МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ І МЕНЕДЖМЕНТУ

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

 **ЗАТВЕРДЖУЮ**

Декан факультету менеджменту

 \_\_\_\_\_\_ І.Г. Шавкун

 (підпис) (ініціали та прізвище)

 «\_\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2021

**УКЛАДАННЯ МІЖНАРОДНИХ КОНТРАКТІВ**

(назва навчальної дисципліни)

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

підготовки баклавра .

 (назва освітнього ступеня)

денної (очної) та заочної (дистанційної) форм здобуття освіти

спеціальності 073-Менеджмент .

 (шифр, назва спеціальності)

освітньо-професійна програма Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності.

 (назва)

**Укладач**  К.В. Сухарева, к.філос.н., доцент, доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності **.**

(ПІБ, науковий ступінь, вчене звання, посада)

|  |  |
| --- | --- |
| Обговорено та ухваленона засіданні кафедри бізнес-адміністрування\_і менеджменту ЗЕД .Протокол №\_\_\_\_ від “\_\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_2021 р.Завідувач кафедри\_БАіМЗЕД \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Д.Т. Бікулов (підпис) (ініціали, прізвище ) | Ухвалено науково-методичною радою факультету менеджменту . Протокол № \_\_\_від “\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2021 р.Голова науково-методичної ради \_ факультету менеджменту .\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_О.В. Юдіна . (підпис) (ініціали, прізвище ) |

|  |  |
| --- | --- |
| Погоджено з навчально-методичним відділом\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (підпис) (ініціали, прізвище) |  |

2021 рік

**1. Опис навчальної дисципліни**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** |
| **Галузь знань****07 Управління і адміністрування**(шифр і назва) | **Нормативні показники для планування і розподілу дисципліни на змістові модулі**  | **Характеристика навчальної дисципліни** |
| очна (денна) форма здобуття освіти | заочна (дистанційна) форма здобуття освіти |
| Кількість кредитів – 4 | **Вибіркова** |
| **Цикл дисциплін** професійної підготовки спеціаліста |
| **Спеціальність****073 Менеджмент** (шифр і назва) | Загальна кількість годин – 120 | **Семестр:** |
| 5-й | 5-й |
| **Освітньо-професійна програма****Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності**(назва) | Змістових модулів – 4 | **Лекції** |
| 28 год. | 8 год. |
| **Практичні** |
| Рівень вищої освіти: **бакалаврський**  | Кількість поточних контрольних заходів – 18 | 14 год. | 4 год. |
| **Самостійна робота** |
| 78 год. | 108 год. |
| **Вид підсумкового семестрового контролю**: екзамен |

**2. Мета та завдання навчальної дисципліни**

**Метою** викладання навчальної дисципліни «Укладання міжнародних контрактів» є розкриття можливостей експортно-імпортних операцій, аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства і розробка рекомендації щодо ефективного використання її потенціалу в розвитку реального бізнесу, враховуючи відкритість міжнародного ринку, залежність вітчизняних підприємств від іноземних контрагентів.

Основними **завданнями** вивчення дисципліни «Укладання міжнародних контрактів» є:

– вивчення змісту експортно-імпортних операцій для планування, організації і ведення успішної зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

– засвоєння умов ефективної організації експортно-імпортних операцій;

– набуття навичок аналізу ефективності експортно-імпортних операцій на підприємстві;

− засвоєння методичного інструментарію регулювання і порядок укладання експортно-імпортних операцій.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен набути таких результатів навчання (знання, уміння тощо) та компетентностей:

|  |  |
| --- | --- |
| Результати навчання та компетентності  | Методи і контрольні заходи |
| **Результати навчання** |
| Знати:− теоретичні основи експортно-імпортних операцій | Методи навчання: словесні, наочні, аналітичні, репродуктивні та продуктивніКонтрольні заходи:- тестування;- термінологічні диктанти;- практичні завдання: скласти структуру системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;- самостійні творчі роботи: дослідити зміст статті контракту «Базисні умови поставок», дослідити зміст статей контракту «Рекламації», «Штрафні санкції», «Форс-мажор» та «Арбітраж». |
| – складові елементи експортно-імпортних операцій |
| – види аналізу та інформаційне забезпечення експортно-імпортних операцій |
| – основні напрями та етапи аналізу експортно-імпортних операцій |
| – методичні основи функціонально-вартісного аналізу ЗЕД. |
| **Компетентності** |
| 1. Здатність реалізувати свої права і обов’язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні. | Методи навчання: словесні, наочні, аналітичні, репродуктивні та продуктивніКонтрольні заходи:- тестування;- термінологічні диктанти;- опитування |
| 2. Здатність спілкуватися іноземною мовою. |
| 3. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. | Методи навчання: наочні, аналітичні, репродуктивні та продуктивніКонтрольні заходи:- тестування;- термінологічні диктанти;- опитування;- практичне завдання: визначити продажну ціну на імпортовану продукцію за наданими умовами. |
| 4. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. |
| 5. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності. | Методи навчання: словесні, наочні, аналітичні, репродуктивні та продуктивніКонтрольні заходи:- тестування;- термінологічні диктанти;- опитування;- практичні завдання: визначити продажну ціну на імпортовану продукцію за наданими умовами - самостійні творчі роботи: пояснити чому полягає суть та особливості оформлення зовнішньоторгового контракту, вказати які підготовчі роботи необхідно провести при підписанні контракту, пояснити у чому полягає суть структури зовнішньоторгового контракту купівлі-продажу товарів. |
| 6. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів). |
| 7. Здатність визначати та описувати характеристики організації, що діє на національному та міжнародному ринках.  |
| 8. Розраховувати митну вартість товарів та загальнодержавні податки. |
| 9. Визначати та оцінювати ризики, пов’язані із здійсненням ЗЕД, здійснювати їх страхування. |

**Міждисциплінарні зв’язки.**

Вивчення навчальної дисципліни «Укладання міжнародних контрактів» базується на знаннях в області мікроекономіки, макроекономіки, міжнародної економіки, менеджменту. Курс базується на знаннях, які засвоюють студенти під час вивчення курсів: «Управління фінансовими та матеріальними ресурсами на мезо- та макрорівні», «Економічна теорія», «Управління фінансово-аналітичною діяльністю», «Митне регулювання торговельних операцій». Курс є базою для вивчення дисциплін «Формування системи кадрового забезпечення міжнародного бізнесу», «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства», «Менеджмент», «Логістика».

**3. Програма навчальної дисципліни**

***Змістовий модуль 1. Сутність і фактори розвитку зовнішньоекономічної діяльності.***

**Тема 1.** Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів ринкових відносин

 Сутність і фактори розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Головні передумови ЗЕД. Основні фактори розвитку ЗЕД. Нерівномірність економічного розвитку країн і регіонів. Відмінності в забезпеченні ресурсами. Характер політичних відносин. Особливості географічного становища і природнокліматичних умов.

 Зовнішньоекономічний комплекс держави. Суб'єкти й основні форми ЗЕД. Матеріальна основа ЗЕД. Умови успішного розвитку зовнішньоекономічного комплексу. Основні суб'єкти ЗЕД. Основні види ЗЕД.

 Основні теорії ЗЕД. Меркантилізм. Класичні теорії. Кейнсіанські теорії. Соціально-інституціональні теорії

 Особливості ЗЕД в Україні. Етапи розвитку ЗЕД в Україні.

**Тема 2.** Регулювання ЗЕД

Сутність і основні суб'єкти регулювання ЗЕД. Рівні та форми регулювання ЗЕД.

 Інструменти регулювання на мікрорівні. Адміністративні засоби й інструменти державного регулювання ЗЕД. Основні економічні засоби й інструменти регулювання держави. Зовнішньоекономічні аспекти традиційних форм державного регулювання економіки. Основні недержавні установи регулювання ЗЕД. Інструменти макроекономічного регулювання.

 Міжнародні інститути зовнішньоекономічного регулювання.

**Тема 3.** Митне регулювання експортно-імпортних операцій

 Сутність і форми нетарифного регулювання. Методи нетарифного регулювання як адміністративного, так і фінансового характеру.

 Сутність і форми тарифного регулювання. Мито і його види. Функції мита. Класифікація мита за певними критеріями.

Особливості митного регулювання в Україні. Митний контроль. Митні платежі.

**Тема 4.** Валютне регулювання

 Валютні ринки й валютні курси. Національна валюта. Резервна валюта. Колективна валюта. Тверда валюта. Конвертованість валюти. Основні види конвертованості валюти. Валютний курс. Валютне котирування. Основні суб’єкти валютного ринку.

Основні валютні операції в сучасній ЗЕД. Валютні операції поділяються на поточні й термінові.

Особливості та інструменти регулювання валютних ринків. Сучасний валютний ринок.

Проблеми валютного регулювання в Україні.

***Змістовий модуль 2. Форми виходу підприємств на зовнішній ринок.***

**Тема 5.** Форми виходу підприємств на зовнішній ринок

 Правові передумови ЗЕД підприємств. Зовнішньоторговельна операція. Учасники зовнішньоторговельного процесу.

 Класифікація зовнішньоторговельних операцій. За напрямками торгівлі виділяють експортні, імпортні, реекспортні й реімпортні операції. За групами товарів виділяють купівлю-продаж машин і устаткування, сировинних, продовольчих і непродовольчих товарів. Товарообмінна торгівля включає зустрічні закупівлі, бартер, викуп застарілої продукції, операції з давальницькою сировиною і т. д. Торгівля послугами та її класифікація.

**Тема 6.** Форми зустрічної торгівлі

Сутність і суперечливість бартерних операцій. Поняття бартерна операція. Переваги бартерних операцій. Недоліки бартерних операцій.

Зустрічні закупки в ЗЕД. Техніка здійснення такої операції.

Інші форми зустрічної торгівлі. Компенсаційні операції. Механізм здійснення компенсаційних угод. Викуп застарілої продукції – ще один вид товарообмінних операцій.

**Тема 7.** Експортно-імпортні операції і порядок їх укладання

 Етапи здійснення експортно-імпортної угоди. Встановлення ділових контактів (оферта, акцепт, запитання і т. д.). Оформлення замовлення покупця з визначенням основних стадій. Забезпечення доставки і розрахунків. Виконання постачальником замовлення покупця.

 Особливості зовнішньоторговельних операцій з окремими групами товарів. Особливості міжнародних торговельних операцій з різними групами товарів. Особливості експортно-імпортних відносин у постачанні продукції машинобудування. Особливості експортно-імпортних відносин у постачанні продовольчих товарів. Особливості експортно-імпортних відносин у постачанні непродовольчих товарів.

***Змістовий модуль 3. Організація і техніка підготовки, укладання і виконання зовнішньоекономічних контрактів.***

**Тема 8.** Посередницькі операції на зовнішніх ринках

Сутність і класифікація посередницьких операцій у ЗЕД. Залучення торгового посередника. У закордонних країнах відносини посередників з підприємцями регулюються наступними видами цивільних договорів.

Основні суб'єкти міжнародного торгового посередництва. Посередників розділяють на чотири групи. Посередники, які не мають права підписувати угоди з третіми особами (агенти представника, брокери, маклери). Посередники, які підписують угоди з третіми особами від свого імені, але за рахунок довірителя (комісіонери, консигнатори). Посередники, які підписують угоди з третіми особами від імені і за рахунок довірителя (агенти-повірники, торгові агенти). Посередники, які підписують угоди з третіми особами від свого імені і за свій рахунок (купці, дистрибьютери, дилери).

**Тема 9.** Орендні операції в ЗЕД

Сутність і особливості міжнародних орендних операцій. Експортна орендна операція. Імпортна орендна операція. Користь орендного співробітництва. Основні об`єкти міжнародної оренди. Хайринг. Рейтинг. Лізинг. Форми орендної плати.

Лізинг у міжнародній господарській практиці. Розрахунок лізингових платежів. Спеціалізовані лізингові фірми.

**Тема 10.** Організація і техніка підготовки, укладання і виконання зовнішньоекономічних контрактів

Специфіка зовнішньоторговельної контрактної діяльності. Укладання і виконання контракту з іноземним контрагентом як підсумковий результат зовнішньоекономічної операції. Три форми типових контрактів.

Особливості вибору міжнародного ринку і контрагента угоди Підготовка до укладання контрактів включає три етапи. Вибір ринку і його вивчення. Вибір контрагента. Проведення попередніх переговорів і укладання контракту. У міжнародній торговій практиці розрізняють два види оферт: тверда і вільна.

Особливості здійснення ділових переговорів у ЗЕД. План проведення переговорів.

**Тема 11.** Структура і зміст міжнародних контрактів купівлі-продажу

Сутність і міжнародні правила укладання торгових контрактів. Зовнішньоекономічний договір (контракт). Складання контракту як важлива складова зовнішньоекономічної угоди. Порядок укладання зовнішньоекономічних договорів.

Основні статті типового договору міжнародної купівлі-продажу. Структура зовнішньоекономічного договору (контракту). Додаткові умови зовнішньоекономічного договору (контракту).

***Змістовий модуль 4. Ціноутворення товару контракту, організація перевезень та маркетингові дослідження зовнішнього ринку.***

**Тема 12.** Ціна товару, валютні й фінансові умови контрактів, умови платежу, форми розрахунків

 Особливості сучасної зовнішньоторговельної цінової стратегії фірми. Кон'юнктурно-цінова робота передбачає виконання наступних функцій. Стратегія формування ціни включає два етапи. Зовнішньоторговельна цінова стратегія повинна сполучити два ключових підходи: витратний і граничний (маржинальний). Форми установлення початкової експортної ціни.

 Основні ціни зовнішньоторговельних контрактів. Застосування цінових знижок. Різноманіття зовнішньоторговельних цін. Критерії встановлення ціни контракту. Ціна в контракті може виражатися у валютах експортера, імпортера чи валюті третьої сторони, включаючи колективні валюти.

 Основні умови, засоби й форми міжнародних розрахунків. У зовнішньоторговельних операціях є три способи платежів: платіж готівкою, авансовий платіж і платіж у кредит.

**Тема 13.** Організація і технологія міжнародних перевезень

 Класифікація міжнародних перевезень. За послідовністю виконання. За предметом транспортних операцій. За видом транспорту. За транспортною характеристикою вантажу. За порядком проходження границі. За видом транспортно-технологічної системи. За складом учасників перевезень. За видом транспортних сполучень.

Особливості договорів міжнародних перевезень .Фрахт. Коносамент.

**Тема 14.** Маркетингові дослідження зовнішнього ринку при здійсненні експортно-імпортних операцій

Сутність, принципи й особливості міжнародного маркетингу. Чотири періоди розвитку маркетингу. Умови застосування маркетингу на міжнародному ринку. Маркетингове середовище фірми, підприємства. Методи прогнозування ринків поділяються на чотири групи: експертні оцінки, екстраполяції, логічні й математичні моделі, системні прогнози.

Просування товарів на зовнішньому ринку і функції відділу маркетингу зовнішньоторговельного підприємства. Система збуту складається з внутрішньої збутової організації і зовнішньої організації. Умови здійснення експортних операцій.

**4. Структура навчальної дисципліни**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Змістовий модуль | Усьогогодин | Аудиторні (контактні) години | Самостійна робота, год | Система накопичення балів |
| Усьогогодин | Лекційні Заняття, год | Семінарські/Практичні/лабораторні заняття, год | Теор.зав-ня, к-ть балів | Практ.зав-ня,к-ть балів | Усього балів |
| о/дф. | з/дистф. | о/д ф. | з/дистф. | о/д ф. | з/дистф. |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** |
| 1 | 25 | 12/3 | 8 | 2 | 4 | 1 | 13 | 22 | 4 | 3 | 7 |
| 2 | 25 | 10/3 | 6 | 2 | 4 | 1 | 15 | 22 | 6 | 6 | 12 |
| 3 | 25 | 12/3 | 8 | 2 | 4 | 1 | 13 | 22 | 4 | 21 | 25 |
| 4 | 15 | 8/3 | 6 | 2 | 2 | 1 | 7 | 12 | 4 | 12 | 16 |
| Усього за змістові модулі | 90 | 42/12 | 28 | 8 | 14 | 4 | 48 | 78 | 18 | 42 | 60 |
| Підсумковий семестровий контроль**залік** | 30 |  |  |  |  |  | 30 | 30 | 30 | 10 | 40 |
| Загалом | 120 | 42/12 | 28 | 8 | 14 | 4 | 78 | 108 | 48 | 52 | 100 |

**5. Теми лекційних занять**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № ЗМ | Назва теми | Кількість годин |
| о/д ф. | з/дист ф. |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| 1 | Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів ринкових відносин | 2 | 05, |
| Тема 2. Регулювання ЗЕД | 2 | 0,5 |
| Тема 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій | 2 | 0,5 |
| Тема 4. Валютне регулювання | 2 | 0,5 |
| 2 | Тема 5. Форми виходу підприємств на зовнішній ринок | 2 | 1 |
| Тема 6. Форми зустрічної торгівлі | 2 | 0,5 |
| Тема 7. Експортно-імпортні операції і порядок їх укладання | 2 | 0,5 |
| 3 | Тема 8. Посередницькі операції на зовнішніх ринках | 2 | 0,5 |
| Тема 9. Орендні операції в ЗЕД | 2 | 0,5 |
| Тема 10. Організація і техніка підготовки, укладання і виконання зовнішньоекономічних контрактів | 2 | 0,5 |
| Тема 11. Структура і зміст міжнародних контрактів купівлі-продажу | 2 | 0,5 |
| 4 | Тема 12. Ціна товару, валютні й фінансові умови контрактів, умови платежу, форми розрахунків | 2 | 1 |
| Тема 13. Організація і технологія міжнародних перевезень | 2 | 0,5 |
| Тема 14. Маркетингові дослідження зовнішнього ринку при здійсненні експортно-імпортних операцій | 2 | 0,5 |
| Разом | 28 | 8 |

**6. Теми практичних занять**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № ЗМ | Назва теми | Кількість годин |
| о/д ф. | з/дист ф. |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| 1 | Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів ринкових відносин | 2 | 1 |
| 2 | Тема 2. Форми виходу підприємств на зовнішній ринок | 1 | 0,5 |
| Тема 3. Експортно-імпортні операції і порядок їх укладання | 1 | 0,5 |
| 3 | Тема 4. Орендні операції в ЗЕД | 1 | 0 |
| Тема 5. Організація і техніка підготовки, укладання і виконання зовнішньоекономічних контрактів | 0,5 | 0,5 |
| Тема 6. Структура і зміст міжнародних контрактів купівлі-продажу | 0,5 | 0,5 |
| 4 | Тема 7. Ціна товару, валютні й фінансові умови контрактів, умови платежу, форми розрахунків | 2 | 1 |
| Разом | 14 | 4 |

**7. Види і зміст поточних контрольних заходів**

Зміст завдань містяться на сторінці курсу в Moodle https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7511

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № ЗМ | Види поточних контрольних заходів | Зміст поточного контрольного заходу | Критерії оцінювання\* | Усього балів |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| 1 | Тестування | Проходження он-лайн тесту в системі Moodle (тест 1)1. В якій країні з'явилися перші контракти наприкінці XIX ст. ?2. Експорт товарів?3.База ціни спирається на систему «ІНКОТЕРМС 2010», «ІНКОТЕРМС 2020» – збірники тлумачення міжнародних комерційних термінів, розроблених Міжнародною торговельною палатою.4. Дата укладання зовнішньоекономічного договору (контракту), якщо в тексті не зазначений інший термін вступу договору (контракту) у силу5. За видом транспорту усі міжнародні транспортні операції можна класифікувати на: 6. За транспортною характеристикою вантажу усі міжнародні транспортні операції можна класифікувати на: 7. Зовнішньоторговельна цінова стратегія повинна сполучити два ключових підходи.8. Імпорт товарів?9. Маркетинг –це 10. Міжнародні розрахунки – це | Тестове питання оцінюється максимально в 0,2 бала. Загалом передбачено виконання 10 завдань:− 0,2 бала за правильну відповідь;− 0 балів – неправильна відповідь. | **2** |
| Термінологічний диктант | Надати визначення ключових понять за темами ЗМ1: суб'єкти ЗЕД, об'єкти ЗЕД, види ЗЕД, органи регулювання ЗЕД, торговельно-промислові палати, митний тариф, митна територія,мито, митна вартість товару, вантажна митна декларація, квотування, ліцензування, антидемпінгові процедури. | Опитування за теоретичним матеріалом курсу оцінюється в 2 бали за одне поняття:− 2 бали − відповідь правильна, повна, чітка та логічна;− 1 бал − відповідь правильна, однак недостатньо повна, з деякими недоліками та з допомогою уточнюючих питань;− 0 балів − відповідь неправильна або відсутня. | **2** |
| Практичне завдання − складання структури системи державного регулюваннязовнішньоекономічної діяльності. | Скласти структуру системи державного регулюваннязовнішньоекономічної діяльності. | Виконання вправ та розв’язання ситуативних практичних завдань:− 3 бали − завдання виконано, виявлено знання та практичні навички на високому рівні, є власні висновки;− 2 бали −завдання виконано, виявлено знання та практичні навички на достатньому рівні;− 1 бал − завдання виконано не в повному обсязі, виявлено знання та практичні навички на середньому рівні»− 0 балів − завдання не виконано. | **3** |
| **Усього за ЗМ 1** | **3** |  |  | **7** |
| 2 | Тестування | Проходження он-лайн тесту в системі Moodle (тест 2)1. Місце підписання договору (контракту)-це2. Прогнозування ринку – це 3. Реекспорт товарів? 4. Реімпорт товарів? 5. Скільки етапів включає тратегія формування ціни товару в контракті? 5. Термін постачання товару може бути ..6. У контакті купівлі-продажу неодмінною умовою є.. 7. Укладання і виконання контракту з іноземним контрагентом є підсумковим результатом зовнішньоекономічної операції? 8. Усі міжнародні транспортні операції за предметом транспортних операцій можна класифікувати на:9. Усі міжнародні транспортні операції з..10. Квота-це.. | Тестове питання оцінюється максимально в 0,2 бала. Загалом передбачено виконання 10 завдань:− 0,2 бала за правильну відповідь;− 0 балів – неправильна відповідь. | **2** |
| Проходження он-лайн тесту в системі Moodle (тест 3)1. Міжнародні розрахунки здійснюються: 2. У міжнародних розрахунках які суб’єкти ЗЕД беруть участь? :3. Через які банки здійснюються міжнародні розрахунки :4. Які дії проводить банк імпортера при здійсненні міжнародних розрахунків?:5. Які дії проводить банк експортера при здійсненні міжнародних розрахунків?:6. При відсутності в тексті контракту вказівки конкретного моменту здійснення оплати:7. При відсутності в тексті контракту вказівки про місце оплати:8. При укладанні контрактів не використовують такі форми оплати:9. Яку фінансову вагу має засіб платежу?:10. Наявний платіж передбачає: | **2** |
| Термінологічний диктант | Надати визначення ключових понять за темами ЗМ2: міжнародні зустрічні операції, бартерні операції, компенсаційні угоди, торговельно-посередницькі операції, операцій з перепродажу, комісійні операції, операції консигнації, агентські операції, брокерські операції. | Опитування за теоретичним матеріалом курсу оцінюється в 2 бали за одне поняття:− 2 бали − відповідь правильна, повна, чітка та логічна;− 1 бал − відповідь правильна, однак недостатньо повна, з деякими недоліками та з допомогою уточнюючих питань;− 0 балів − відповідь неправильна або відсутня. | **2** |
| Практичне завдання – визначення продажної ціни на імпортовану продукцію за наданими умовами | Визначити продажну ціну на імпортовану продукцію за наданими умовами.1 Контрактна вартість товару 75500 євро2 Курс НБУ на день сплати митних платежів 32,35 грн/євро.3 Митний збір за оформлення митної декларації 0,3 %4 Сума фрахту 1250 євро5 Страхування вантажу 900 євро.6 Мито 25%7 Акцизний збір на імпортовану продукцію 10%8 ПДВ на імпорт продукції 20%9 Питома вага витрат обігу до купівельної ціни 12%10 Умовна рентабельність 15% | Виконання вправ та розв’язання ситуативних практичних завдань:− 3 бали − завдання виконано, виявлено знання та практичні навички на високому рівні, є власні висновки;− 2 бали −завдання виконано, виявлено знання та практичні навички на достатньому рівні;− 1 бал − завдання виконано не в повному обсязі, виявлено знання та практичні навички на середньому рівні»− 0 балів − завдання не виконано. | **3** |
| Практичне завдання - пояснення змісту статті контракту «Базисні умови постачання товарів (приймання-здавання виконаних робіт чи послуг)». | Пояснити зміст статті контракту «Базисні умови постачання товарів (приймання-здавання виконаних робіт чи послуг)». | **3** |
| **Усього за ЗМ 2** | **5** |  |  | **12** |
| 3 | Практичне завдання - пояснення змісту статті контракту «Кількість і якість товару (обсяг виконання робіт, надання послуг)». | Пояснити зміст статті контракту «Кількість і якість товару (обсяг виконання робіт, надання послуг)».  | Виконання вправ та розв’язання ситуативних практичних завдань:− 3 бали − завдання виконано, виявлено знання та практичні навички на високому рівні, є власні висновки;− 2 бали −завдання виконано, виявлено знання та практичні навички на достатньому рівні;− 1 бал − завдання виконано не в повному обсязі, виявлено знання та практичні навички на середньому рівні»− 0 балів − завдання не виконано. | **3** |
| Тестування | Проходження он-лайн тесту в системі Moodle (тест 4)1. Торгівельними посередниками використовується:2. Що на Вашу думку найбільш точно характеризує операції натурального обміну:3. Толинг є видом:4. Орендар отримує право на тимчасове володіння при:5. До видів торгово-посередницьких операцій не відносять:6. Встановлення через посередника ……… контактів між покупцем і продавцем, який не знаходиться в договірних зобов’язаннях з жодною із сторін :7. Для інформування обох сторін, які беруть на себе зобов’язання за договором залучають:8. Основною ознакою реімпортних операцій є:9. Вільні митні території:10. Спільне підприємство засновують: | Тестове питання оцінюється максимально в 0,2 бала. Загалом передбачено виконання 10 завдань:− 0,2 бала за правильну відповідь;− 0 балів – неправильна відповідь. | **2** |
| Термінологічний диктант | Надати визначення ключових понять за темами ЗМ3: зовнішньоекономічні операції, вибір та вивчення ринку, контрагент, експортна угода, оферта, акцепт, імпортна угода, контракт, типовий контракт, умови контракту, Інкотермс, цінніпапери (чек, вексель). | Опитування за теоретичним матеріалом курсу оцінюється в 2 бали за одне поняття:− 2 бали − відповідь правильна, повна, чітка та логічна;− 1 бал − відповідь правильна, однак недостатньо повна, з деякими недоліками та з допомогою уточнюючих питань;− 0 балів − відповідь неправильна або відсутня. | **2** |
| Самостійна творча робота  | Пояснити чому полягає суть та особливості оформлення зовнішньоторгового контракту. | Кожне завдання оцінюється максимально 6 балів:− 6 балів − завдання виконано відповідно до вимог в повному обсязі;− 5 балів – завдання виконано відповідно до вимог в повному обсязі, однак є певні недоліки в поданні та оформленні матеріалу;− 4 бали − завдання виконано відповідно до вимог в повному обсязі, однак є певні недоліки здійсненні розрахунків та формулюванні висновків;− 3 бали − завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено без недоліків;− 2 бали − завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з недоліками;− 1 бал − завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з суттєвими недоліками;− 0 балів − завдання не виконано, не подано на перевірку. | **6** |
| Вказати які підготовчі роботи необхідно провести при підписанні контракту. | **6** |
| Пояснити у чому полягає суть структури зовнішньоторгового контракту купівлі-продажу товарів. | **6** |
| **Усього за ЗМ 3** | **6** |  |  | **25** |
| **4** | Термінологічний диктант | Надати визначення ключових понять за темами ЗМ4: транспортні операції, прямі перевезення, комбіновані перевезення, коносамент, регулярні рейси, чартерні рейси. | Опитування за теоретичним матеріалом курсу оцінюється в 2 бали за одне поняття:− 2 бали − відповідь правильна, повна, чітка та логічна;− 1 бал − відповідь правильна, однак недостатньо повна, з деякими недоліками та з допомогою уточнюючих питань;− 0 балів − відповідь неправильна або відсутня. | **2** |
| Надати визначення ключових понять за темами ЗМ4: страхування, ризики, хеджування, майнове страхування, особисте страхування, страхування відповідальності. | **2** |
| Самостійна творча робота  | Дослідити зміст статті контракту «Базисні умови поставок». | Кожне завдання оцінюється максимально 6 балів:− 6 балів − завдання виконано відповідно до вимог в повному обсязі;− 5 балів – завдання виконано відповідно до вимог в повному обсязі, однак є певні недоліки в поданні та оформленні матеріалу;− 4 бали − завдання виконано відповідно до вимог в повному обсязі, однак є певні недоліки здійсненні розрахунків та формулюванні висновків;− 3 бали − завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено без недоліків;− 2 бали − завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з недоліками;− 1 бал − завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з суттєвими недоліками;− 0 балів − завдання не виконано, не подано на перевірку. | **6** |
| Дослідити зміст статей контракту «Рекламації», «Штрафні санкції», «Форс-мажор» та «Арбітраж». | **6** |
| **Усього за ЗМ 4** | **4** |  |  | **16** |
| **Усього за ЗМ** | **18** |  |  | **60** |

**8. Підсумковий семестровий контроль**

Зміст завдань містяться на сторінці курсу в Moodle https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7669

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Форма  | Види підсумкових контрольних заходів | Зміст підсумкового контрольного заходу | Критерії оцінювання\* | Усього балів |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| **Тем** | Контрольне тестування  | Проходження он-лайн тесту в системі Moodle:1. Запровадженням загальної митної номенклатури та розробкою принципів оцінки митних тарифів займається :2. Митне оформлення вантажів не використовується при:3. Під режим реекспорту розміщуються:4. «Митна вартість є основою для застосування санкцій за порушення митних правил» - це тлумачення відповідає такій функції митної вартості:5. Митним Кодексом заборонено:6. У якій зоні має проводитися митне оформлення :7. Митному огляду не підлягають:8. Законодавство встановлює, що моментом перетину кордону є здійснення митного оформлення в пункті міжнародного обміну при::9. Набір товарів і послуг, які експортуються з метою отримання необхідної іноземної валюти у випадку повної неконвертованості:10. Основна мета державного регулювання зовнішньоекономічного процесу: | Тестовий контроль знань передбачає виконання залікового тесту в системі Moodle. Загальна кількість завдань в заліковому тесті 10, кожне питання оцінюється в 1 бал:− 1 бал − правильна відповідь;− 0 балів – неправильна відповідь. | **10** |
| Термінологічний диктант | Дати визначення двох понять з запропонованого переліку: Митна вартість, розрахунок митної вартості товару за ціною угоди з ввезеним товаром, митний контроль, напрямки розвитку зовнішньоекономічних зв’язків України, порядок митного оформлення при імпорті товарів, ідентичні товари , показники ефекту,  | Визначення ключових теоретичних понять курсу – передбачає визначення 2 понять по 3 бали:− 3 балів – поняття визначено в повному обсязі;− 2 бали − поняття визначено, але є певні неточності;− 1 бал − поняття визначено з суттєвими неточностями;− 0 балів – визначення невірне (неправильне!!!) або відсутнє. | **6** |
| Опитування | Надати розгорнуту відповідь на два запитання з переліку:1. Етапи здійснення експортно-імпортної угоди.2. Особливості зовнішньоторговельних операцій з окремими групами товарів. 3. Специфіка зовнішньоторговельної контрактної діяльності. 4. Особливості вибору міжнародного ринку і контрагента угоди.5. Особливості здійснення ділових переговорів у ЗЕД. 6. Сутність і міжнародні правила укладання торгових контрактів. 7. Основні статті типового договору міжнародної купівлі-продажу. 8. Особливості сучасної зовнішньоторговельної цінової стратегії фірми.9. Основні ціни зовнішньоторговельних контрактів.10. Основні умови, засоби й форми міжнародних розрахунків. 11. Сутність, принципи й особливості міжнародного маркетингу. 12. Просування товарів на зовнішньому ринку і функції відділу маркетингу зовнішньоторговельного підприємства.13. Етапи здійснення експортно-імпортної угоди.14. Особливості зовнішньоторговельних операцій з окремими групами товарів. 15. Специфіка зовнішньоторговельної контрактної діяльності. 16. Особливості вибору міжнародного ринку і контрагента угоди.17. Особливості здійснення ділових переговорів у ЗЕД. 18. Сутність і міжнародні правила укладання торгових контрактів. 19. Основні статті типового договору міжнародної купівлі-продажу. 20. Особливості сучасної зовнішньоторговельної цінової стратегії фірми.21. Основні ціни зовнішньоторговельних контрактів.22. Основні умови, засоби й форми міжнародних розрахунків. 23. Сутність, принципи й особливості міжнародного маркетингу. 24. Просування товарів на зовнішньому ринку і функції відділу маркетингу зовнішньоторговельного підприємства. | Відповідь на теоретичне питання – максимальна оцінка 7 балів:− 7 балів – відповідь повна, ґрунтовна, виклад матеріалу логічний, подано приклади, зроблено власні висновки;− 6 балів − відповідь повна, матеріал викладено логічно, структуровано, однак відсутні приклади та власні висновки;− 5 балів − відповідь неповна (до 80 % необхідного обсягу), матеріал викладено з незначними недоліками;− 4 бали − відповідь неповна (до 60 % необхідного обсягу), матеріал викладено з незначними недоліками;− 3 бали − відповідь неповна (до 50 % необхідного обсягу), матеріал викладено з незначними недоліками, відсутні приклади та власні висновки− 2 бали − відповіді не в повній мірі (до 30 % необхідного обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення у відповіді або визначені невірно, відсутні приклади та власні висновки;− 1 бал − відповіді не в повній мірі (до 10 % необхідного обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення у відповіді або визначені невірно, відсутні приклади та власні висновки;− 0 балів – відповідь відсутня або невірна. | **14** |
| Розв'язання ситуаційного завдання | Визначити продажну ціну на імпортовану продукцію за наданими умовами.1 Контрактна вартість товару 30500 євро2 Курс НБУ на день сплати митних платежів 32,35 грн/євро.3 Митний збір за оформлення митної декларації 0,3 %4 Сума фрахту 1050 євро5 Страхування вантажу 700 євро.6 Мито 15%7 Акцизний збір на імпортовану продукцію 10%8 ПДВ на імпорт продукції 20%9 Питома вага витрат обігу до купівельної ціни 12%10 Умовна рентабельність 15% | Розв’язання ситуаційного завдання − максимальна оцінка 10 балів:− 10 балів – відповідь повна, ґрунтовна, виклад матеріалу логічний, розрахунки вірні, зроблено власні висновки;− 9 балів − відповідь повна, ґрунтовна, виклад матеріалу логічний, розрахунки вірні, власні висновки відсутні;− 8 балів − відповідь повна, ґрунтовна, виклад матеріалу логічний, розрахунки мають незначні неточності, власні висновки відсутні;− 7 балів − відповідь повна, матеріал викладено логічно, структуровано, однак з незначними недоліками, розрахунки мають неточності, власні висновки відсутні;− 6 балів − відповідь повна, однак виклад матеріалу нелогічний, розрахунки невірні, відсутні власні висновки;− 5 балів − відповіді не в повній мірі (більше 50 % необхідного обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення, розрахунки неточні, відсутні власні висновки;− 4 бали − відповіді не в повній мірі (до 40 % необхідного обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення, розрахунки неточні, відсутні власні висновки;− 3 бали − відповіді не в повній мірі (до 30 % необхідного обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення, розрахунки неточні, відсутні власні висновки;− 2 бали − відповіді не в повній мірі (до 20 % необхідного обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення, розрахунки неточні, відсутні власні висновки;− 1 бал − відповіді не в повній мірі (до 10 % необхідного обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення, розрахунки неточні, відсутні власні висновки;− 0 балів – відповідь відсутня або невірна. | **10** |
| Усього за підсумковий семестровий контроль | **4** |  |  | **40** |

**9. Рекомендована література**

**Основна:**

1. Вічевич, А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. рек. МОНУ Київ. : Видавничий дім "Професіонал", 2016. 357с.

2. Волкова, І.А. Облік зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник рекомендовано МОН України для студ. вищих навч. закладів. Киів. : Центр учбової літератури, 2011. 279с.

3. Жорник, В.М. Розвиток економіки і ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств України : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. рек. МОНУ. Одеса : Укрполіграф, 2015. 340с.

4. Мазуренко, В.І. Облік зовнішньоекономічної діяльності підприємств : навч. посібник для студ. економ. спец. затв. МОНМСУ. Києв. : ТОВ "ДКС центр", 2013. 296с.

5. Ганза, І.В. Потенціал підприємства: формування та використання : підручник затверджено МОН України. Киів. : Центр учбової літератури, 2013. 312с.

6. Ганза, І.В. Управління зовнішньоекономічним потенціалом підприємства : навчально-методичний посібник для студентів освітнього рівня «магістр» спеціальності «Менеджмент ЗЕД». Запоріжжя : ЗНУ, 2015. 136с.

8. Гребельник, О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підруч. для студ. вищ. навч. закл. затв. МОНУ Киів : Центр учбової літератури, 2018. 406с.

**Додаткова:**

1. Головань, О.О. Менеджмент міжнародної конкурентоспроможності : навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти магістр спеціальності «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Запоріжжя : ЗНУ, 2016. 184с.

2. За ред. д.е.н., проф. І.І. Дахна Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навчальний посібник рекомендовано МОН України. – http://www.culonline.com.ua/index.php?newsid=421. Киів : Центр учбової літератури, 2011. 265с.

3.За ред. І.І.Дахна Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. Киів : ЦНЛ, 2016 .186с.

4. За ред. С.О. Гуткевич Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : підруч. для студ. вищ. навч. закл. рек. МОНМСУ.Донецьк : Цифрова поліграфія, 2012. 280с.

5. За ред. Ю.Г. Козака, Т. Спорека Основи зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. рекомендовано МОН України. – http://culonline.com.ua/Books/osnovy\_zed\_kozak\_2016.pdf#toolbar=0- Киів : Катовіце : Центр учбової літератури ", 2016. 196с.

6. Зінь, Е.А. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. рек. МОНУ. Киів : Кондор 2014. 230с.

7

**Інформаційні ресурси:**

Періодичні видання України з проблем бізнесу:

2. Бізнес: журнал. URL: http://www.business.ua (дата звернення 13.10.2020).

 3. Інтернет-портал аналітичних центрів України. URL: http://www.intellect.org.ua

4. Сучасні проблеми економіки і підприємництво: збірник наукових праць. URL: http://journals.kpi.ua/ua/22 (дата звернення 13.08.2020).

5. Український діловий щотижневик «Галицькі контракти». URL: http://kontrakty.ua (дата звернення 13.08.2020).

6. Українська інвестиційна газета «Інвестгазета» – всеукраїнський фінансово-економічний тижневик. URL: http://www.investgazeta.net (дата звернення 13.08.2020).