

**МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**Навчально-науковий інститут економічної безпеки та митної справи
Кафедра економіки та економічної безпеки**

Затверджено

Науково-методичною радою Університету,

протокол від «19» 04 2024 № 8

Голова НМР  **І. ШЕМЕЛИНЕЦЬ**

**Робоча програма
навчальної дисципліни
«Експортно-імпорتنі операції»
для підготовки здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
(заочної форми навчання)
галузь знань 29 «Міжнародні відносини»
спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»
освітньо-професійна програма
«Міжнародні економічні відносини»
Статус дисципліни: обов'язкова**

Ірпінь 2024

Робоча програма навчальної дисципліни «Експортно-імпортні операції» укладена на основі освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини» першого (бакалаврського) освітнього рівня спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини», затвердженої Вченою радою Університету 26.05.2022 року (протокол № 9).

Укладач



О. КОЛЯДА, к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та
економічної безпеки

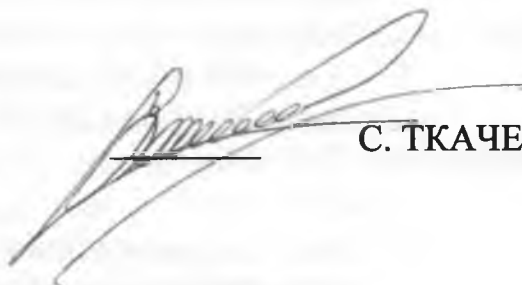
Гарант освітньої програми



Я. БЕЛІНСЬКА, д.е.н., професор,
професор кафедри економіки та
економічної безпеки

Робочу програму навчальної дисципліни розглянуто та схвалено кафедрою економіки та економічної безпеки, протокол від 02 квітня 2024 № 24

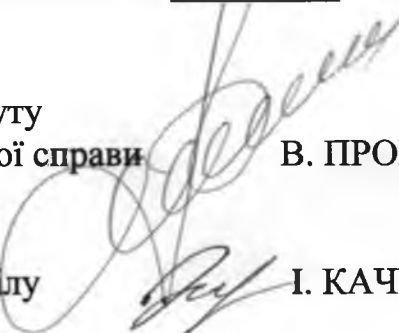
Завідувач кафедри
економіки та
економічної безпеки



С. ТКАЧЕНКО, к.е.н., доцент

Розглянуто і схвалено вченою радою Навчально-наукового інституту економічної безпеки та митної справи, протокол від 03 квітня 2024 № 4

Голова Вченої ради
Навчально-наукового інституту
економічної безпеки та митної справи



В. ПРОКОПЕНКО, д.е.н., професор

Завідувач
навчально-методичного відділу



І. КАЧУР, к. біол. н., доцент

Реєстраційний номер № _____

ЗМІСТ

1. ПЕРЕДМОВА	4
2. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	5
2.1. КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ	5
2.2. ПРЕРЕКВІЗИТИ ТА ПОСТРЕКВІЗИТИ	6
2.3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	7
3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	11
4. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ ЗДОБУВАЧА	19
5. ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	22
6. ФОРМИ ТА ПИТАНЬ ДО ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ	23
7. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	27
8. ЛИСТ МОНІТОРИНГУ ТА ДОДАТКИ	28

1. ПЕРЕДМОВА

Метою викладання навчальної дисципліни «Експортно-імпорتنі операції» є формування у студентів теоретичних і практичних знань у сфері організаційних форм міжнародної торгівлі й укладення різноманітних зовнішньоторговельних угод, необхідних для досягнення комерційних цілей у міжнародному бізнесі, та підготовка фахівців такого рівня кваліфікації в галузі організації експортно-імпорتنих операцій, який забезпечуватиме їм мобільність, конкурентні переваги не тільки на національному, але міжнародному ринку праці, формування у студентів комплексного розуміння системи взаємозв'язків суб'єктів зовнішньоторговельних відносин, набуття майбутніми фахівцями навичок системного пошуку шляхів взаємовигідного співробітництва партнерів на зовнішньому ринку.

Основними завданнями вивчення дисципліни «Експортно-імпорتنі операції» є розкриття на теоретичному рівні суті та форм сучасних експортно-імпорتنих операцій, набуття навичок аналізу процесів у галузі зовнішньоторговельного співробітництва між суб'єктами різних світових господарств.

Основними методами навчання виступають:

- вивчення теоретичних аспектів дисципліни у тісному зв'язку з практикою;
- налагодження міжпредметних зв'язків;
- ігрове (імітаційне) планування діяльності студентів на семінарах заняттях, яке є різновидом рольової гри, що стимулює активність студентів, привчає їх до праці у групі;
- метод розвитку системного мислення – формування у студентів уміння і навичок виявляти взаємозв'язки між окремими факторами проблеми та знаходити оптимальне рішення;
- метод стратегічного навчання, суть якого полягає у постановці перед студентами етапних завдань та опрацюванні широкого кола спеціальної інформації;
- метод конструктивного навчання – тобто прищеплення студентам практичних навичок усунення конкретних помилок на певній ділянці роботи.

Форми організації занять: лекційні та семінарські заняття.

Поточний контроль знань проходитиме на семінарах у вигляді усного та письмового опитування, проміжний контроль за допомогою модульних контрольних робіт та підсумковим контролем буде проведення екзамену.

2. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Характеристика навчальної дисципліни
	заочна форма навчання
Кількість кредитів - 3	Обов'язкова
Модулів – 2	Рік підготовки:
Змістових модулів – 2	4-й
Загальна кількість годин – 90	Семестр
	7-й
	Лекції
	4 год.
	Семинарські
	2 год.
	Самостійна робота
	82 год.
	Індивідуально-конс робота
	2 год.
Форма семестрового контролю: екзамен	

КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

КОМПЕТЕНТНОСТІ	РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ
<p>- ІК. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері міжнародних відносин у цілому та міжнародних економічних, зокрема, а також у процесі навчання, що передбачає застосування новітніх теорій та методів при здійсненні комплексних досліджень світогосподарських зв'язків, характеризується комплексністю та невизначеністю умов;</p> <p>- ЗК 3. Здатність навчатися та бути сучасно навченим;</p> <p>- ЗК 8. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу;</p> <p>- ЗК 12. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності;</p> <p>- СК5. Здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг кон'юнктури світових ринків, оцінювати зміни міжнародного середовища та вміти адаптуватися до них;</p> <p>- СК6. Здатність аналізувати міжнародні ринки товарів і послуг, інструменти та принципи регулювання міжнародної торгівлі;</p> <p>- СК11. Здатність проводити дослідження</p>	<p>- ПРН 1. Відповідально ставитися до професійного самовдосконалення, усвідомлюючи необхідність навчання впродовж усього життя, проявляти толерантність та готовність до інноваційних змін;</p> <p>- ПРН 4. Систематизувати й упорядковувати отриману інформацію щодо процесів і явищ у світовому господарстві; оцінювати та пояснювати вплив ендегенних і екзогенних факторів на них; формулювати висновки і розробляти рекомендації з урахуванням особливостей національного і міжнародного середовища;</p> <p>- ПРН 7. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати;</p> <p>- ПРН 8. Розуміти, виділяти й описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку, механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних / дезінтеграційних процесів, у тому числі та євроатлантичної інтеграції .</p> <p>- ПРН 9. Розуміти і вміти застосовувати, відповідно до інших вимог освітньої програми, сучасні теорії та методи розв'язання спеціалізованих складних задач і практичних проблем у сфері міжнародної торгівлі товарами та послугами, міжнародного руху капіталу,</p>

<p>економічних явищ та процесів у міжнародній сфері з урахуванням причиннонаслідкових та просторово-часових зв'язків;</p> <ul style="list-style-type: none"> - СК15. Здатність застосувати методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України; - СК16. Здатність постійно підвищувати теоретичний рівень знань, генерувати й ефективно використовувати їх в практичній діяльності; - ФК 3. Здатність використовувати інтернет-технології, електронні платіжні системи, віртуальних аукціони, технології автоматизованих закупівель та інші засоби електронного бізнесу при виконанні ділових та комерційних операцій. 	<p>міжнародних валютнофінансових та кредитних відносин, мобільності людських ресурсів, міжнародного трансферу технологій;</p> <ul style="list-style-type: none"> - ПРН 10. Ідентифікувати та виокремлювати особливості функціонування суб'єктів міжнародних відносин та моделей їх економічного розвитку; - ПРН 11. Обґрунтовувати власну думку щодо конкретних умов реалізації форм міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях; - ПРН 12. Здійснювати комплексний аналіз складних економічних систем, зіставляти та порівнювати їх складові, оцінювати й аргументувати оцінки результативності їх функціонування; - ПРН 15. Визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними; - ПРН 18. Досліджувати економічні явища та процеси у міжнародній сфері на основі розуміння категорій, законів; виділяючи й узагальнюючи тенденції, закономірності; - ПРН 20. Відстоювати національні інтереси України з урахуванням безпекової компоненти міжнародних економічних відносин; - ПРН 22. Застосовувати відповідні методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України; - ПРН 23. Усвідомлювати необхідність навчання впродовж життя з метою підтримки професійної компетентності на високому рівні; - ПРН 24. Обґрунтовувати вибір і застосовувати інформаційно-аналітичний інструментарій, економіко-статистичні методи обчислення, складні техніки аналізу та методи моніторингу кон'юнктури світових ринків; - ПРН 25. Презентувати результати дослідження на базі яких, розробляються рекомендації та заходи з адаптації до змін міжнародного середовища; - ПРН 26. Досліджувати поточні проблеми і виявляти перспективи інтеграції України в глобальну економічну систему, формулювати і обґрунтовувати рекомендацій щодо раціоналізації інтегрування з урахуванням захисту економічних інтересів і безпеки України, визначення загроз у системі тіньових потоків капіталу та тіньової міжнародної торгівлі; - ПРН 27. Планувати, оцінювати та управляти офшоризацією, основуючись на принципах та нормах міжнародного права і знанні фіскальних систем різних країн; - ПРН 28. Розуміти та застосовувати інтернет-технології, електронні платіжні системи, віртуальних аукціони, технології автоматизованих закупівель і інші засоби електронного бізнесу при виконанні ділових та комерційних операцій.
---	--

ПЕРЕКВІЗИТИ ТА ПОСТРЕКВІЗИТИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Передумовами вивчення даної навчальної дисципліни є «Міжнародний маркетинг», «Міжнародна торгівля», «ТНК». На вивченні даної дисципліни базується «Переддипломна практика», «Кваліфікаційна робота».

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
заочна форма навчання

№ п/п	Змістові модулі	Кількість годин				
		Лекції (год.)	Семінари заняття (год.)	Інд.-конс. робота під керівництвом викладача (год.)	СРС (год.)	Всього (год.)
МОДУЛЬ I = 1,5 залікових кредити (45 год.)						
ЗМ 1 Сутність експортно-імпорتنних операцій та їх організаційне забезпечення						
T.1	Суть та класифікація експортно-імпорتنних операцій	1	0,5		7,5	9
T.2	Організаційні форми експортно-імпорتنної діяльності	1	0,5		7,5	9
T.3	Механізм організації експортно-імпорتنних угод	1	0,5		7,5	9
T.4	Техніка підготовки укладання експортно-імпорتنних угод	1	0,5		6,5	8
T.5	Структура, зміст та особливості оформлення міжнародних торговельних угод				10	10
Всього по модулю:		4	2		39	45
МОДУЛЬ II = 1,5 залікових кредити (45 год.)						
ЗМ 2 Ефективність експортно-імпорتنних операцій, їх інфраструктурне забезпечення						
T.6	Цінова політика на зовнішньому ринку			2	14	16
T.7	Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів				9	9
T.8	Техніко-економічне обґрунтування експортно-імпорتنної діяльності				7	7
T.9	Організація міжнародних транспортних операцій				6	6
T.10	Страховання міжнародних перевезень				7	7
				2	43	45
Контрольна робота (. за рахунок сем.)						
Форма підсумкового контролю – екзамен						
Разом годин з курсу:		4	2	2	82	90

РЕЙТИНГ-ПЛАН

Години	Тема	Форма заняття та діяльності (лекція, семінар, практична робота, лабораторна робота, самостійна робота здобувача, контрольний захід, підсумкове тестування, індивідуальна робота)	Результати навчання	Вага оцінки (кількість балів)
1	Тема 1. Суть та класифікація експортно-імпортних операцій	лекція	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0,5	Тема 1. Суть та класифікація експортно-імпортних операцій	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	5
7,5	Тема 1. Суть та класифікація експортно-імпортних операцій	Самостійна робота	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
1	Тема 2. Організаційні форми експортно-імпортої діяльності	лекція	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0,5	Тема 2. Організаційні форми експортно-імпортої діяльності	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	5
7,5	Тема 2. Організаційні форми експортно-імпортої діяльності	Самостійна робота	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
1	Тема 3. Механізм організації експортно-імпортних угод	лекція	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0,5	Тема 3. Механізм організації експортно-імпортних угод	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	5
7,5	Тема 3. Механізм	Самостійна робота	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8;	0

	організації експортно-імпортних угод		ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	
1	Тема 4. Техніка підготовки укладання експортно-імпортних угод	лекція	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0,5	Тема 4. Техніка підготовки укладання експортно-імпортних угод	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	5
6,5	Тема 4. Техніка підготовки укладання експортно-імпортних угод	Самостійна робота	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0	Тема 5. Структура, зміст та особливості оформлення міжнародних торговельних угод	лекція	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0	Тема 5. Структура, зміст та особливості оформлення міжнародних торговельних угод	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
10	Тема 5. Структура, зміст та особливості оформлення міжнародних торговельних угод	Самостійна робота	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0	Тема 6. Цінова політика на зовнішньому ринку	лекція	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0	Тема 6. Цінова політика на зовнішньому ринку	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
14	Тема 6. Цінова політика на зовнішньому ринку	Самостійна робота	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
2	Індивідуальна робота		ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12;	15

			ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	
0	Тема 7. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів	лекція	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0	Тема 7. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
9	Тема 7. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів	Самостійна робота	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0	Тема 8. Техніко-економічне обґрунтування експортно-імпортової діяльності	лекція	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0	Тема 8. Техніко-економічне обґрунтування експортно-імпортової діяльності	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
7	Тема 8. Техніко-економічне обґрунтування експортно-імпортової діяльності	Самостійна робота	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0	Тема 9. Організація міжнародних транспортних операцій	лекція	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0	Тема 9. Організація міжнародних транспортних операцій	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
6	Тема 9. Організація міжнародних транспортних операцій	Самостійна робота	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0	Тема 10. Страхування міжнародних перевезень	лекція	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25;	0

			ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	
0	Тема 10. Страхування міжнародних перевезень	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
7	Тема 10. Страхування міжнародних перевезень	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
Г. Проміжний модульний контроль 2			ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	10
Комп'ютерне тестування на платформі дистанційного навчання ДПУ MOODLE				5
	Т1-10	Екзамен		50
90	Всього			100

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗА ЗМІСТОВНИМИ МОДУЛЯМИ ЗМ 1 Сутність експортно-імпортних операцій та їх організаційне забезпечення

Тема 1. Зовнішньоторгові операції

План лекційного заняття

1. Суть та види зовнішньоторгових операцій.
2. Суть операцій з експорту та імпорту.
3. Реекспортні та реімпортні операції.
4. Операції зустрічної торгівлі.
5. Операції натурального обміну.

План семінарського заняття за Т. 1

1. Суть та види зовнішньоторгових операцій.
2. Суть операцій з експорту та імпорту.
3. Реекспортні та реімпортні операції.
4. Операції зустрічної торгівлі. Операції натурального обміну.

Перелік питань до самостійної роботи за Т. 1

1. Законодавче визначення сутності експорту, імпорту, реекспорту, реімпорту, міжнародного туризму, аукціону, біржі, міжнародних торгів.
2. Принципи здійснення експортно-імпортних операцій.

Перелік питань для самоконтролю

1. Суть та види зовнішньоторгових операцій.
2. Суть операцій з експорту та імпорту.
3. Реекспортні та реімпортні операції.
4. Операції зустрічної торгівлі. Операції натурального обміну.
5. Законодавче визначення сутності експорту, імпорту, реекспорту, реімпорту, міжнародного туризму, аукціону, біржі, міжнародних торгів.
6. Принципи здійснення експортно-імпортних операцій.

Рекомендована література:

Основні: [1-3];

Допоміжні: [1-4];

Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1-14];

Міжнародні видання: [1,2].

Тема 2. Організаційні форми експортно-імпортної діяльності

План лекційного заняття

1. Призначення міжнародних товарних угод. Стабілізаційні товарні угоди. Адміністративні товарні угоди. Товарні угоди з напрямів сировинного розвитку.
2. Засоби експорту та імпорту сировиною. Експорт та імпорт напівфабрикатів і комплектуючих.
3. Особливості експорту та імпорту харчових товарів. Тендерна документація.

План семінарського заняття за Т. 2

1. Призначення міжнародних товарних угод.
2. Стабілізаційні товарні угоди.
3. Адміністративні товарні угоди.
4. Товарні угоди з напрямів сировинного розвитку.
5. Засоби експорту та імпорту сировиною.

6. Експорт та імпорт напівфабрикатів та комплектуючих. Особливості експорту та імпорту харчових товарів.
7. Експорт та імпорт товарами широкого вжитку.
8. Поняття передпродажного сервісу. Передпродажна доробка товарів.
9. Характерні риси експорту та імпорту машин та обладнання.
10. Тендерна документація.

Перелік питань до самостійної роботи за Т. 2

1. Комплексний та консультативний інжиніринг.
2. Особливості ліцензійного обміну.
3. Характерні риси експорту-імпорту послуг.

Перелік питань для самоконтролю

1. Призначення міжнародних товарних угод.
2. Стабілізаційні товарні угоди.
3. Адміністративні товарні угоди.
4. Товарні угоди з напрямів сировинного розвитку.
5. Засоби експорту та імпорту сировиною.
6. Експорт та імпорт напівфабрикатів та комплектуючих. Особливості експорту та імпорту харчових товарів.
7. Експорт та імпорт товарами широкого вжитку.
8. Поняття передпродажного сервісу. Передпродажна доробка товарів.
9. Характерні риси експорту та імпорту машин та обладнання.
10. Тендерна документація.
11. Комплексний та консультативний інжиніринг.
12. Особливості ліцензійного обміну.
13. Характерні риси експорту-імпорту послуг.

Рекомендована література:

- Основні: [1-3];
 Допоміжні: [1-4];
 Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1-14];
 Міжнародні видання: [1,2].

Тема 3. Механізм організації експортно-імпортних угод

План лекційного заняття

1. Основні послідовні етапи організації експортно-імпортних угод.
2. Маркетингові дослідження зовнішнього ринку при здійсненні експортно-імпортних операцій.
3. Вибір партнерів на світовому ринку.

План семінарського заняття за Т. 3

1. Основні етапи організації експортно-імпортних угод.
2. Суть маркетингових досліджень зовнішнього ринку при здійсненні експортно-імпортних операцій.
3. Механізм вибору партнерів на світово-му ринку.

Перелік питань до самостійної роботи за Т. 3

1. Процедура підготовки комерційних переговорів.
2. Сценарій проведення комерційних переговорів.
3. Механізм оптимізації комерційних переговорів.

Перелік питань для самоконтролю

1. Основні етапи організації експортно-імпортних угод.
2. Суть маркетингових досліджень зовнішнього ринку при здійсненні експортно-імпортних операцій.
3. Механізм вибору партнерів на світово-му ринку.
4. Процедура підготовки комерційних переговорів.
5. Сценарій проведення комерційних переговорів.
6. Механізм оптимізації комерційних переговорів.

Рекомендована література:

Основні: [1-3];
 Допоміжні: [1-4];
 Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1-14];
 Міжнародні видання: [1,2].

Тема 4. Техніка підготовки укладання експортно-імпортних угод

План лекційного заняття

1. Процедура підготовки експортної угоди.
2. Суть комерційної пропозиції. Тверда, вільна та захисна оферти, їх основні особливості.
3. Особливості застосування замовлення та запиту.
4. Комерційні листи. Участь у ярмарках та виставках. Рекламна кампанія.
5. Інші способи встановлення контактів з контрагентом.

План семінарського заняття за Т. 4

1. Процедура підготовки експортної угоди.
2. Суть комерційної пропозиції.
3. Тверда, вільна та захисна оферти, їх основні особливості. Особливості застосування замовлення та запиту.
4. Суть комерційних листів. Участь у ярмарках та виставках.
5. Суть рекламної кампанії.
6. Способи встановлення контактів з контрагентом.

Перелік питань до самостійної роботи за Т. 4

1. Застосування замовлення та запиту.
2. Поняття акцепту та його суть.

Перелік питань для самоконтролю

1. Процедура підготовки експортної угоди.
2. Суть комерційної пропозиції.
3. Тверда, вільна та захисна оферти, їх основні особливості. Особливості застосування замовлення та запиту.
4. Суть комерційних листів. Участь у ярмарках та виставках.
5. Суть рекламної кампанії.
6. Способи встановлення контактів з контрагентом.
7. Застосування замовлення та запиту.
8. Поняття акцепту та його суть.

Рекомендована література:

Основні: [1-3];
 Допоміжні: [1-4];
 Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1-14];

Міжнародні видання: [1,2].

Тема 5. Структура, зміст та особливості оформлення міжнародних торговельних угод

Перелік питань до самостійної роботи за Т. 5

1. Структура зовнішньоторгових контрактів купівлі-продажу.
2. Преамбула. Предмет контракту.
3. Кількість товару. Система мір та ваги. Визначення кількості у контракті різного типу товарів.
4. Базисні умови поставок. Якість товару.
5. Кількість та якість товару за угодою купівлі-продажу.
6. Способи визначення кількості товару за міжнародним контрактом.
7. Документи, що підтверджують кількість та якість товарів.
8. Визначення способу, порядку та строків фінансових розрахунків за договором купівлі-продажу.
9. Гарантії виконання взаємних зобов'язань.
10. Умови приймання-здачі товарів за міжнародним договором купівлі-продажу.
11. Пакування та маркування у міжнародному контракті.
12. Форс-мажорні обставини в договорі купівлі-продажу.
13. Санкції, рекламації та арбітраж угоди купівлі-продажу.

Перелік питань для самоконтролю

1. Структура зовнішньоторгових контрактів купівлі-продажу.
2. Зміст розділів угоди
3. Способи визначення кількості товару за міжнародним контрактом.
4. Документи, що підтверджують кількість та якість товарів.
5. Визначення способу, порядку та строків фінансових розрахунків за договором купівлі-продажу.
6. Гарантії виконання взаємних зобов'язань.
7. Умови приймання-здачі товарів за міжнародним договором купівлі-продажу.
8. Пакування та маркування у міжнародному контракті.
9. Форс-мажорні обставини в договорі купівлі-продажу.
10. Санкції, рекламації та арбітраж угоди купівлі-продажу.

Рекомендована література:

Основні: [1-3];

Допоміжні: [1-5];

Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1-14];

Міжнародні видання: [1,2].

Змістовий модуль 2. Ефективність експортно-імпортних операцій, їх інфраструктурне забезпечення

ТЕМА 6. Цінова політика на зовнішньому ринку.

Аналіз і розрахунок контрактних цін

Перелік питань до самостійної роботи за Т. 6

1. Ціноутворення на зовнішньому ринку.
2. Способи фіксації цін у контракті.
3. Розрахунок контрактних цін.
4. Технічні і комерційні поправки
5. Назвіть переваги та недоліки біржових котировок як джерела інформації для розрахунку ціни у

контракті.

6. Назвіть переваги та недоліки контрактів конкурентів як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.

7. Назвіть переваги та недоліки комерційних довідників як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.

8. Назвіть переваги та недоліки статистичних даних як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.

9. Назвіть переваги та недоліки ofert як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.

Перелік питань для самоконтролю

1. Аналіз і розрахунок контрактних цін.

2. Ціноутворення на зовнішньому ринку.

3. Способи фіксації цін у контракті.

4. Розрахунок контрактних цін.

5. Технічні і комерційні поправки.

6. Назвіть переваги та недоліки біржових котировок як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.

7. Назвіть переваги та недоліки контрактів конкурентів як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.

8. Назвіть переваги та недоліки комерційних довідників як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.

9. Назвіть переваги та недоліки статистичних даних як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.

10. Назвіть переваги та недоліки ofert як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.

План індивідуально-консультаційної роботи за Т.6

Розрахувати ціну контракту з врахуванням поправок та дисконту на основі індивідуальних вихідних даних.

Рекомендована література:

Основні: [1-3];

Допоміжні: [1-6];

Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1-14];

Міжнародні видання: [1,2].

Тема 7. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів

План лекційного заняття

Перелік питань до самостійної роботи за Т. 7

1. Суть валютно-фінансових умов. Валюта платежу. Валюта ціни.

2. Способи уникнення валютних ризиків.

3. Валютні умови контракту. Сутність валютних умов контракту.

4. Прямі валютні застереження: прості, мультивалютні. Непрямі валютні застереження.

5. Способи та форми платежу.

6. Використання різних засобів платежу у зовнішній торгівлі.

7. Товаророзпорядчі документи при розрахунках.

8. Охарактеризувати ризики експортера та імпортера у ході розрахунків у формі банківського переказу.

9. Охарактеризувати ризики експортера та імпортера у ході розрахунків у формі відкритого

рахунку.

Перелік питань для самоконтролю

1. Суть понять: валюта платежу, валюта ціни.
2. Способи, засоби та форми розрахунків.
3. Способи уникнення валютних ризиків.
4. Способи та форми платежу.
5. Форми платежу: розрахунки в кредит, авансові платежі, готівкові платежі, кредитів, інкасо, банківський переказ, відкритий рахунок.
6. Валютні умови контракту. Сутність валютних умов контракту.
7. Суть прямих валютних застережень. Прості, мультивалютні. Непрямі валютні застереження.
8. Використання різних засобів платежу у зовнішній торгівлі.
9. Товаророзпорядчі документи при розрахунках.
10. Охарактеризувати ризики експортера та імпортера у ході розрахунків у формі банківського переказу.
11. Охарактеризувати ризики експортера та імпортера у ході розрахунків у формі відкритого рахунку.

Рекомендована література:

Основні: [1-3];

Допоміжні: [1-4,6];

Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1-14];

Міжнародні видання: [1,2].

Тема 8. Техніко-економічне обґрунтування експортно-імпортної діяльності

Перелік питань до самостійної роботи за Т. 8

1. Завдання, принципи і методи техніко-економічної оцінки ЗЕО.
2. Суть і особливості визначення ефекту та ефективності ЗЕО.
3. Валютна ефективність експорту та імпорту. Показники ефекту експорту та імпорту.
4. Вплив умов платежу на розрахунок показників ефекту й ефективності.
5. Вплив на ефективність експорту та імпорту зміни валютних курсів. Послідовність розрахунку показників ефекту та ефективності експорту продукції.
6. Показники кредитного впливу на ефективність ЗТО.
7. Показник доцільності імпорту.

Перелік питань для самоконтролю

1. Завдання, принципи і методи техніко-економічної оцінки ЗЕО.
2. Суть і особливості визначення ефекту та ефективності ЗЕО.
3. Валютна ефективність експорту та імпорту.
4. Показники ефекту експорту та імпорту.
5. Взаємозалежність ефектів експорту та імпорту.
6. Вплив умов платежу на розрахунок показників ефекту і ефективності. Вплив на ефективність експорту та імпорту зміни валютних курсів. Послідовність розрахунку показників ефекту та ефективності експорту продукції.
7. Показники кредитного впливу на ефективність ЗТО.
8. Показник доцільності імпорту.

Рекомендована література:

Основні: [1-3];
 Допоміжні: [1-4];
 Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1-14];
 Міжнародні видання: [1,2].

Тема 9. Організація міжнародних транспортних операцій

Перелік питань до самостійної роботи за Т. 9

1. Сутність міжнародних транспортних операцій.
2. Договір у міжнародному транспортуванні.
3. Вибір виду транспорту.
4. Сутність поняття «транспорт».
5. Роль міжнародних перевезень в організації зовнішньоторговельних операцій.
6. Класифікація вантажів у зовнішній торгівлі.
7. Основні міжнародні транспортні операції.
8. Допоміжні міжнародні транспортні операції.
9. Приклади міжнародних транспортних документів і визначте їх роль в організації зовнішньоторговельних операцій.
10. Порівняльна характеристика лінійного та трампового судноплавства.

Перелік питань для самоконтролю

1. Сутність міжнародних транспортних операцій.
2. Договір у міжнародному транспортуванні.
3. Вибір виду транспорту.
4. Сутність поняття «транспорт».
5. Роль міжнародних перевезень в організації зовнішньоторговельних операцій.
6. Класифікація вантажів у зовнішній торгівлі.
7. Основні міжнародні транспортні операції.
8. Допоміжні міжнародні транспортні операції.
9. Приклади міжнародних транспортних документів і визначте їх роль в організації зовнішньоторговельних операцій.
10. Порівняльна характеристика лінійного та трампового судноплавства.

Рекомендована література:

Основні: [1-3];
 Допоміжні: [1-4];
 Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1-14];
 Міжнародні видання: [1,2].

Тема 10. Страхування міжнародних перевезень

Перелік питань до самостійної роботи за Т. 10

1. Сутність страхування міжнародних перевезень.
2. Чинники, що впливають на вартість страхування міжнародних перевезень.
3. Дії контрагентів у разі настання страхового випадку.
4. Характеристика та обґрунтування необхідності страхування міжнародних перевезень.
5. Критерії, за яким класифікуються умови договорів транспортного страхування.
6. Види страхування міжнародних перевезень.

7. Механізм впливу виду транспорту на вартість страхування міжнародних перевезень.
8. Механізм впливу характеру вантажу на вартість страхування міжнародних перевезень.
9. Механізм впливу відстані та території перевезень на вартість страхування міжнародних перевезень.
10. Механізм впливу умов договорів страхування на вартість страхування міжнародних перевезень.
11. Механізм впливу відстані та території перевезень на вартість страхування міжнародних перевезень.
12. Чинники, що впливають на вибір страхової компанії.
13. Дії страхувальника у разі настання страхового випадку.
14. Пакет документів, що направляється страховику у разі настання страхового випадку.
15. Випадки невиконання страхового відшкодування.
16. Міжнародне транспортне страхування на різних видах транспорту.
17. Страхові поліси КАСКО, КАРГО.
18. Сутність страхування міжнародних перевезень. Чинники, що впливають на вартість страхування міжнародних перевезень. Дії контрагентів у разі настання страхового випадку.

Перелік питань для самоконтролю

1. Сутність страхування міжнародних перевезень.
2. Чинники, що впливають на вартість страхування міжнародних перевезень.
3. Дії контрагентів у разі настання страхового випадку.
4. Характеристика та обґрунтування необхідності страхування міжнародних перевезень.
5. Критерії, за яким класифікуються умови договорів транспортного страхування.
6. Види страхування міжнародних перевезень.
7. Механізм впливу виду транспорту на вартість страхування міжнародних перевезень.
8. Механізм впливу характеру вантажу на вартість страхування міжнародних перевезень.
9. Механізм впливу відстані та території перевезень на вартість страхування міжнародних перевезень.
10. Механізм впливу умов договорів страхування на вартість страхування міжнародних перевезень.
11. Механізм впливу відстані та території перевезень на вартість страхування міжнародних перевезень.
12. Чинники, що впливають на вибір страхової компанії.
13. Дії страхувальника у разі настання страхового випадку.
14. Пакет документів, що направляється страховику у разі настання страхового випадку.
15. Випадки невиконання страхового відшкодування.
16. Міжнародне транспортне страхування на різних видах транспорту.
17. Страхові поліси КАСКО, КАРГО.
18. Сутність страхування міжнародних перевезень. Чинники, що впливають на вартість страхування міжнародних перевезень. Дії контрагентів у разі настання страхового випадку.

Рекомендована література:

Основні: [1-3];

Допоміжні: [1-4];

Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1-14];

Міжнародні видання: [1,2].

4.

5.

6. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

З навчальної дисципліни «Експортно-імпорتنі операції» оцінювання рівня знань здобувачів вищої освіти заочної форми навчання здійснюється на основі результатів поточного контролю та екзамену, завдання поточного контролю оцінюються в діапазоні від 0 до 50 балів (включно) та завдання, що виносяться на екзамен – від 0 до 50 балів (включно).

За результатами поточного контролю здобувач вищої освіти повинен отримати не менше 25 балів (50% від максимальної кількості).

Якщо поточна успішність менша 25 балів, здобувач вищої освіти не допускається до заліку.

У разі невиконання завдань поточного контролю з об'єктивних причин здобувач вищої освіти має право скласти їх індивідуально до останнього семінарського заняття за дозволом директора ННІ. Порядок організації такого контролю визначає викладач, який проводить семінарські заняття.

Результати поточного контролю знань здобувачів вищої освіти, які отримали 25 балів і більше і були внесені до електронного журналу, роздруковуються у вигляді заліково-екзаменаційної відомості, а здобувачі вищої освіти допускаються до заліку. Підсумкове (завершальне) оцінювання знань здобувачів вищої освіти з дисципліни «Експортно-імпорتنі операції» здійснюється за 100-бальною шкалою з урахуванням результатів поточного контролю та заліку. Загальний розподіл балів, які здобувач вищої освіти може отримати в межах 100-бальної системи оцінювання, включає обов'язкове комп'ютерне тестування на платформі дистанційного навчання ДПУ MOODLE.

При цьому загальна 100-бальна шкала оцінювання знань складається з:

- оцінювання поточної успішності – 0–50 балів;
- оцінювання результатів екзамену – 0–50 балів.

Критерії оцінювання

Модулі	Модуль 1 -					екзамен – 50 балів	Загальна оцінка з курсу = 50 балів+ 50 балів (екзамен)	
Загальна кількість балів за модулем №1	20							
Теми	T.1	T.2	T.3	T.4	T.5.			
Відповідь на семінарському або практичному занятті	5	5	5	5				
Самостійна робота	Оцінювання самостійної роботи здійснюється під час семінарських занять							
Модулі	Модуль 2							Контрольний робота –10 балів
Загальна кількість балів за модулем №2	30							
Теми	T.6	T.7	T.8	T.9	T.10			
Відповідь на семінарському або практичному занятті								
Самостійна робота	Оцінювання самостійної роботи здійснюється під час написання контрольної роботи							
Індивідуальна робота	15							
Підсумковий тестовий контроль на платформі дистанційного навчання MOODLE	5							

**Шкала оцінювання роботи здобувачів вищої освіти
на семінарських заняттях (розробляється відповідно до специфіки дисципліни)**

Кількість балів	Критерії оцінювання
5	В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання.
3	Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.
0	Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання.

Шкала оцінювання контрольних заходів з дисципліни

Відповідь на теоретичне питання	Відповіді на тестове завдання (відсоток правильних відповідей)	Кількість балів
Дана повна та правильна відповідь	84 – 100	7-10
Дана правильна відповідь яка може бути або неповною або містити деякі неточності	67 – 83	3-6
Дана не зовсім правильна відповідь	50 – 66	2
Дана відповідь має значні зауваження	33 – 49	1
Правильна відповідь відсутня	менше 30	0

**Шкала оцінювання знань здобувачів вищої освіти при
виконанні індивідуальної роботи**

Зміст і оформлення реферативної доповіді, презентації	Захист доповіді / презентація	Бали
Продемонстровано глибоке знання проблем, пов'язаних з темою дослідження, вільне володіння економічними законами та категоріями, методами наукового дослідження, вміння самостійно й творчо мислити, знаходити, обробляти, аналізувати фактичний матеріал, пов'язувати теоретичний матеріал з проблемами розвитку України.	Здобувач вищої освіти дуже добре володіє матеріалом, дає грамотні та змістовні відповіді на додаткові запитання.	10-15
В роботі розкрито основні положення теми, але деякі питання розкрито неповно, або наявні деякі неточності у викладанні матеріалу або оформленні роботи; якщо студентом було усунуто не всі зауваження, які були зроблені науковим керівником; якщо теоретичні поняття недостатньо підкріплено фактичними даними	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на задовільному рівні, проте допускає помилки у відповідях на додаткові запитання.	7-9
Основні теоретичні питання висвітлено поверхово, теоретичні положення дуже слабо підкріплені фактичним матеріалом; немає висновків або висновки не мають самостійного характеру; використано недостатньо джерел економічної літератури, як монографій, так і періодичних	Здобувач вищої освіти на незадовільному рівні володіє матеріалом, на додаткові запитання не відповідає або	3-6

видань; не може пов'язати теоретичний матеріал з проблемами розвитку країни; не враховані зауваження наукового керівника; робота оформлена не у відповідності до встановлених вимог.	відповідає неправильно.	
Взагалі не враховані зауваження наукового керівника. Текст роботи не розкриває обрану тему.	Здобувач вищої освіти не в змозі розкрити основні закони, економічні категорії та поняття за темою дослідження, не володіє матеріалом, який приведено в роботі.	0

Підсумкове оцінювання знань здобувачів вищої освіти здійснюється за результатами поточного контролю (від 0 до 50 балів) та екзамену (від 0 до 50 балів). Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання є отримання не менше 25 балів за поточний контроль та 25 балів за підсумковий контроль у формі екзамену.

Переведення даних 100-бальної шкали оцінювання в національну шкалу та шкалу за системою ЄКТС здійснюється в наступному порядку:

Таблиця відповідності результатів контролю знань за різними шкалами й критеріями оцінювання

Сума балів за 100-б. шкалою	Оцінка в ЄКТС	Значення оцінки ЄКТС	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка за національною шкалою	
					Екзамен	Залік
90-100	A	відмінно	Здобувач вищої освіти виявляє особливі творчі здібності, вміє самостійно здобувати знання, без допомоги викладача знаходить та опрацьовує необхідну інформацію, вміє використовувати набуті знання і вміння для прийняття рішень у нестандартних ситуаціях, переконливо аргументує відповіді, самостійно розкриває власні обдарування і нахили.	високий (творчий)	відмінно	зараховано
80-89	B	дуже добре	Здобувач вищої освіти вільно володіє вивченим обсягом матеріалу, застосовує його на практиці, вільно розв'язує справи і задачі у стандартних ситуаціях, самостійно виправляє допущені помилки, кількість яких незначна.	достатній (конструктивно-варіативний)	добре	
70-79	C	добре	Здобувач вищої освіти вміє зіставляти, узагальнювати, систематизувати інформацію під керівництвом викладача; в цілому самостійно застосовувати її на практиці; контролювати власну діяльність;			

			виправляти помилки, серед яких є суттєві, добирати аргументи для підтвердження думок.			
60-69	D	задовільно	Здобувач вищої освіти відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень; з допомогою викладача може аналізувати навчальний матеріал, виправляти помилки, серед яких є значна кількість суттєвих.	середній (репродуктивний)	задовільно	
50-59	E	достатньо	Здобувач вищої освіти володіє навчальним матеріалом на рівні, вищому за початковий, значну частину його відтворює на репродуктивному рівні.			
35-49	FX	незадовільно з можливістю повторного складання семестрового контролю	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становлять незначну частину навчального матеріалу.	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно	Не зараховано
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням залікового кредиту	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні елементарного розпізнання і відтворення окремих фактів, елементів, об'єктів.			

Результати складання екзаменів і диференційованих заліків оцінюються за чотирибальною шкалою («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно»), а заліків – за двобальною шкалою («зараховано», «не зараховано») і вносяться у відомість обліку успішності здобувача вищої освіти, залікову книжку, індивідуальний навчальний план здобувача вищої освіти (крім «незадовільно» і «не зараховано»).

Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання навчальної дисципліни. Критерії оцінювання відповідно до виду робіт, необхідно конкретизувати.

ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

- екзамен;
- комп'ютерне тестування на платформі MOODLE;
- стандартизовані тести;
- аналітичні звіти, реферати, есе;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- студентські презентації та виступи на наукових заходах;
- інші види індивідуальних та групових завдань.

6. ФОРМИ ТА ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДО ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

Поточний контроль проводиться у письмовій формі (здобувач вищої освіти повинен конструктивно відповісти на дані питання). Підсумковий контроль – екзамен, проводиться у письмовій формі (здобувач вищої освіти повинен конструктивно, локанічно та чітко відповісти на питання в екзаменаційному білеті).

Перелік питань для підсумкового контролю

1. Поняття комерційної операції. Основні та забезпечувальні операції.
2. Експортно-імпортні та реекспортні і реімпортні операції.
3. Операції безвалютного обміну товарів.
4. Бартерні операції.
5. Пряма компенсація і базові угоди.
6. Комерційна компенсація. Механізм проведення операції.
7. Зустрічні закупки та контракти які їх супроводжують.
8. Авансові закупки, угоди типу „офсет” і „світч”.
9. Викуп застарілої продукції та механізм її використання.
10. Операції на давальницькій сировині та особливості її здійснення.
11. Прості та складні компенсаційні угоди.
12. Виробниче кооперування ті його види.
13. Поняття франчайзінгу та проблеми, що виникають при веденні
14. франчайзінгових операцій.
15. Міжнародні торги та методика їх проведення.
16. Міжнародні біржі, види та організація їх роботи.
17. Види біржових угод.
18. Міжнародні аукціони та техніка їх проведення.
19. Міжнародна торгівля послугами.
20. Проблеми регулювання торгівлі послугами.
21. Інжиніринг, види інжинірингу.
22. Ціноутворення в торгівлі послугами.
23. Туристичні послуги.
24. Міжнародна торгівля фінансовими, юридичними та бухгалтерськими
25. послугами.
26. Консалтингові та інформаційні послуги.
27. Транспортні послуги та їх значення в міжнародній торгівлі.
28. Основні етапи здійснення зовнішньоекономічної операції (огляд).
29. Етапи маркетингового дослідження зовнішнього ринку.
30. Поняття конкурентоспроможності товару та її складові.
31. Фактори зовнішнього підприємницького середовища.
32. Цінові стратегії на зовнішньому ринку.
33. Фірмова структура зовнішнього ринку.
34. Механізм ціноутворення на зовнішніх ринках.
35. Способи пошуку, вибору та встановлення контакту із закордонним партнером.
36. Поняття та види оферти.
37. Замовлення, запит, комерційні листи як спосіб встановлення контактів між експортером і імпортером.
38. Методика складання конкурентного листа.

39. Базисні умови поставки товару.
40. Типові контракти та умови їх використання.
41. Другий етап здійснення зовнішньоторгової операції.
42. Третій етап здійснення зовнішньоторгової операції.
43. Попередні комерційні переговори, схема та принципи їх проведення.
44. Методика складання зовнішньоторгового контракту.
45. Контроль за виконанням контрактних зобов'язань.
46. Способи припинення зовнішньоторгового контракту.
47. Претензії та позови при відшкодуванні збитків від порушення умов зовнішньоторгового контракту.
48. Угода, контракт та зобов'язання як види зовнішньоторгових договорів.
49. Структура зовнішньоторгового контракту.
50. Законодавчі та нормативні акти України, які регулюють форми та порядок
51. складання зовнішньоторгового контракту.
52. Преамбула та предмет контракту, як головний розділ зовнішньоторгового контракту.
53. Стаття контракту „Ціна та кількість”.
54. Стаття контракту „Ціна та загальна сума контракту”.
55. Складові частини ціни зовнішньоторгового контракту.
56. Способи визначення якості товару у міжнародній практиці.
57. Стаття контракту „ строк та дата поставки”.
58. Фактори, які впливають на вибір умов платежу контракту.
59. Порядок здавання та прийняття товару, який зазначений у контракті.
60. Гарантії якості та кількості товару, який поставляється за контрактом.
61. Порядок пред'явлення претензій щодо якості і кількості товару, який поставляється.
62. Фактори, що впливають на вид та характер пакування. Якість, порядок та розміри пакування товару.
63. Зміст та реквізити маркірування.
64. Поняття країни походження товару.
65. Стаття контракту „ Відвантаження товару”.
66. Санкції, види санкцій та спосіб розрахунку збитків у разі порушення будьяких умов контракту.
67. Транспортні ризики та обов'язки сторін із страхування вантажу.
68. Основні умови страхування.
69. Поняття форс-мажору
70. Міжнародний комерційний арбітраж.
71. Міжнародні арбітражні суди. Міжнародні конвенції, договори та регламенти з питань арбітражу.
72. Типові помилки, що зустрічаються у зовнішньоторгових контрактах.
73. Визначення валютних умов зовнішньоторгового контракту.
74. Визначення фінансових умов зовнішньоторгового контракту.
75. Поняття валютних застережень.
76. Валютний опціон як засіб страхування валютних ризиків.
77. Форвардні валютні угоди як засіб страхування валютних ризиків.
78. Розрахунки готівкою та у кредит.
79. Визначення вартості кредиту.
80. Комбінований платіж та його структура.

81. Аналіз і розрахунок контрактних цін.
82. Ціноутворення на зовнішньому ринку.
83. Способи фіксації цін у контракті.
84. Розрахунок контрактних цін.
85. Технічні і комерційні поправки.
86. Назвіть переваги та недоліки біржових котировок як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.
87. Назвіть переваги та недоліки контрактів конкурентів як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.
88. Назвіть переваги та недоліки комерційних довідників як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.
89. Назвіть переваги та недоліки статистичних даних як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.
90. Назвіть переваги та недоліки оферт як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті. Суть понять: валюта платежу, валюта ціни.
91. Способи, засоби та форми розрахунків.
92. Способи уникнення валютних ризиків.
93. Способи та форми платежу.
94. Форми платежу: розрахунки в кредит, авансові платежі, готівкові платежі, кредитів, інкасо, банківський переказ, відкритий рахунок.
95. Валютні умови контракту. Сутність валютних умов контракту.
96. Суть прямих валютних застережень. Прості, мультивалютні. Непрямі валютні застереження.
97. Використання різних засобів платежу у зовнішній торгівлі.
98. Товаророзпорядчі документи при розрахунках.
99. Охарактеризувати ризики експортера та імпортера у ході розрахунків у формі банківського переказу.
100. Охарактеризувати ризики експортера та імпортера у ході розрахунків у формі відкритого рахунку.
101. Завдання, принципи і методи техніко-економічної оцінки ЗЕО.
102. Суть і особливості визначення ефекту та ефективності ЗЕО.
103. Валютна ефективність експорту та імпорту.
104. Показники ефекту експорту та імпорту.
105. Взаємозалежність ефектів експорту та імпорту.
106. Вплив умов платежу на розрахунок показників ефекту і ефективності. Вплив на ефективність експорту та імпорту зміни валютних курсів. Послідовність розрахунку показників ефекту та ефективності експорту продукції.
107. Показники кредитного впливу на ефективність ЗТО.
108. Показник доцільності імпорту.
109. Сутність міжнародних транспортних операцій.
110. Договір у міжнародному транспортуванні.
111. Вибір виду транспорту.
112. Сутність поняття «транспорт».
113. Роль міжнародних перевезень в організації зовнішньоторговельних операцій.
114. Класифікація вантажів у зовнішній торгівлі.
115. Основні міжнародні транспортні операції.
116. Допоміжні міжнародні транспортні операції.

117. Приклади міжнародних транспортних документів і визначте їх роль в організації зовнішньоторговельних операцій.
118. Порівняльна характеристика лінійного та трампового судноплавства
119. Сутність страхування міжнародних перевезень.
120. Чинники, що впливають на вартість страхування міжнародних перевезень.
121. Дії контрагентів у разі настання страхового випадку.
122. Характеристика та обґрунтування необхідності страхування міжнародних перевезень.
123. Критерії, за яким класифікуються умови договорів транспортного страхування.
124. Види страхування міжнародних перевезень.
125. Механізм впливу виду транспорту на вартість страхування міжнародних перевезень.
126. Механізм впливу характеру вантажу на вартість страхування міжнародних перевезень.
127. Механізм впливу відстані та території перевезень на вартість страхування міжнародних перевезень.
128. Механізм впливу умов договорів страхування на вартість страхування міжнародних перевезень.
129. Механізм впливу відстані та території перевезень на вартість страхування міжнародних перевезень.
130. Чинники, що впливають на вибір страхової компанії.
131. Дії страхувальника у разі настання страхового випадку.
132. Пакет документів, що направляється страховику у разі настання страхового випадку.
133. Випадки невиконання страхового відшкодування.
134. Міжнародне транспортне страхування на різних видах транспорту.
135. Страхові поліси КАСКО, КАРГО.
136. Сутність страхування міжнародних перевезень. Чинники, що впливають на вартість страхування міжнародних перевезень. Дії контрагентів у разі настання страхового випадку.

7. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

Основна:

1. Експортно-імпорتنі операції : навчальн. посіб. / Белінська Я.В., Коляда О.В., Назаров М.І. та ін. – Ірпінь: Університет ДФС України, 2018. – 254 с. – (Серія «На допомогу студенту» УДФСУ, т. 33).
2. Міжнародна торгівля: навчальний посібник / Ю.Г. Козак. — ЦУЛ, 2019. - 510 с.
3. Дахно І. І. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посіб. / І. І. Дахно, В. М. Алієва-Барановська; [за ред. І. І. Дахна]. – Київ: Центр учбової літератури, 2018. – 355 с.

Допоміжна:

1. Довідник процедур для експортера /Ю.Федчишин, О. Лазарєв, Я. Іванченко.- Міністерство економіки. 2021. – 55 с.
2. Зінчук Т., Горбачова І., Ковальчук О. та ін. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2019. 519 с.
3. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник. Видання 6-те, перероб. та доп. / За ред. Козака Ю. Г. –К.: «Центр учбової літератури», 2019. – 292 с.
4. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. гіосіб. У 2 кн. Кн. 1. - К.: Таксон. Кн. 2. - К.: Таксон, 18. - 302 с.
5. Управління зовнішньоекономічною діяльністю & Management of Foreign Economic Activity : навчальний посібник. Львів : ЛьвДУВС, 2021. 244 с
6. Фінанси зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник / [Ситник Н. С., Стасишин А.В., Дубик В.Я., та ін.]; за заг. ред. Н. С. Ситник.- Львів: Видавництво «Апріорі», 2019. - 460 с

Інформаційні ресурси Інтернет:

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL : <http://www.mof.gov.ua>
2. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL : <http://www.me.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. URL : <http://www.mtu.gov.ua>
4. Офіційний сайт Державного комітета статистики. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського . URL : <http://www.nbuv.gov.ua>
6. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). URL : <http://www.oecd.org/> -
7. Офіційний сайт Світового банку. URL: www.worldbank.org/uk/country/ukraine
8. Офіційний сайт UNCTAD. URL : <http://www.unctad.org>
9. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку. URL: www.unctad.org
10. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: www.wto.org
11. Україна і Світова організація торгівлі. URL: <http://wto.in.ua/>
12. Організація економічного співробітництва і розвитку. URL: www.oecd.org
13. Інститут міжнародної економіки. URL: www.iie.com
14. Офіційний сайт Європейського Союзу. URL: www.europa.eu

Міжнародні видання:

1. The World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?page=6>
2. The World Factbook. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>

ЛИСТ ОНОВЛЕННЯ ТА ПЕРЕЗАТВЕРДЖЕННЯ РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

РОЗГЛЯНУТО ТА СХВАЛЕНО

на засіданні кафедри _____

Протокол від _____ 20__ р. № _____.

Укладач (і):

**Лист оновлення та перезатвердження робочої програми навчальної дисципліни
(протягом 5 років після затвердження або до затвердження освітньої програми)**

Навчальний рік	Дата засідання кафедри – розробника РПНД	Номер протоколу	Підпис завідувач а кафедри	Підпис гаранта ОП

ЗМІСТ

1. ПЕРЕДМОВА	4
2. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	5
2.1. КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ	5
2.2. ПРЕРЕКВІЗИТИ ТА ПОСТРЕКВІЗИТИ	6
2.3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	7
3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	11
4. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ ЗДОБУВАЧА	19
5. ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	22
6. ФОРМИ ТА ПИТАНЬ ДО ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ	23
7. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	27
8. ЛИСТ МОНІТОРИНГУ ТА ДОДАТКИ	28

1. ПЕРЕДМОВА

Метою викладання навчальної дисципліни «Експортно-імпорتنі операції» є формування у студентів теоретичних і практичних знань у сфері організаційних форм міжнародної торгівлі й укладення різноманітних зовнішньоторговельних угод, необхідних для досягнення комерційних цілей у міжнародному бізнесі, та підготовка фахівців такого рівня кваліфікації в галузі організації експортно-імпорتنих операцій, який забезпечуватиме їм мобільність, конкурентні переваги не тільки на національному, але міжнародному ринку праці, формування у студентів комплексного розуміння системи взаємозв'язків суб'єктів зовнішньоторговельних відносин, набуття майбутніми фахівцями навичок системного пошуку шляхів взаємовигідного співробітництва партнерів на зовнішньому ринку.

Основними завданнями вивчення дисципліни «Експортно-імпорتنі операції» є розкриття на теоретичному рівні суті та форм сучасних експортно-імпорتنих операцій, набуття навичок аналізу процесів у галузі зовнішньоторговельного співробітництва між суб'єктами різних світових господарств.

Основними методами навчання виступають:

- вивчення теоретичних аспектів дисципліни у тісному зв'язку з практикою;
- налагодження міжпредметних зв'язків;
- ігрове (імітаційне) планування діяльності студентів на семінарах заняттях, яке є різновидом рольової гри, що стимулює активність студентів, привчає їх до праці у групі;
- метод розвитку системного мислення – формування у студентів уміння і навичок виявляти взаємозв'язки між окремими факторами проблеми та знаходити оптимальне рішення;
- метод стратегічного навчання, суть якого полягає у постановці перед студентами етапних завдань та опрацюванні широкого кола спеціальної інформації;
- метод конструктивного навчання – тобто прищеплення студентам практичних навичок усунення конкретних помилок на певній ділянці роботи.

Форми організації занять: лекційні та семінарські заняття.

Поточний контроль знань проходитиме на семінарах у вигляді усного та письмового опитування, проміжний контроль за допомогою модульних контрольних робіт та підсумковим контролем буде проведення екзамену.

2. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Характеристика навчальної дисципліни
	заочна форма навчання
Кількість кредитів - 3	Обов'язкова
Модулів – 2	Рік підготовки:
Змістових модулів – 2	4-й
Загальна кількість годин – 90	Семестр
	7-й
	Лекції
	4 год.
	Семінарські
	2 год.
	Самостійна робота
	82 год.
	Індивідуально-конс робота
	2 год.
Форма семестрового контролю: екзамен	

КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

КОМПЕТЕНТНОСТІ	РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ
<p>- ІК. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері міжнародних відносин у цілому та міжнародних економічних, зокрема, а також у процесі навчання, що передбачає застосування новітніх теорій та методів при здійсненні комплексних досліджень світогосподарських зв'язків, характеризується комплексністю та невизначеністю умов;</p> <p>- ЗК 3. Здатність навчатися та бути сучасно навченим;</p> <p>- ЗК 8. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу;</p> <p>- ЗК 12. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності;</p> <p>- СК5. Здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг кон'юнктури світових ринків, оцінювати зміни міжнародного середовища та вміти адаптуватися до них;</p> <p>- СК6. Здатність аналізувати міжнародні ринки товарів і послуг, інструменти та принципи регулювання міжнародної торгівлі;</p> <p>- СК11. Здатність проводити дослідження</p>	<p>- ПРН 1. Відповідально ставитися до професійного самовдосконалення, усвідомлюючи необхідність навчання впродовж усього життя, проявляти толерантність та готовність до інноваційних змін;</p> <p>- ПРН 4. Систематизувувати й упорядковувати отриману інформацію щодо процесів і явищ у світовому господарстві; оцінювати та пояснювати вплив ендегенних і екзогенних факторів на них; формулювати висновки і розробляти рекомендації з урахуванням особливостей національного і міжнародного середовища;</p> <p>- ПРН 7. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати;</p> <p>- ПРН 8. Розуміти, виділяти й описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку, механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних / дезінтеграційних процесів, у тому числі та євроатлантичної інтеграції .</p> <p>- ПРН 9. Розуміти і вміти застосовувати, відповідно до інших вимог освітньої програми, сучасні теорії та методи розв'язання спеціалізованих складних задач і практичних проблем у сфері міжнародної торгівлі товарами та послугами, міжнародного руху капіталу,</p>

<p>економічних явищ та процесів у міжнародній сфері з урахуванням причиннонаслідкових та просторово-часових зв'язків;</p> <ul style="list-style-type: none"> - СК15. Здатність застосувати методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України; - СК16. Здатність постійно підвищувати теоретичний рівень знань, генерувати й ефективно використовувати їх в практичній діяльності; - ФК 3. Здатність використовувати інтернет-технології, електронні платіжні системи, віртуальних аукціони, технології автоматизованих закупівель та інші засоби електронного бізнесу при виконанні ділових та комерційних операцій. 	<p>міжнародних валютнофінансових та кредитних відносин, мобільності людських ресурсів, міжнародного трансферу технологій;</p> <ul style="list-style-type: none"> - ПРН 10. Ідентифікувати та виокремлювати особливості функціонування суб'єктів міжнародних відносин та моделей їх економічного розвитку; - ПРН 11. Обґрунтовувати власну думку щодо конкретних умов реалізації форм міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях; - ПРН 12. Здійснювати комплексний аналіз складних економічних систем, зіставляти та порівнювати їх складові, оцінювати й аргументувати оцінки результативності їх функціонування; - ПРН 15. Визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними; - ПРН 18. Досліджувати економічні явища та процеси у міжнародній сфері на основі розуміння категорій, законів; виділяючи й узагальнюючи тенденції, закономірності; - ПРН 20. Відстоювати національні інтереси України з урахуванням безпекової компоненти міжнародних економічних відносин; - ПРН 22. Застосовувати відповідні методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України; - ПРН 23. Усвідомлювати необхідність навчання впродовж життя з метою підтримки професійної компетентності на високому рівні; - ПРН 24. Обґрунтовувати вибір і застосовувати інформаційно-аналітичний інструментарій, економіко-статистичні методи обчислення, складні техніки аналізу та методи моніторингу кон'юнктури світових ринків; - ПРН 25. Презентувати результати дослідження на базі яких, розробляються рекомендації та заходи з адаптації до змін міжнародного середовища; - ПРН 26. Досліджувати поточні проблеми і виявляти перспективи інтеграції України в глобальну економічну систему, формулювати і обґрунтовувати рекомендації щодо раціоналізації інтегрування з урахуванням захисту економічних інтересів і безпеки України, визначення загроз у системі тіньових потоків капіталу та тіньової міжнародної торгівлі; - ПРН 27. Планувати, оцінювати та управляти офшоризацією, опираючись на принципах та нормах міжнародного права і знанні фіскальних систем різних країн; - ПРН 28. Розуміти та застосовувати інтернет-технології, електронні платіжні системи, віртуальних аукціони, технології автоматизованих закупівель і інші засоби електронного бізнесу при виконанні ділових та комерційних операцій.
---	---

ПЕРЕКВІЗИТИ ТА ПОСТРЕКВІЗИТИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Передумовами вивчення даної навчальної дисципліни є «Міжнародний маркетинг», «Міжнародна торгівля», «ТНК». На вивченні даної дисципліни базується «Переддипломна практика», «Кваліфікаційна робота».

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
заочна форма навчання

№ п/п	Змістові модулі	Кількість годин				
		Лекції (год.)	Семінари заняття (год.)	Інд.-конс. робота під керівництвом викладача (год.)	СРС (год.)	Всього (год.)
МОДУЛЬ I = 1,5 залікових кредити (45 год.)						
ЗМ 1 Сутність експортно-імпорتنних операцій та їх організаційне забезпечення						
T.1	Суть та класифікація експортно-імпорتنних операцій	1	0,5		7,5	9
T.2	Організаційні форми експортно-імпорتنної діяльності	1	0,5		7,5	9
T.3	Механізм організації експортно-імпорتنних угод	1	0,5		7,5	9
T.4	Техніка підготовки укладання експортно-імпорتنних угод	1	0,5		6,5	8
T.5	Структура, зміст та особливості оформлення міжнародних торговельних угод				10	10
Всього по модулю:		4	2		39	45
МОДУЛЬ II = 1,5 залікових кредити (45 год.)						
ЗМ 2 Ефективність експортно-імпорتنних операцій, їх інфраструктурне забезпечення						
T.6	Цінова політика на зовнішньому ринку			2	14	16
T.7	Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів				9	9
T.8	Техніко-економічне обґрунтування експортно-імпорتنної діяльності				7	7
T.9	Організація міжнародних транспортних операцій				6	6
T.10	Страховання міжнародних перевезень				7	7
				2	43	45
Контрольна робота (. за рахунок сем.)						
Форма підсумкового контролю – екзамен						
Разом годин з курсу:		4	2	2	82	90

РЕЙТИНГ-ПЛАН

Години	Тема	Форма заняття та діяльності (лекція, семінар, практична робота, лабораторна робота, самостійна робота здобувача, контрольний захід, підсумкове тестування, індивідуальна робота)	Результати навчання	Вага оцінки (кількість балів)
1	Тема 1. Суть та класифікація експортно-імпортних операцій	лекція	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0,5	Тема 1. Суть та класифікація експортно-імпортних операцій	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	5
7,5	Тема 1. Суть та класифікація експортно-імпортних операцій	Самостійна робота	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
1	Тема 2. Організаційні форми експортно-імпортної діяльності	лекція	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0,5	Тема 2. Організаційні форми експортно-імпортної діяльності	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	5
7,5	Тема 2. Організаційні форми експортно-імпортної діяльності	Самостійна робота	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
1	Тема 3. Механізм організації експортно-імпортних угод	лекція	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0,5	Тема 3. Механізм організації експортно-імпортних угод	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	5
7,5	Тема 3. Механізм	Самостійна робота	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8;	0

	організації експортно-імпортних угод		ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	
1	Тема 4. Техніка підготовки укладання експортно-імпортних угод	лекція	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0,5	Тема 4. Техніка підготовки укладання експортно-імпортних угод	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	5
6,5	Тема 4. Техніка підготовки укладання експортно-імпортних угод	Самостійна робота	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0	Тема 5. Структура, зміст та особливості оформлення міжнародних торговельних угод	лекція	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0	Тема 5. Структура, зміст та особливості оформлення міжнародних торговельних угод	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
10	Тема 5. Структура, зміст та особливості оформлення міжнародних торговельних угод	Самостійна робота	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0	Тема 6. Цінова політика на зовнішньому ринку	лекція	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0	Тема 6. Цінова політика на зовнішньому ринку	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
14	Тема 6. Цінова політика на зовнішньому ринку	Самостійна робота	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
2	Індивідуальна робота		ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12;	15

			ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	
0	Тема 7. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів	лекція	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0	Тема 7. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
9	Тема 7. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів	Самостійна робота	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0	Тема 8. Техніко-економічне обґрунтування експортно-імпортової діяльності	лекція	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0	Тема 8. Техніко-економічне обґрунтування експортно-імпортової діяльності	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
7	Тема 8. Техніко-економічне обґрунтування експортно-імпортової діяльності	Самостійна робота	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0	Тема 9. Організація міжнародних транспортних операцій	лекція	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0	Тема 9. Організація міжнародних транспортних операцій	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
6	Тема 9. Організація міжнародних транспортних операцій	Самостійна робота	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
0	Тема 10. Страхування міжнародних перевезень	лекція	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25;	0

			ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	
0	Тема 10. Страхування міжнародних перевезень	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
7	Тема 10. Страхування міжнародних перевезень	семінар	ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	0
Г. Проміжний модульний контроль 2			ПРН 1; ПРН 4; ПРН 7; ПРН 8; ПРН 9; ПРН 10; ПРН 11; ПРН 12; ПРН 15; ПРН 18; ПРН 20; ПРН 22; ПРН 23; ПРН 24; ПРН 25; ПРН 26; ПРН 27; ПРН 28.	10
Комп'ютерне тестування на платформі дистанційного навчання ДПУ MOODLE				5
	Т1-10	Екзамен		50
90	Всього			100

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗА ЗМІСТОВНИМИ МОДУЛЯМИ ЗМ 1 Сутність експортно-імпортних операцій та їх організаційне забезпечення

Тема 1. Зовнішньоторгові операції

План лекційного заняття

1. Суть та види зовнішньоторгових операцій.
2. Суть операцій з експорту та імпорту.
3. Реекспортні та реімпортні операції.
4. Операції зустрічної торгівлі.
5. Операції натурального обміну.

План семінарського заняття за Т. 1

1. Суть та види зовнішньоторгових операцій.
2. Суть операцій з експорту та імпорту.
3. Реекспортні та реімпортні операції.
4. Операції зустрічної торгівлі. Операції натурального обміну.

Перелік питань до самостійної роботи за Т. 1

1. Законодавче визначення сутності експорту, імпорту, реекспорту, реімпорту, міжнародного туризму, аукціону, біржі, міжнародних торгів.
2. Принципи здійснення експортно-імпортних операцій.

Перелік питань для самоконтролю

1. Суть та види зовнішньоторгових операцій.
2. Суть операцій з експорту та імпорту.
3. Реекспортні та реімпортні операції.
4. Операції зустрічної торгівлі. Операції натурального обміну.
5. Законодавче визначення сутності експорту, імпорту, реекспорту, реімпорту, міжнародного туризму, аукціону, біржі, міжнародних торгів.
6. Принципи здійснення експортно-імпортних операцій.

Рекомендована література:

Основні: [1-3];

Допоміжні: [1-4];

Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1-14];

Міжнародні видання: [1,2].

Тема 2. Організаційні форми експортно-імпортної діяльності

План лекційного заняття

1. Призначення міжнародних товарних угод. Стабілізаційні товарні угоди. Адміністративні товарні угоди. Товарні угоди з напрямів сировинного розвитку.
2. Засоби експорту та імпорту сировиною. Експорт та імпорт напівфабрикатів і комплектуючих.
3. Особливості експорту та імпорту харчових товарів. Тендерна документація.

План семінарського заняття за Т. 2

1. Призначення міжнародних товарних угод.
2. Стабілізаційні товарні угоди.
3. Адміністративні товарні угоди.
4. Товарні угоди з напрямів сировинного розвитку.
5. Засоби експорту та імпорту сировиною.

6. Експорт та імпорт напівфабрикатів та комплектуючих. Особливості експорту та імпорту харчових товарів.
7. Експорт та імпорт товарами широкого вжитку.
8. Поняття передпродажного сервісу. Передпродажна доробка товарів.
9. Характерні риси експорту та імпорту машин та обладнання.
10. Тендерна документація.

Перелік питань до самостійної роботи за Т. 2

1. Комплексний та консультативний інжиніринг.
2. Особливості ліцензійного обміну.
3. Характерні риси експорту-імпорту послуг.

Перелік питань для самоконтролю

1. Призначення міжнародних товарних угод.
2. Стабілізаційні товарні угоди.
3. Адміністративні товарні угоди.
4. Товарні угоди з напрямів сировинного розвитку.
5. Засоби експорту та імпорту сировиною.
6. Експорт та імпорт напівфабрикатів та комплектуючих. Особливості експорту та імпорту харчових товарів.
7. Експорт та імпорт товарами широкого вжитку.
8. Поняття передпродажного сервісу. Передпродажна доробка товарів.
9. Характерні риси експорту та імпорту машин та обладнання.
10. Тендерна документація.
11. Комплексний та консультативний інжиніринг.
12. Особливості ліцензійного обміну.
13. Характерні риси експорту-імпорту послуг.

Рекомендована література:

- Основні: [1-3];
 Допоміжні: [1-4];
 Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1-14];
 Міжнародні видання: [1,2].

Тема 3. Механізм організації експортно-імпортних угод

План лекційного заняття

1. Основні послідовні етапи організації експортно-імпортних угод.
2. Маркетингові дослідження зовнішнього ринку при здійсненні експортно-імпортних операцій.
3. Вибір партнерів на світовому ринку.

План семінарського заняття за Т. 3

1. Основні етапи організації експортно-імпортних угод.
2. Суть маркетингових досліджень зовнішнього ринку при здійсненні експортно-імпортних операцій.
3. Механізм вибору партнерів на світово-му ринку.

Перелік питань до самостійної роботи за Т. 3

1. Процедура підготовки комерційних переговорів.
2. Сценарій проведення комерційних переговорів.
3. Механізм оптимізації комерційних переговорів.

Перелік питань для самоконтролю

1. Основні етапи організації експортно-імпортних угод.
2. Суть маркетингових досліджень зовнішнього ринку при здійсненні експортно-імпортних операцій.
3. Механізм вибору партнерів на світово-му ринку.
4. Процедура підготовки комерційних переговорів.
5. Сценарій проведення комерційних переговорів.
6. Механізм оптимізації комерційних переговорів.

Рекомендована література:

- Основні: [1-3];
 Допоміжні: [1-4];
 Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1-14];
 Міжнародні видання: [1,2].

Тема 4. Техніка підготовки укладання експортно-імпортних угод

План лекційного заняття

1. Процедура підготовки експортної угоди.
2. Суть комерційної пропозиції. Тверда, вільна та захисна оферти, їх основні особливості.
3. Особливості застосування замовлення та запиту.
4. Комерційні листи. Участь у ярмарках та виставках. Рекламна кампанія.
5. Інші способи встановлення контактів з контрагентом.

План семінарського заняття за Т. 4

1. Процедура підготовки експортної угоди.
2. Суть комерційної пропозиції.
3. Тверда, вільна та захисна оферти, їх основні особливості. Особливості застосування замовлення та запиту.
4. Суть комерційних листів. Участь у ярмарках та виставках.
5. Суть рекламної кампанії.
6. Способи встановлення контактів з контрагентом.

Перелік питань до самостійної роботи за Т. 4

1. Застосування замовлення та запиту.
2. Поняття акцепту та його суть.

Перелік питань для самоконтролю

1. Процедура підготовки експортної угоди.
2. Суть комерційної пропозиції.
3. Тверда, вільна та захисна оферти, їх основні особливості. Особливості застосування замовлення та запиту.
4. Суть комерційних листів. Участь у ярмарках та виставках.
5. Суть рекламної кампанії.
6. Способи встановлення контактів з контрагентом.
7. Застосування замовлення та запиту.
8. Поняття акцепту та його суть.

Рекомендована література:

- Основні: [1-3];
 Допоміжні: [1-4];
 Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1-14];

Міжнародні видання: [1,2].

Тема 5. Структура, зміст та особливості оформлення міжнародних торговельних угод

Перелік питань до самостійної роботи за Т. 5

1. Структура зовнішньоторгових контрактів купівлі-продажу.
2. Преамбула. Предмет контракту.
3. Кількість товару. Система мір та ваги. Визначення кількості у контракті різного типу товарів.
4. Базисні умови поставок. Якість товару.
5. Кількість та якість товару за угодою купівлі-продажу.
6. Способи визначення кількості товару за міжнародним контрактом.
7. Документи, що підтверджують кількість та якість товарів.
8. Визначення способу, порядку та строків фінансових розрахунків за договором купівлі-продажу.
9. Гарантії виконання взаємних зобов'язань.
10. Умови приймання-здачі товарів за міжнародним договором купівлі-продажу.
11. Пакування та маркування у міжнародному контракті.
12. Форс-мажорні обставини в договорі купівлі-продажу.
13. Санкції, рекламації та арбітраж угоди купівлі-продажу.

Перелік питань для самоконтролю

1. Структура зовнішньоторгових контрактів купівлі-продажу.
2. Зміст розділів угоди
3. Способи визначення кількості товару за міжнародним контрактом.
4. Документи, що підтверджують кількість та якість товарів.
5. Визначення способу, порядку та строків фінансових розрахунків за договором купівлі-продажу.
6. Гарантії виконання взаємних зобов'язань.
7. Умови приймання-здачі товарів за міжнародним договором купівлі-продажу.
8. Пакування та маркування у міжнародному контракті.
9. Форс-мажорні обставини в договорі купівлі-продажу.
10. Санкції, рекламації та арбітраж угоди купівлі-продажу.

Рекомендована література:

Основні: [1-3];

Допоміжні: [1-5];

Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1-14];

Міжнародні видання: [1,2].

Змістовий модуль 2. Ефективність експортно-імпортних операцій, їх інфраструктурне забезпечення

ТЕМА 6. Цінова політика на зовнішньому ринку.

Аналіз і розрахунок контрактних цін

Перелік питань до самостійної роботи за Т. 6

1. Ціноутворення на зовнішньому ринку.
2. Способи фіксації цін у контракті.
3. Розрахунок контрактних цін.
4. Технічні і комерційні поправки
5. Назвіть переваги та недоліки біржових котировок як джерела інформації для розрахунку ціни у

контракті.

6. Назвіть переваги та недоліки контрактів конкурентів як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.

7. Назвіть переваги та недоліки комерційних довідників як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.

8. Назвіть переваги та недоліки статистичних даних як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.

9. Назвіть переваги та недоліки ofert як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.

Перелік питань для самоконтролю

1. Аналіз і розрахунок контрактних цін.

2. Ціноутворення на зовнішньому ринку.

3. Способи фіксації цін у контракті.

4. Розрахунок контрактних цін.

5. Технічні і комерційні поправки.

6. Назвіть переваги та недоліки біржових котировок як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.

7. Назвіть переваги та недоліки контрактів конкурентів як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.

8. Назвіть переваги та недоліки комерційних довідників як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.

9. Назвіть переваги та недоліки статистичних даних як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.

10. Назвіть переваги та недоліки ofert як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.

План індивідуально-консультаційної роботи за Т.6

Розрахувати ціну контракту з врахуванням поправок та дисконту на основі індивідуальних вихідних даних.

Рекомендована література:

Основні: [1-3];

Допоміжні: [1-6];

Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1-14];

Міжнародні видання: [1,2].

Тема 7. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів

План лекційного заняття

Перелік питань до самостійної роботи за Т. 7

1. Суть валютно-фінансових умов. Валюта платежу. Валюта ціни.

2. Способи уникнення валютних ризиків.

3. Валютні умови контракту. Сутність валютних умов контракту.

4. Прямі валютні застереження: прості, мультивалютні. Непрямі валютні застереження.

5. Способи та форми платежу.

6. Використання різних засобів платежу у зовнішній торгівлі.

7. Товаророзпорядчі документи при розрахунках.

8. Охарактеризувати ризики експортера та імпортера у ході розрахунків у формі банківського переказу.

9. Охарактеризувати ризики експортера та імпортера у ході розрахунків у формі відкритого

рахунку.

Перелік питань для самоконтролю

1. Суть понять: валюта платежу, валюта ціни.
2. Способи, засоби та форми розрахунків.
3. Способи уникнення валютних ризиків.
4. Способи та форми платежу.
5. Форми платежу: розрахунки в кредит, авансові платежі, готівкові платежі, кредитів, інкасо, банківський переказ, відкритий рахунок.
6. Валютні умови контракту. Сутність валютних умов контракту.
7. Суть прямих валютних застережень. Прості, мультивалютні. Непрямі валютні застереження.
8. Використання різних засобів платежу у зовнішній торгівлі.
9. Товаророзпорядчі документи при розрахунках.
10. Охарактеризувати ризики експортера та імпортера у ході розрахунків у формі банківського переказу.
11. Охарактеризувати ризики експортера та імпортера у ході розрахунків у формі відкритого рахунку.

Рекомендована література:

Основні: [1-3];

Допоміжні: [1-4,6];

Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1-14];

Міжнародні видання: [1,2].

Тема 8. Техніко-економічне обґрунтування експортно-імпортної діяльності

Перелік питань до самостійної роботи за Т. 8

1. Завдання, принципи і методи техніко-економічної оцінки ЗЕО.
2. Суть і особливості визначення ефекту та ефективності ЗЕО.
3. Валютна ефективність експорту та імпорту. Показники ефекту експорту та імпорту.
4. Вплив умов платежу на розрахунок показників ефекту й ефективності.
5. Вплив на ефективність експорту та імпорту зміни валютних курсів. Послідовність розрахунку показників ефекту та ефективності експорту продукції.
6. Показники кредитного впливу на ефективність ЗТО.
7. Показник доцільності імпорту.

Перелік питань для самоконтролю

1. Завдання, принципи і методи техніко-економічної оцінки ЗЕО.
2. Суть і особливості визначення ефекту та ефективності ЗЕО.
3. Валютна ефективність експорту та імпорту.
4. Показники ефекту експорту та імпорту.
5. Взаємозалежність ефектів експорту та імпорту.
6. Вплив умов платежу на розрахунок показників ефекту і ефективності. Вплив на ефективність експорту та імпорту зміни валютних курсів. Послідовність розрахунку показників ефекту та ефективності експорту продукції.
7. Показники кредитного впливу на ефективність ЗТО.
8. Показник доцільності імпорту.

Рекомендована література:

Основні: [1-3];
 Допоміжні: [1-4];
 Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1-14];
 Міжнародні видання: [1,2].

Тема 9. Організація міжнародних транспортних операцій

Перелік питань до самостійної роботи за Т. 9

1. Сутність міжнародних транспортних операцій.
2. Договір у міжнародному транспортуванні.
3. Вибір виду транспорту.
4. Сутність поняття «транспорт».
5. Роль міжнародних перевезень в організації зовнішньоторговельних операцій.
6. Класифікація вантажів у зовнішній торгівлі.
7. Основні міжнародні транспортні операції.
8. Допоміжні міжнародні транспортні операції.
9. Приклади міжнародних транспортних документів і визначте їх роль в організації зовнішньоторговельних операцій.
10. Порівняльна характеристика лінійного та трампового судноплавства.

Перелік питань для самоконтролю

1. Сутність міжнародних транспортних операцій.
2. Договір у міжнародному транспортуванні.
3. Вибір виду транспорту.
4. Сутність поняття «транспорт».
5. Роль міжнародних перевезень в організації зовнішньоторговельних операцій.
6. Класифікація вантажів у зовнішній торгівлі.
7. Основні міжнародні транспортні операції.
8. Допоміжні міжнародні транспортні операції.
9. Приклади міжнародних транспортних документів і визначте їх роль в організації зовнішньоторговельних операцій.
10. Порівняльна характеристика лінійного та трампового судноплавства.

Рекомендована література:

Основні: [1-3];
 Допоміжні: [1-4];
 Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1-14];
 Міжнародні видання: [1,2].

Тема 10. Страхування міжнародних перевезень

Перелік питань до самостійної роботи за Т. 10

1. Сутність страхування міжнародних перевезень.
2. Чинники, що впливають на вартість страхування міжнародних перевезень.
3. Дії контрагентів у разі настання страхового випадку.
4. Характеристика та обґрунтування необхідності страхування міжнародних перевезень.
5. Критерії, за яким класифікуються умови договорів транспортного страхування.
6. Види страхування міжнародних перевезень.

7. Механізм впливу виду транспорту на вартість страхування міжнародних перевезень.
8. Механізм впливу характеру вантажу на вартість страхування міжнародних перевезень.
9. Механізм впливу відстані та території перевезень на вартість страхування міжнародних перевезень.
10. Механізм впливу умов договорів страхування на вартість страхування міжнародних перевезень.
11. Механізм впливу відстані та території перевезень на вартість страхування міжнародних перевезень.
12. Чинники, що впливають на вибір страхової компанії.
13. Дії страхувальника у разі настання страхового випадку.
14. Пакет документів, що направляється страховику у разі настання страхового випадку.
15. Випадки невиконання страхового відшкодування.
16. Міжнародне транспортне страхування на різних видах транспорту.
17. Страхові поліси КАСКО, КАРГО.
18. Сутність страхування міжнародних перевезень. Чинники, що впливають на вартість страхування міжнародних перевезень. Дії контрагентів у разі настання страхового випадку.

Перелік питань для самоконтролю

1. Сутність страхування міжнародних перевезень.
2. Чинники, що впливають на вартість страхування міжнародних перевезень.
3. Дії контрагентів у разі настання страхового випадку.
4. Характеристика та обґрунтування необхідності страхування міжнародних перевезень.
5. Критерії, за яким класифікуються умови договорів транспортного страхування.
6. Види страхування міжнародних перевезень.
7. Механізм впливу виду транспорту на вартість страхування міжнародних перевезень.
8. Механізм впливу характеру вантажу на вартість страхування міжнародних перевезень.
9. Механізм впливу відстані та території перевезень на вартість страхування міжнародних перевезень.
10. Механізм впливу умов договорів страхування на вартість страхування міжнародних перевезень.
11. Механізм впливу відстані та території перевезень на вартість страхування міжнародних перевезень.
12. Чинники, що впливають на вибір страхової компанії.
13. Дії страхувальника у разі настання страхового випадку.
14. Пакет документів, що направляється страховику у разі настання страхового випадку.
15. Випадки невиконання страхового відшкодування.
16. Міжнародне транспортне страхування на різних видах транспорту.
17. Страхові поліси КАСКО, КАРГО.
18. Сутність страхування міжнародних перевезень. Чинники, що впливають на вартість страхування міжнародних перевезень. Дії контрагентів у разі настання страхового випадку.

Рекомендована література:

Основні: [1-3];

Допоміжні: [1-4];

Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1-14];

Міжнародні видання: [1,2].

4.

5.

6. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

З навчальної дисципліни «Експортно-імпорتنі операції» оцінювання рівня знань здобувачів вищої освіти заочної форми навчання здійснюється на основі результатів поточного контролю та екзамену, завдання поточного контролю оцінюються в діапазоні від 0 до 50 балів (включно) та завдання, що виносяться на екзамен – від 0 до 50 балів (включно).

За результатами поточного контролю здобувач вищої освіти повинен отримати не менше 25 балів (50% від максимальної кількості).

Якщо поточна успішність менша 25 балів, здобувач вищої освіти не допускається до заліку.

У разі невиконання завдань поточного контролю з об'єктивних причин здобувач вищої освіти має право скласти їх індивідуально до останнього семінарського заняття за дозволом директора ННІ. Порядок організації такого контролю визначає викладач, який проводить семінарські заняття.

Результати поточного контролю знань здобувачів вищої освіти, які отримали 25 балів і більше і були внесені до електронного журналу, роздруковуються у вигляді заліково-екзаменаційної відомості, а здобувачі вищої освіти допускаються до заліку. Підсумкове (завершальне) оцінювання знань здобувачів вищої освіти з дисципліни «Експортно-імпорتنі операції» здійснюється за 100-бальною шкалою з урахуванням результатів поточного контролю та заліку. Загальний розподіл балів, які здобувач вищої освіти може отримати в межах 100-бальної системи оцінювання, включає обов'язкове комп'ютерне тестування на платформі дистанційного навчання ДПУ MOODLE.

При цьому загальна 100-бальна шкала оцінювання знань складається з:

- оцінювання поточної успішності – 0–50 балів;
- оцінювання результатів екзамену – 0–50 балів.

Критерії оцінювання

Модулі	Модуль 1 -					екзамен – 50 балів	Загальна оцінка з курсу = 50 балів+ 50 балів (екзамен)	
Загальна кількість балів за модулем №1	20							
Теми	T.1	T.2	T.3	T.4	T.5.			
Відповідь на семінарському або практичному занятті	5	5	5	5				
Самостійна робота	Оцінювання самостійної роботи здійснюється під час семінарських занять							
Модулі	Модуль 2							Контрольний робота –10 балів
Загальна кількість балів за модулем №2	30							
Теми	T.6	T.7	T.8	T.9	T.10			
Відповідь на семінарському або практичному занятті								
Самостійна робота	Оцінювання самостійної роботи здійснюється під час написання контрольної роботи							
Індивідуальна робота	15							
Підсумковий тестовий контроль на платформі дистанційного навчання MOODLE	5							

**Шкала оцінювання роботи здобувачів вищої освіти
на семінарських заняттях (розробляється відповідно до специфіки дисципліни)**

Кількість балів	Критерії оцінювання
5	В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання.
3	Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.
0	Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання.

Шкала оцінювання контрольних заходів з дисципліни

Відповідь на теоретичне питання	Відповіді на тестове завдання (відсоток правильних відповідей)	Кількість балів
Дана повна та правильна відповідь	84 – 100	7-10
Дана правильна відповідь яка може бути або неповною або містити деякі неточності	67 – 83	3-6
Дана не зовсім правильна відповідь	50 – 66	2
Дана відповідь має значні зауваження	33 – 49	1
Правильна відповідь відсутня	менше 30	0

**Шкала оцінювання знань здобувачів вищої освіти при
виконанні індивідуальної роботи**

Зміст і оформлення реферативної доповіді, презентації	Захист доповіді / презентація	Бали
Продемонстровано глибоке знання проблем, пов'язаних з темою дослідження, вільне володіння економічними законами та категоріями, методами наукового дослідження, вміння самостійно й творчо мислити, знаходити, обробляти, аналізувати фактичний матеріал, пов'язувати теоретичний матеріал з проблемами розвитку України.	Здобувач вищої освіти дуже добре володіє матеріалом, дає грамотні та змістовні відповіді на додаткові запитання.	10-15
В роботі розкрито основні положення теми, але деякі питання розкрито неповно, або наявні деякі неточності у викладанні матеріалу або оформленні роботи; якщо студентом було усунуто не всі зауваження, які були зроблені науковим керівником; якщо теоретичні поняття недостатньо підкріплено фактичними даними	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на задовільному рівні, проте допускає помилки у відповідях на додаткові запитання.	7-9
Основні теоретичні питання висвітлено поверхово, теоретичні положення дуже слабо підкріплені фактичним матеріалом; немає висновків або висновки не мають самостійного характеру; використано недостатньо джерел економічної літератури, як монографій, так і періодичних	Здобувач вищої освіти на незадовільному рівні володіє матеріалом, на додаткові запитання не відповідає або	3-6

видань; не може пов'язати теоретичний матеріал з проблемами розвитку країни; не враховані зауваження наукового керівника; робота оформлена не у відповідності до встановлених вимог.	відповідає неправильно.	
Взагалі не враховані зауваження наукового керівника. Текст роботи не розкриває обрану тему.	Здобувач вищої освіти не в змозі розкрити основні закони, економічні категорії та поняття за темою дослідження, не володіє матеріалом, який приведено в роботі.	0

Підсумкове оцінювання знань здобувачів вищої освіти здійснюється за результатами поточного контролю (від 0 до 50 балів) та екзамену (від 0 до 50 балів). Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання є отримання не менше 25 балів за поточний контроль та 25 балів за підсумковий контроль у формі екзамену.

Переведення даних 100-бальної шкали оцінювання в національну шкалу та шкалу за системою ЄКТС здійснюється в наступному порядку:

Таблиця відповідності результатів контролю знань за різними шкалами й критеріями оцінювання

Сума балів за 100-б. шкалою	Оцінка в ЄКТС	Значення оцінки ЄКТС	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка за національною шкалою	
					Екзамен	Залік
90-100	A	відмінно	Здобувач вищої освіти виявляє особливі творчі здібності, вміє самостійно здобувати знання, без допомоги викладача знаходить та опрацьовує необхідну інформацію, вміє використовувати набуті знання і вміння для прийняття рішень у нестандартних ситуаціях, переконливо аргументує відповіді, самостійно розкриває власні обдарування і нахили.	високий (творчий)	відмінно	зараховано
80-89	B	дуже добре	Здобувач вищої освіти вільно володіє вивченим обсягом матеріалу, застосовує його на практиці, вільно розв'язує справи і задачі у стандартних ситуаціях, самостійно виправляє допущені помилки, кількість яких незначна.	достатній (конструктивно-варіативний)	добре	
70-79	C	добре	Здобувач вищої освіти вміє зіставляти, узагальнювати, систематизувати інформацію під керівництвом викладача; в цілому самостійно застосовувати її на практиці; контролювати власну діяльність;			

			виправляти помилки, серед яких є суттєві, добирати аргументи для підтвердження думок.			
60-69	D	задовільно	Здобувач вищої освіти відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень; з допомогою викладача може аналізувати навчальний матеріал, виправляти помилки, серед яких є значна кількість суттєвих.	середній (репродуктивний)	задовільно	
50-59	E	достатньо	Здобувач вищої освіти володіє навчальним матеріалом на рівні, вищому за початковий, значну частину його відтворює на репродуктивному рівні.			
35-49	FX	незадовільно з можливістю повторного складання семестрового контролю	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становлять незначну частину навчального матеріалу.	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно	Не зараховано
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням залікового кредиту	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні елементарного розпізнання і відтворення окремих фактів, елементів, об'єктів.			

Результати складання екзаменів і диференційованих заліків оцінюються за чотирибальною шкалою («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно»), а заліків – за двобальною шкалою («зараховано», «не зараховано») і вносяться у відомість обліку успішності здобувача вищої освіти, залікову книжку, індивідуальний навчальний план здобувача вищої освіти (крім «незадовільно» і «не зараховано»).

Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання навчальної дисципліни. Критерії оцінювання відповідно до виду робіт, необхідно конкретизувати.

ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

- екзамен;
- комп'ютерне тестування на платформі MOODLE;
- стандартизовані тести;
- аналітичні звіти, реферати, есе;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- студентські презентації та виступи на наукових заходах;
- інші види індивідуальних та групових завдань.

6. ФОРМИ ТА ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДО ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

Поточний контроль проводиться у письмовій формі (здобувач вищої освіти повинен конструктивно відповісти на дані питання). Підсумковий контроль – екзамен, проводиться у письмовій формі (здобувач вищої освіти повинен конструктивно, локанічно та чітко відповісти на питання в екзаменаційному білеті).

Перелік питань для підсумкового контролю

1. Поняття комерційної операції. Основні та забезпечувальні операції.
2. Експортно-імпортні та реекспортні і реімпортні операції.
3. Операції безвалютного обміну товарів.
4. Бартерні операції.
5. Пряма компенсація і базові угоди.
6. Комерційна компенсація. Механізм проведення операції.
7. Зустрічні закупки та контракти які їх супроводжують.
8. Авансові закупки, угоди типу „офсет” і „світч”.
9. Викуп застарілої продукції та механізм її використання.
10. Операції на давальницькій сировині та особливості її здійснення.
11. Прості та складні компенсаційні угоди.
12. Виробниче кооперування ті його види.
13. Поняття франчайзінгу та проблеми, що виникають при веденні
14. франчайзінгових операцій.
15. Міжнародні торги та методика їх проведення.
16. Міжнародні біржі, види та організація їх роботи.
17. Види біржових угод.
18. Міжнародні аукціони та техніка їх проведення.
19. Міжнародна торгівля послугами.
20. Проблеми регулювання торгівлі послугами.
21. Інжиніринг, види інжинірингу.
22. Ціноутворення в торгівлі послугами.
23. Туристичні послуги.
24. Міжнародна торгівля фінансовими, юридичними та бухгалтерськими
25. послугами.
26. Консалтингові та інформаційні послуги.
27. Транспортні послуги та їх значення в міжнародній торгівлі.
28. Основні етапи здійснення зовнішньоекономічної операції (огляд).
29. Етапи маркетингового дослідження зовнішнього ринку.
30. Поняття конкурентоспроможності товару та її складові.
31. Фактори зовнішнього підприємницького середовища.
32. Цінові стратегії на зовнішньому ринку.
33. Фірмова структура зовнішнього ринку.
34. Механізм ціноутворення на зовнішніх ринках.
35. Способи пошуку, вибору та встановлення контакту із закордонним партнером.
36. Поняття та види оферти.
37. Замовлення, запит, комерційні листи як спосіб встановлення контактів між експортером і імпортером.
38. Методика складання конкурентного листа.

39. Базисні умови поставки товару.
40. Типові контракти та умови їх використання.
41. Другий етап здійснення зовнішньоторгової операції.
42. Третій етап здійснення зовнішньоторгової операції.
43. Попередні комерційні переговори, схема та принципи їх проведення.
44. Методика складання зовнішньоторгового контракту.
45. Контроль за виконанням контрактних зобов'язань.
46. Способи припинення зовнішньоторгового контракту.
47. Претензії та позови при відшкодуванні збитків від порушення умов зовнішньоторгового контракту.
48. Угода, контракт та зобов'язання як види зовнішньоторгових договорів.
49. Структура зовнішньоторгового контракту.
50. Законодавчі та нормативні акти України, які регулюють форми та порядок
51. складання зовнішньоторгового контракту.
52. Преамбула та предмет контракту, як головний розділ зовнішньоторгового контракту.
53. Стаття контракту „Ціна та кількість”.
54. Стаття контракту „Ціна та загальна сума контракту”.
55. Складові частини ціни зовнішньоторгового контракту.
56. Способи визначення якості товару у міжнародній практиці.
57. Стаття контракту „ строк та дата поставки”.
58. Фактори, які впливають на вибір умов платежу контракту.
59. Порядок здавання та прийняття товару, який зазначений у контракті.
60. Гарантії якості та кількості товару, який поставляється за контрактом.
61. Порядок пред'явлення претензій щодо якості і кількості товару, який поставляється.
62. Фактори, що впливають на вид та характер пакування. Якість, порядок та розміри пакування товару.
63. Зміст та реквізити маркірування.
64. Поняття країни походження товару.
65. Стаття контракту „ Відвантаження товару”.
66. Санкції, види санкцій та спосіб розрахунку збитків у разі порушення будьяких умов контракту.
67. Транспортні ризики та обов'язки сторін із страхування вантажу.
68. Основні умови страхування.
69. Поняття форс-мажору
70. Міжнародний комерційний арбітраж.
71. Міжнародні арбітражні суди. Міжнародні конвенції, договори та регламенти з питань арбітражу.
72. Типові помилки, що зустрічаються у зовнішньоторгових контрактах.
73. Визначення валютних умов зовнішньоторгового контракту.
74. Визначення фінансових умов зовнішньоторгового контракту.
75. Поняття валютних застережень.
76. Валютний опціон як засіб страхування валютних ризиків.
77. Форвардні валютні угоди як засіб страхування валютних ризиків.
78. Розрахунки готівкою та у кредит.
79. Визначення вартості кредиту.
80. Комбінований платіж та його структура.

81. Аналіз і розрахунок контрактних цін.
82. Ціноутворення на зовнішньому ринку.
83. Способи фіксації цін у контракті.
84. Розрахунок контрактних цін.
85. Технічні і комерційні поправки.
86. Назвіть переваги та недоліки біржових котировок як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.
87. Назвіть переваги та недоліки контрактів конкурентів як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.
88. Назвіть переваги та недоліки комерційних довідників як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.
89. Назвіть переваги та недоліки статистичних даних як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті.
90. Назвіть переваги та недоліки оферт як джерела інформації для розрахунку ціни у контракті. Суть понять: валюта платежу, валюта ціни.
91. Способи, засоби та форми розрахунків.
92. Способи уникнення валютних ризиків.
93. Способи та форми платежу.
94. Форми платежу: розрахунки в кредит, авансові платежі, готівкові платежі, кредитів, інкасо, банківський переказ, відкритий рахунок.
95. Валютні умови контракту. Сутність валютних умов контракту.
96. Суть прямих валютних застережень. Прості, мультивалютні. Непрямі валютні застереження.
97. Використання різних засобів платежу у зовнішній торгівлі.
98. Товаророзпорядчі документи при розрахунках.
99. Охарактеризувати ризики експортера та імпортера у ході розрахунків у формі банківського переказу.
100. Охарактеризувати ризики експортера та імпортера у ході розрахунків у формі відкритого рахунку.
101. Завдання, принципи і методи техніко-економічної оцінки ЗЕО.
102. Суть і особливості визначення ефекту та ефективності ЗЕО.
103. Валютна ефективність експорту та імпорту.
104. Показники ефекту експорту та імпорту.
105. Взаємозалежність ефектів експорту та імпорту.
106. Вплив умов платежу на розрахунок показників ефекту і ефективності. Вплив на ефективність експорту та імпорту зміни валютних курсів. Послідовність розрахунку показників ефекту та ефективності експорту продукції.
107. Показники кредитного впливу на ефективність ЗТО.
108. Показник доцільності імпорту.
109. Сутність міжнародних транспортних операцій.
110. Договір у міжнародному транспортуванні.
111. Вибір виду транспорту.
112. Сутність поняття «транспорт».
113. Роль міжнародних перевезень в організації зовнішньоторговельних операцій.
114. Класифікація вантажів у зовнішній торгівлі.
115. Основні міжнародні транспортні операції.
116. Допоміжні міжнародні транспортні операції.

117. Приклади міжнародних транспортних документів і визначте їх роль в організації зовнішньоторговельних операцій.
118. Порівняльна характеристика лінійного та трампового судноплавства
119. Сутність страхування міжнародних перевезень.
120. Чинники, що впливають на вартість страхування міжнародних перевезень.
121. Дії контрагентів у разі настання страхового випадку.
122. Характеристика та обґрунтування необхідності страхування міжнародних перевезень.
123. Критерії, за яким класифікуються умови договорів транспортного страхування.
124. Види страхування міжнародних перевезень.
125. Механізм впливу виду транспорту на вартість страхування міжнародних перевезень.
126. Механізм впливу характеру вантажу на вартість страхування міжнародних перевезень.
127. Механізм впливу відстані та території перевезень на вартість страхування міжнародних перевезень.
128. Механізм впливу умов договорів страхування на вартість страхування міжнародних перевезень.
129. Механізм впливу відстані та території перевезень на вартість страхування міжнародних перевезень.
130. Чинники, що впливають на вибір страхової компанії.
131. Дії страхувальника у разі настання страхового випадку.
132. Пакет документів, що направляється страховику у разі настання страхового випадку.
133. Випадки невиконання страхового відшкодування.
134. Міжнародне транспортне страхування на різних видах транспорту.
135. Страхові поліси КАСКО, КАРГО.
136. Сутність страхування міжнародних перевезень. Чинники, що впливають на вартість страхування міжнародних перевезень. Дії контрагентів у разі настання страхового випадку.

7. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

Основна:

1. Експортно-імпорتنі операції : навчальн. посіб. / Белінська Я.В., Коляда О.В., Назаров М.І. та ін. – Ірпінь: Університет ДФС України, 2018. – 254 с. – (Серія «На допомогу студенту» УДФСУ, т. 33).
2. Міжнародна торгівля: навчальний посібник / Ю.Г. Козак. — ЦУЛ, 2019. - 510 с.
3. Дахно І. І. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посіб. / І. І. Дахно, В. М. Алієва-Барановська; [за ред. І. І. Дахна]. – Київ: Центр учбової літератури, 2018. – 355 с.

Допоміжна:

1. Довідник процедур для експортера /Ю.Федчишин, О. Лазарєв, Я. Іванченко.- Міністерство економіки. 2021. – 55 с.
2. Зінчук Т., Горбачова І., Ковальчук О. та ін. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2019. 519 с.
3. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник. Видання 6-те, перероб. та доп. / За ред. Козака Ю. Г. –К.: «Центр учбової літератури», 2019. – 292 с.
4. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. гіосіб. У 2 кн. Кн. 1. - К.: Таксон. Кн. 2. - К.: Таксон, 18. - 302 с.
5. Управління зовнішньоекономічною діяльністю & Management of Foreign Economic Activity : навчальний посібник. Львів : ЛьвДУВС, 2021. 244 с
6. Фінанси зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник / [Ситник Н. С., Стасишин А.В., Дубик В.Я., та ін.]; за заг. ред. Н. С. Ситник.- Львів: Видавництво «Апріорі», 2019. - 460 с

Інформаційні ресурси Інтернет:

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL : <http://www.mof.gov.ua>
2. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL : <http://www.me.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. URL : <http://www.mtu.gov.ua>
4. Офіційний сайт Державного комітета статистики. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського . URL : <http://www.nbuv.gov.ua>
6. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). URL : <http://www.oecd.org/> -
7. Офіційний сайт Світового банку. URL: www.worldbank.org/uk/country/ukraine
8. Офіційний сайт UNCTAD. URL : <http://www.unctad.org>
9. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку. URL: www.unctad.org
10. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: www.wto.org
11. Україна і Світова організація торгівлі. URL: <http://wto.in.ua/>
12. Організація економічного співробітництва і розвитку. URL: www.oecd.org
13. Інститут міжнародної економіки. URL: www.iie.com
14. Офіційний сайт Європейського Союзу. URL: www.europa.eu

Міжнародні видання:

1. The World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?page=6>
2. The World Factbook. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>

ЛИСТ ОНОВЛЕННЯ ТА ПЕРЕЗАТВЕРДЖЕННЯ РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

РОЗГЛЯНУТО ТА СХВАЛЕНО

на засіданні кафедри _____

Протокол від _____ 20__ р. № _____.

Укладач (і):

**Лист оновлення та перезатвердження робочої програми навчальної дисципліни
(протягом 5 років після затвердження або до затвердження освітньої програми)**

Навчальний рік	Дата засідання кафедри – розробника РПНД	Номер протоколу	Підпис завідувач а кафедри	Підпис гаранта ОП