність ЗЕД. Ефективність використання посередницьких послуг у ЗЕД	Захист ІЗ	10
		СРС	9	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу. Виконання індивідуального завдання за вивченими темами.	Презентація результатів, захист ІЗ	
Сесія	Ауд.	2	Пред-екза-мена-ційна консультація	Вирішення практичних завдань на різні теми, що входять до підсумкового контролю	Підсумковий контроль	40	
			20	Екзамен			Виконання завдань екзаменаційного білета
		СРС	6	Підготовка до іспиту			Повторення матеріалів змістових модулів
<b>Усього годин</b>	<b>144</b>	<b>Загальна максимальна кількість балів за дисципліною</b>					<b>100</b>

Розподіл балів у межах тем змістових модулів наведено в табл. 11.2.

Таблиця 11.2

## Розподіл балів за темами

Поточне тестування та самостійна робота											Підсумковий тест (екзамен)	Сума
Змістовий модуль 1						Змістовий модуль 2					40	100
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11		
3	0,5	0,5	5,5	3	0,5	6	2,5	5,5	2,5	10,5		
Колоквіум						Колоквіум						
10						10						

Примітка. T1, T2 ... T11 – теми змістових модулів.

Максимальну кількість балів, яку може накопичити студент протягом тижня за формами та методами навчання, наведено в табл. 11.3.

Таблиця 11.3

**Розподіл балів за тижнями**

Теми змістового модуля			Лекційні заняття	Практичні заняття	Семінарські заняття	Захист індивідуального завдання	Колоквіум	Усього
<b>Змістовий модуль 1</b> Теоретичні та методичні засади здійснення зовнішньоекономічної операції	<b>Тема 1</b>	1, 2 тиждень	1	–	2	–	–	3
	<b>Тема 2</b>	3 тиждень	0,5	–	–	–	–	0,5
	<b>Тема 3</b>	4 тиждень	0,5	–	–	–	–	0,5
	<b>Тема 4</b>	5 тиждень	0,5	5	–	–	–	5,5
	<b>Тема 5</b>	6, 7 тиждень	1	–	2	–	–	3
	<b>Тема 6</b>	8 тиждень	0,5	–	–	–	10	10,5
<b>Змістовий модуль 2</b> Техніка, організація та регулювання зовнішньоекономічних операцій	<b>Тема 7</b>	9, 10 тиждень	1	5	–	–	–	6
	<b>Тема 8</b>	11 тиждень	0,5	–	2	–	–	2,5
	<b>Тема 9</b>	12 тиждень	0,5	5	–	–	–	5,5
	<b>Тема 10</b>	13 тиждень	0,5	–	2	–	10	12,5
	<b>Тема 11</b>	14 тиждень	0,5	–	–	10	–	10,5
<b>Усього за змістовими модулями</b>			7	15	8	10	20	60
<b>Екзамен</b>								40
<b>Усього</b>								100



Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни визначається відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця (табл. 11.4).

Таблиця 11.4

### Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82 – 89	B	добре	
74 – 81	C		
64 – 73	D	задовільно	
60 – 63	E		
35 – 59	FX	незадовільно	не зараховано
1 – 34	F		

Оцінки за цією шкалою заносяться до відомостей обліку успішності, індивідуального навчального плану студента та іншої академічної документації.

## 12. Рекомендована література

### 12.1. Основна

1. Алексеев И. С. Внешнеэкономическая деятельность / И. С. Алексеев. – М. : Дашков и К<sup>о</sup>, 2009. – 304 с.
2. Баринов В. А. Внешнеэкономическая деятельность / В. А. Баринов. – М. : Форум, 2009. – 192 с.
3. Бахрамов Ю. М. Организация внешнеэкономической деятельности. Особенности менеджмента : учеб. пособ. / Ю. М. Бахрамов, В. В. Глухов. – СПб. : Изд. "Лань", 2001. – 448 с.

4. Босак А. О. Технологія зовнішньоекономічних операцій і міжнародні інформаційні системи : навч. посіб. / А. О. Босак, О. Ю. Григор'єв, Р. Д. Бала. – Львів : Вид. Нац. Ун-ту "Львівська політехніка", 2009. – 180 с.
5. Внешнеторговые сделки / сост. И. С. Гринько. – Сумы : Фирма "Реал", 1994. – 464 с.
6. Воронкова О. Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление : учеб. пособ. / О. Н. Воронкова, Е. П. Пузакова ; под ред. проф. Е. П. Пузаковой. – М. : Экономистъ, 2007. – 495 с.
7. Грачев Ю. Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций : учебно-практ. пособ. / Ю. Н. Грачев. – Б-ка журн. "Внешнеэкономический бюллетень". – М. : ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2000. – 544 с.
8. Георгіаді Н. Г. Основи зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні основи і прикладні аспекти : навч.-метод. посіб. / Н. Г. Георгіаді. – Львів : Інтеллект-Захід, 2006. – 260 с.
9. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. – 3-те вид., перероб. та допов. – К. : Центр навч. літ., 2008. – 432 с.
10. Громова Н. М. Внешнеторговый контракт = Contracts in Foreign Trade : учеб. пособ. / Н. М. Громова. – М. : Юристъ, 2003. – 141 с.
11. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / М. І. Дідківський. – К. : Знання, 2006. – 462 с.
12. Ефимов И. С. Стратегия и тактика управления коммерческой сделкой : Подготовка, заключение, исполнение : учеб. пособ. / И. С. Ефимов. – М. : Дело, 2002. – 536 с.
13. Жуано Д. Світова організація торгівлі / Д. Жуано ; пер. із франц. – К. : "К.І.С., 2006". – 120 с.
14. Зовнішньоекономічні операції і контракти : навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Карп'як та ін. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Центр навч. літ., 2004. – 608 с.
15. Полищук А. В. Внешнеэкономический договор (контракт) / А. В. Полищук, А. О. Полищук, О. И. Платонов. – Одесса : ПЛАСКЕ, 2014. – 480 с.
16. Полищук А. В. Таможенный контроль в морских пунктах пропуска : учеб. пособ. / А. В. Полищук, П. В. Пашко, В. В. Ченцов – Одесса : Пласке, 2009. – 480 с.

17. Ростовский Ю. М. Внешнеэкономическая деятельность / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречков. – М. : Магистр, 2008. – 592 с.

18. Руденко Л. В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції : підручник / Л. В. Руденко. – вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : Центр навч. літ., 2007. – 632 с.

19. Світова організація торгівлі: проблеми та перспективи вступу : монографія / за ред. А. В. Череп. – Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2012. – 331 с.

20. Синецкий Б. И. Основы коммерческой деятельности : учебник / Б. И. Синецкий. – М. : Юристъ, 2000. – 659 с.

## **12.2. Додаткова**

21. Бабин Э. П. Основы внешнеэкономической политики / Э. П. Бабин. – М. : Экономика, 1997. – 126 с.

22. Войцещук А. Д. Митна політика: фіскально-регулюючий аспект / А. Д. Войцещук, І. О. Іващук. – К. : В-во ТОВ ВД "Мануфактура", 2005. – 160 с.

23. Гребельник О. П. Основы митної справи : навч. посіб. / О. П. Гребельник. – К. : Центр навч. літ., 2003. – 600 с.

24. Довідник ЗЕДівця / Т. Ємельяненко, Н. Курган, А. Кислий. – 3-тє вид., перероб. і доп. – Х. : Фактор, 2012. – 512 с.

25. Дубініна А. А. Митна справа : підручник / А. А. Дубініна, С. В. Сорокіна. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 320 с.

26. Дубініна А. А. Основы митної справи в Україні : навч. посіб. / А. А. Дубініна, С. В. Сорокіна. – К. : ВД "Професіонал", 2004. – 360 с.

27. Жорін Ф. Л. Правові основи митної справи в Україні : (конспект курсу лекцій з програмних тем) : навч. посіб. / Ф. Л. Жорін. – К. : КНЕУ, 2001. – 248 с.

28. Карамбович І. М. Митна система та її роль в регулюванні зовнішньої торгівлі України : монографія / І. М. Карамбович. – Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2009. – 281 с.

29. Котыш Е. Н. Теоретические аспекты определения внешнеэкономической деятельности / Е. Н. Котыш. – Материали за 9-а международна научна практична конференция, "Найновите постижения на европейската наука", – 2013. Т. 1. Экономика. – София. "Бял ГРАД-БГ" ООД – 80 стр.

30. Котиш О. М. Теоретичні аспекти визначення сутності поняття "зовнішньоекономічна операція" / О. М. Котиш // Економіка розвитку. – Харків. – 2015. – № 3(75). – С. 12–19.

31. Котиш О. М. Анализ таможенных платежей как источника формирования государственного бюджета Украины / О. М. Котиш // Економіка розвитку. – Харків. – 2014. – № 2(70). – С. 99–103.

32. Маринич М. А. Введение во внешнюю торговлю / М. А. Маринич. – Мн. : Технологія, 2000. – 265 с.

33. Назаренко В. М. Таможенное оформление внешнеэкономической деятельности / В. М. Назаренко, К. С. Назаренко. – М. : Экзамен, 2001. – 768 с.

34. Основи митної справи : навч. посіб. / за ред. П. В. Пашка. – К. : Т-во "Знання", 2002. – 318 с.

35. Приймаченко Д. В. Митна політика держави та її реалізація митними органами : монографія / Д. В. Приймаченко. – Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2006. – 332 с.

36. Трусов С. Підсумки роботи Державної фіскальної служби України щодо реалізації державної митної політики / С. Трусов. – К. : Митний брокер, 2015. – № 10 (212). – С. 4–5.

### **12.3. Інформаційні ресурси**

37. Господарський кодекс України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

38. Митний кодекс України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>.

39. Податковий кодекс України. – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua/nk>.

40. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА (UNIDROIT) // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995\\_920](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_920).

41. Регіони України : статистичний щорічник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

42. Статистика України : науковий журнал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

43. Статистична звітність емітентів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.smida.gov.ua/db/emitent](http://www.smida.gov.ua/db/emitent).

## **12.4. Методичне забезпечення**

44. Методичні рекомендації до виконання курсової роботи з навчальної дисципліни "Техніка і організація зовнішньоекономічних операцій" для студентів напряму підготовки 6.030601 "Менеджмент" денної форми навчання / укл. О. М. Котиш. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 28 с.

45. Робоча програма навчальної дисципліни "Митна справа" для студентів напряму підготовки 6.030601 "Менеджмент" денної форми навчання / укл. О. М. Котиш, І. Е. Астахова. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 46 с.

46. Робоча програма навчальної дисципліни "Маркетинг" для студентів напряму підготовки 6.030601 "Менеджмент" спеціалізації Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності" денної форми навчання / укл. І. Е. Астахова, О. М. Котиш. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 36 с.

## Зміст

Вступ.....	3
1. Опис навчальної дисципліни.....	4
2. Мета та завдання навчальної дисципліни.....	5
3. Програма навчальної дисципліни.....	13
4. Структура навчальної дисципліни.....	17
5. Теми та плани семінарських занять.....	19
6. Теми практичних занять.....	21
6.1. Приклади типових практичних завдань за темами.....	24
7. Самостійна робота.....	27
7.1. Індивідуальне завдання.....	30
7.2. Контрольні запитання для самодіагностики.....	33
8. Індивідуально-консультативна робота.....	37
9. Методи навчання.....	37
10. Методи контролю.....	41
11. Розподіл балів, які отримують студенти.....	50
12. Рекомендована література.....	57
12.1. Основна.....	57
12.2. Додаткова.....	59
12.3. Інформаційні ресурси.....	60
12.4. Методичне забезпечення.....	61

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

**Робоча програма  
навчальної дисципліни  
"ТЕХНІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ"  
для студентів напряму підготовки  
6.030601 "Менеджмент"  
денної форми навчання**

Укладач **Котиш** Олена Миколаївна

Відповідальний за видання *С. І. Стахорська*

Редактор *О. В. Анацька*

Коректор *В. О. Бутенко*

План 2016 р. Поз. № 219 ЕВ. Обсяг 63 с.

---

Видавець і виготовлювач – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, просп. Науки, 9-А

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру  
ДК № 4853 від 20.02.2015 р.*