



Уманський національний
університет садівництва

Факультет економіки і
підприємництва

Кафедра підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ ТА КОНТРАКТИ»

Рівень вищої освіти:	<u>Перший (бакалаврський)</u>
Спеціальність:	<u>076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»</u>
Освітня програма:	<u>«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»</u>
Навчальний рік, семестр:	<u>2022-2023 н.р., семестр 7</u>
Курс (рік навчання)	<u>4 (2)</u>
Форма навчання:	<u>денна</u>
Кількість кредитів ЄКТС:	<u>4</u>
Мова викладання:	<u>українська</u>
Обов'язкова/вибіркова:	<u>Обов'язкова</u>

Лектор курсу	Сергій Соколюк
Профайл лектора	https://economics.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/sokolyuk-sergij-yurijovich.html
Контактна інформація лектора (e-mail)	kaf_pt@udau.edu.ua; unuspidualpruemnutstvo@gmail.com , sokolyuk92@ukr.net
Сторінка курсу в MOODLE	https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=909

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Мета курсу	Успішне функціонування системи ЗЕД на макро- і мікрорівні передбачає наявність висококваліфікованих фахівців з глибоким знанням економічних і правових основ і механізмів здійснення зовнішньоекономічних операцій. У зв'язку з цим метою вивчення курсу «Зовнішньоекономічні операції та контракти» є придбання студентами необхідної кваліфікації для організації і проведення зовнішньоекономічних операцій.
Завдання курсу	Вивчення специфіки здійснення і документального оформлення окремих видів діяльності, пов'язаних із здійсненням міжнародного торгового обміну: купівлі-продажу товарів, лізингу, інвестиційної діяльності, виконання робіт, надання послуг, торгівлі об'єктами інтелектуальної власності, виконання міжнародних розрахунків, здійснення транспортування вантажів, страхування, здійснення різних посередницьких операцій, франчайзингових та лізингових операцій.
Компетентності	<ul style="list-style-type: none">- Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.- Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.- Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.- Здатність до підвищення рівня своїх знань.- Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.- Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.- Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур.- Здатність усвідомлювати умови ефективності міжнародної сегментації, застосовувати методику аналізу зовнішніх ринків, розробляти стратегії виходу підприємства на іноземні ринки.
Програмні результати навчання	<ul style="list-style-type: none">- Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.- Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.- Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

	<ul style="list-style-type: none"> - Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці. - Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. - Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності. - Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм. - Застосовувати одержані знання й уміння для контролю за виконанням дотримання правил торгівлі, зберігання товарів.
--	--

СТРУКТУРА КУРСУ

Тема	Години (лекції/ практичні (семінарські, лабораторні))	Зміст тем курсу	Завдання	Оціню- вання (балів)
Змістовий модуль 1				
Тема 1. Предмет і категоріальний апарат курсу	3/2	Місце курсу в комплексі дисциплін спеціалізації. Взаємозв'язок понять «міжнародні економічні відносини», «міжнародний бізнес», «зовнішньоекономічна діяльність», «зовнішньоекономічні операції».	Опрацювання лекційного матеріалу, ознайомлення з сутністю курсу. Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle	4
Тема 2. Поняття і класифікація зовнішньоекономічних операцій	3/2	Зовнішньоекономічні операції і зовнішньоекономічні операції. Види зовнішньоекономічних операцій. Предмет і об'єкт зовнішньоекономічних операцій.	Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle	4
Тема 3. Етапи реалізації зовнішньоекономічних угод	3/1	Підготовчий етап зовнішньоторговельної угоди. Пошук контрагента. Зміст етапу реалізації зовнішньоекономічної угоди. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної операції.	Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle	4

<p>Тема 4. Теоретичні аспекти організації зовнішньоекономічних контрактів</p>	<p>4/1</p>	<p>Теоретичні аспекти визначення сутності поняття «зовнішньоекономічна операція». Етапи здійснення зовнішньоекономічної операції. Детальний алгоритм здійснення зовнішньоекономічної операції у процесі першого виходу на зовнішній ринок. Види зовнішньоекономічних операцій: основні та додаткові (забезпечуючі). Мотивація та етапи виходу підприємства на зовнішні ринки. Класифікація та характеристика форм виходу на зовнішні ринки. Критерії вибору форм виходу підприємств на зовнішні ринки. Потенційні можливості фірм при виході на зовнішні ринки.</p>	<p>Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle</p>	<p>4</p>
<p>Тема 5. Форми і методи зовнішньоторговельних операцій</p>	<p>3/1</p>	<p>Форми реалізації товару на зовнішньому ринку. Організовані змагальні форми торгівлі. Електронна комерція. Прямий і непрямий методи здійснення зовнішньоторговельних операцій.</p>	<p>Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle</p>	<p>4</p>
<p>Модульний контроль</p>				<p>4</p>
Змістовий модуль 2				
<p>Тема 6. Економіко-правове забезпечення зовнішньоекономічних контрактів</p>	<p>3/2</p>	<p>Об'єкт та суб'єкти зовнішньоекономічних угод. Поняття та класифікація контрагентів, як суб'єктів зовнішньоекономічних операцій. Сутність та класифікація фірм, як суб'єктів зовнішньоекономічних операцій: за видом господарської діяльності і характеру здійснюваних ними операцій, правового положення, характеру власності, належності капіталу і контролю, міжнародної сфери діяльності. Джерела правового регулювання зовнішньоекономічних операцій: міжнародні та національні норми. Віденська конвенція про міжнародні договори купівлі-продажу товарів (1980 р.). Порядок укладання та виконання</p>	<p>Опрацювання лекційного матеріалу, дослідження економіко-правового забезпечення. Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle</p>	<p>3</p>

		договору згідно Віденської конвенції про МДКП. Рекомендаційні норми міжнародного права.		
Тема 7. Механізм здійснення зовнішньоторговельних угод, пов'язаних з рухом товарів*	3/2	<p>Організація і техніка здійснення експортних та реекспортних операцій. Основні принципи та методи укладання і виконання імпорتنих та реімпорتنих угод. Механізм регулювання та форми контролю щодо відповідальності контрагентів при виконанні експортних та імпорتنих угод.</p> <p>Поняття, види та особливості укладання угоди купівлі-продажу та її відзнаки від інших міжнародних договорів. Зміст і структура зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу товарів та механізм його дії.</p> <p>Основні умови контрактів на купівлю-продаж сировини і продовольства. Особливості зовнішньоторговельних угод на ринку машино-технічної продукції. Характерні особливості угод купівлі-продажу споживчих товарів. Особливості угод з експорту та імпорту послуг.</p>	Опрацювання лекційного матеріалу, вивчення угод. Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle	4
Тема 8. Механізм здійснення зовнішньоекономічних угод, пов'язаних з наданням виробничих послуг та виконанням робіт	4/1	<p>Сутність та види лізингових операцій. Техніка здійснення лізингових операцій. Загальні положення, структура та зміст договору лізингу. Види зобов'язань у лізингових контрактах.</p> <p>Особливості та техніка здійснення підрядних операцій. Особливості та зміст договору підряду на будівельні послуги.</p> <p>Сутність та види ліцензій. Порядок визначення ціни ліцензії. Поняття, предмет та структура ліцензійного договору.</p>	Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle	4
Тема 9. Механізм здійснення угод компенсаційної торгівлі на зовнішньому ринку	3/1	<p>Причини стимулювання розвитку та сутність компенсаційної торгівлі. Сутність та особливості компенсаційних угод. Класифікація угод зустрічної торгівлі. Види міжнародних компенсаційних операцій. Операції в рамках промислового співробітництва. Особливості</p>	Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle	4

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
		для екзамену (курсової роботи)
90 – 100	A	відмінно
82-89	B	добре
74-81	C	
64-73	D	
60-63	E	задовільно
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

ПОЛІТИКИ КУРСУ

Політика оцінювання	В основу рейтингового оцінювання знань закладена 100-бальна шкала оцінювання (максимально можлива сума балів, яку може набрати здобувач за всіма видами контролю знань з дисципліни з урахуванням поточної успішності, самостійної роботи, науково-дослідної роботи, модульного контролю, підсумкового контролю тощо). Встановлюється, що при вивченні дисципліни до моменту підсумкового контролю (іспиту) здобувач може набрати максимально 70 балів. На підсумковому контролі (іспит) здобувач може набрати максимально 30 балів, що в сумі і дає 100 балів.
Політика щодо академічної доброчесності	Під час підготовки рефератів (есе) та індивідуальних науково-дослідних завдань, проведення контрольних заходів здобувачі повинні дотримуватися правил академічної доброчесності, які визначено Кодексом доброчесності Уманського НУС. Очікується, що роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі здобувача є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату
Політика щодо відвідування	Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (за погодженням із деканом факультету)