

Міністерство освіти і науки України
Київський національний торговельно-економічний університет
Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Кафедра міжнародних економічних відносин та фінансів

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Організація зовнішньоторговельних операцій

повна назва навчальної дисципліни

для підготовки
студентів освітнього
ступеня

бакалавр

молодший бакалавр, бакалавр
чи магістр

року набору

2018

галузі знань

29 Міжнародні відносини

шифр і назва галузі знань

спеціальності

292 Міжнародні економічні відносини

шифр і найменування спеціальності

освітня програма /
спеціалізація

Міжнародний бізнес

назва освітньої програми / спеціалізації

статус дисципліни

обов'язкова

обов'язкова чи вибіркова

Харків, 2019 рік

Розробник:

Шелест Олексій Леонідович,
доцент кафедри міжнародних економічних
відносин та фінансів, кандидат економічних
наук, доцент

прізвище, ім'я, по батькові повністю, посада повністю, науковий
ступінь, вчене звання повністю

02.12.2019 р.


підпис

О. Л. Шелест

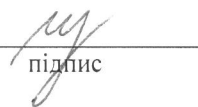
ініціали та прізвище

Керівник (гарант) освітньої
програми

Колупаєва Ірина Володимирівна,
завідувач кафедри міжнародних економічних
відносин та фінансів, доктор економічних наук,
професор

прізвище, ім'я, по батькові повністю, посада повністю, науковий
ступінь, вчене звання повністю

02.12.2019 р.


підпис

І. В. Колупаєва

ініціали та прізвище

Програму обговорено та схвалено на засіданні кафедри
міжнародних економічних відносин та фінансів

назва кафедри

протокол від 02.12.2019 р. № 8.

Зав. кафедри


підпис

І. В. Колупаєва

ініціали та прізвище

Програму розглянуто та затверджено на засіданні методичної комісії інституту,
протокол від 27.12. 2019 р. № 6.

Голова методичної комісії


підпис

Р. А. Чемчикаленко

ініціали та прізвище

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Робоча програма навчальної дисципліни «Організація зовнішньоторговельних операцій» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини галузі знань 29 Міжнародні відносини.

Метою викладання навчальної дисципліни «Організація зовнішньоторговельних операцій» є послідовне формування у студентів системи теоретичних знань про класифікацію, зміст, особливості організації та здійснення зовнішньоторговельних операцій, методи їх техніко-економічного обґрунтування, митного оформлення, а також формування фахових компетентностей з виконання розрахунків, які сприятимуть ефективному здійсненню зовнішньоторговельних операцій з урахуванням сучасних ринкових вимог.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є сукупність господарських, економічних, правових відносин щодо організації зовнішньоторговельних операцій за різними видами міжнародних угод.

Міждисциплінарні зв'язки вивчення навчальної дисципліни «Організація зовнішньоторговельних операцій» ґрунтується на знаннях навчальних дисциплін «Міжнародна економічна діяльність України», «Міжнародний бізнес» та є основою для підготовки до кваліфікаційного екзамену.

Мова викладання – українська.

НАВЧАЛЬНИЙ ВІДДІЛ
ХАРКІВСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ КНТЕУ

2. ЗАПЛАНОВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Навчальна дисципліна забезпечує набуття студентами:

загальних компетентностей:

ЗК 1. Здатність навчатися та бути сучасно навченим;

ЗК 2. Здатність продукувати нові ідеї, системно мислити, проявляти креативність, гнучкість, уміння управляти часом;

ЗК 5. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу, пошуку, оброблення та оцінювання інформації, процесів та явищ з різних джерел з метою виявлення проблем, формулювання висновків (рекомендацій), вироблення рішень на основі логічних аргументів, забезпечення якості виконуваних робіт з урахуванням національних та міжнародних вимог;

ЗК 6. Здатність проводити дослідження економічних явищ та процесів у міжнародній сфері з урахуванням причинно-наслідкових та просторово-часових зв'язків;

ЗК 7. Уміння бути критичним та самокритичним до розуміння чинників, які справляють позитивний чи негативний вплив на спілкування з представниками інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності та мультикультурності та поваги до них;

ЗК 10. Вміння використовувати набуті знання, розуміти предметну область та професію на практиці, бути відкритим до застосування знань з урахуванням конкретних ситуацій;

ЗК 11. Спроможність формалізувати та розв'язувати проблеми, приймати обґрунтовані управлінські рішення на основі взаємоузгодження суспільних, колективних та індивідуальних інтересів;

ЗК 12. Здатність реагувати на зміни в міжнародному бізнес-середовищі та адаптуватись до них на основі використання новітніх підходів до ведення міжнародного бізнесу; адекватно оцінювати і прогнозувати економічні та соціальні явища, системність у прийнятті обґрунтованих рішень.

фахових компетентностей:

ФК 1. Здатність виокремлювати закономірності, характерні ознаки та тенденції розвитку світового господарства, особливості реалізації економічної політики та світових інтеграційних / дезінтеграційних процесів;

ФК 2. Розуміння базових категорій, новітніх теорій, концепцій, правил, технологій, методів і принципів функціонування міжнародних економічних відносин і здатність їх застосувати для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України;

ФК 4. Здатність визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і макрорівнях та налагоджувати комунікації між ними;

ФК 15. Аналіз статистичної та фінансової звітності з метою визначення конкурентних позицій міжнародних бізнес-суб'єктів;

ФК 18. Організація діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу в умовах

глобалізації та регіоналізації на основі застосування методів, інструментів та механізмів інтеграції у глобальні та регіональні ланцюги створення доданої вартості.

програмних результатів навчання:

ПРН 1. Усвідомлювати необхідність навчання впродовж усього життя, дотримуватися принципів безперервного розвитку та постійного самовдосконалення; прагнути професійного зростання, проявляти толерантність та готовність до інноваційних змін;

ПРН 2. Мислити креативно та критично, володіти навичками самоаналізу, самоменеджменту, самовдосконалення, тайм-менеджменту, критично оцінювати наслідки продуктованих ідей;

ПРН 9. Виявляти, окреслювати та формалізувати проблеми; систематизувати й упорядковувати отриману інформацію про зовнішнє та внутрішнє середовище міжнародного бізнесу; оцінювати та пояснювати вплив ендегенних і екзогенних факторів на процеси та явища у світовому господарстві; формулювати висновки і розробляти рекомендації з метою адаптації до нової ситуації з урахуванням особливостей національного і міжнародного середовища;

ПРН 12. Демонструвати знання та навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи характер міжнародних конфліктів і суперечок, особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, включаючи усну та письмову комунікацію державною та іноземними мовами;

ПРН 17. Розуміти, виділяти й описувати нові явища, процеси й тенденції світогосподарського розвитку; визначати механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних / дезінтеграційних процесів; обґрунтовувати методи, інструменти та механізми інтеграції у глобальні та регіональні ланцюги створення доданої вартості.

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Організація зовнішньоторговельних операцій

Місце дисципліни у системі професійно орієнтованих дисциплін. Актуальність та практична спрямованість дисципліни, структура й логіка викладання.

Сутність поняття «зовнішньоторговельні операції». Основні види зовнішньоторговельних комерційних операцій: експорт та імпорт, з обміну науково-технічними знаннями (торгівля патентами, ліцензіями, ноу-хау), консультативний і будівельний інжиніринг, орендні операції; з міжнародного туризму; з консультаційних послуг щодо інформації, обміну кінофільмами і телепрограмами.

Операції, що забезпечують здійснення основних комерційних операцій, міжнародні транспортні перевезення і транспортно-експедиційні послуги; страхування вантажів, їх зберігання; міжнародні розрахунки.

Виробниче і науково-технічне співробітництво як специфічна сфера міжнародного бізнесу. Досягнення угод щодо спеціалізації і кооперування у сфері виробництва, наукових досліджень. Традиційні та сучасні види зовнішньоторговельних операцій (експорт-імпорт, реекспорт-реімпорт, зустрічна торгівля, бартерні операції, толлінг, інжиніринг, торги, ліцензії, франчайзинг, біржові операції, аукціонна торгівля). Класифікація зовнішньоторговельних операцій.

Зміст та структура Віденської конвенції як основного міжнародного правового акта щодо організації зовнішньоторговельних угод. Сфера застосування, порядок укладення угод при купівлі-продажу товарів, зобов'язання сторін згідно з Віденською конвенцією.

Тема 2. Зовнішньоторговельні операції купівлі-продажу товарів

Економічний зміст найважливіших розділів міжнародних угод купівлі-продажу.

Нормативна база і правові умови оформлення і виконання угод купівлі-продажу. Цивільний кодекс договору про торговельне й економічне співробітництво, угоди про торгівлю і платежі, угода про загальні умови поставок між організаціями держав-учасниць СНД (1992 р.). Платіжний союз (1994 р.), Протокол про умови діяльності міждержавного банку.

Товари у матеріально-речовій формі та об'єкти інтелектуальної власності як предмет зовнішньоторговельних угод. Сутність, характер, особливості угод купівлі-продажу товарів. Організація угод з торгівлі машинами й устаткуванням, зокрема, готовою машинно-технічною продукцією (авансування замовлень і кредитування поставок, передпродажний сервіс, передпродажна доробка, технічне обслуговування, гарантійний і післягарантійний періоди).

Організація укладання угод з торгівлі сировинними і продовольчими товарами. Короткострокові, середньострокові та довгострокові угоди.

Особливості правової регламентації зовнішньоторговельних угод. Застосування іноземного права у зовнішньоторговельних угодах. Вплив міжнародних правових актів на зміст зовнішньоторговельних угод.

Тема 3. Встановлення цін у зовнішньоторговельних контрактах як фактор підвищення економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій

Принципи побудови цінових стратегій: піонерної, стандартної, адаптаційної.

Види цінових стратегій («зняття вершків», «що ринок принесе», «поступове проникнення», «життєвий цикл товару»). Види стандартної цінової стратегії (імідж продукту, цільова частка ринку і обсяг продажів, договірні ціни). Види адаптаційної стратегії.

Види цін (довідкова, преїскурантна, ціна торгів, аукціонів, бірж, фактичних угод). Методи формування і розрахунку цін у зовнішньоторговельних контрактах. Загальна основа зовнішньоторговельних цін. Базис ціни. Методи повних і граничних витрат. Відмінності у складі витрат і у рівнях цін залежно від методу визначення ціни. Конкурентний метод зовнішньоторговельного ціноутворення. Знижки з ціни та надбавки до ціни. Розрахункові ціни. Способи фіксації цін у контракті (тверда, з наступною фіксацією, ковзна, рухома). Трансфертні ціни.

Особливості формування цін на сировину і паливо.

Диференціація цін на сировину і паливо на світових ринках та її причини. Вплив міжурядових угод на стабілізацію цін.

Тема 4. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних операцій

Зміст валютно-фінансових умов контракту. Умови і форми міжнародних розрахунків. Валюта ціни і валюта платежу. Валютні ризики і методи їх страхування. Захисні та валютні умови зовнішньоторговельних контрактів. Захист від зниження купівельної спроможності валют. Хеджування.

Принципи здійснення міжнародних розрахунків за зовнішньоторговельними операціями. Готівкові розрахунки, розрахунки в кредит (вексельний кредит і кредит за відкритим рахунком), фінансові умови контрактів. Форми розрахунків у порядку зменшення вигідності для експортера: авансовий платіж, банківський переказ, акредитив, інкасо, відкритий рахунок.

Варіанти розрахунків банківськими переказами (з авансовим платежем, платіж проти поставки товару, платіж при взаємних розрахунках за претензіями).

Види акредитивів. Розрахунки за акредитивами. Порядок оформлення акредитива. Платіжні умови захисту комерційних інтересів учасників зовнішньоторговельних операцій.

Види інкасо (документарне, чисте). Послідовність розрахунків по інкасо. Переваги та недоліки інкасової форми розрахунку для експортера та імпортера.

Сутність і види розрахунків чеками. Розрахунки при розстрочках платежу.

Вексельна форма розрахунків. Форфейтингові та факторингові операції. Техніка здійснення платежів.

Сутність економічних відносин між кредитором і боржником. Види кредитів, що обслуговують зовнішньоторговельну діяльність, зокрема торгівлю (комерційні, банківські, в іноземній валюті).

Тема 5. Організація і проведення зовнішньоторговельних переговорів

Зовнішньоторговельні переговори як основа міжнародного ділового спілкування. Правова основа спілкування з іноземними партнерами. Підготовка до переговорів (збирання та систематизація інформації і матеріалів щодо діяльності виробників і посередників світових цін, розробка концепції, стратегії і тактики переговорів; складання плану прийому партнерів; формування групи учасників переговорів; визначення місця і часу проведення переговорів; складання порядку денного кожного засідання; погодження із зацікавленими організаціями певних питань). Стратегічні підходи до проведення переговорів. Принцип дотримання добросовісності у зовнішній торгівлі як один із основних принципів проведення переговорів і досягнення угод. Етапи ведення переговорів: аналіз, планування, активна дискусія (суперечка), ухвалення рішення та взаємоприйнята угода. Підходи і типи поведінки на переговорах. Основні правила налагоджування відносин між партнерами. Принципи переговорного процесу. Аналіз проведених переговорів.

Технічне обслуговування переговорів. Складання зовнішньої програми проведення переговорів. Особливості ділового протоколу. Основні правила сучасного ділового етикету. Методологічні прийоми ведення переговорів. Документація з підготовки переговорів, щодо їх процесу, оформлення і завершення. Типові помилки. Психологічні аспекти ділового спілкування. Невербальні компоненти спілкування. Національні особливості ділових партнерів. Правила поведінки в країні ведення переговорів. Особливості переговорів щодо експорту й імпорту. Спосіб рекомендацій для здійснення угод.

Тема 6. Класифікація супровідних документів по зовнішньоторговельних операціях

Документи для підготовки експортної угоди: оферта тверда і вільна. Документи для підготовки імпортної угоди: замовлення, запит, тендерна документація.

Документи для підготовки товару до відправлення: заявка на фрахтування, свідоцтво про огляд, доручення і дозвіл на постачання, наряд на внутрішнє транспортування, експортно-імпортна ліцензія.

Комерційні документи: рахунок-фактура, специфікація, технічна документація, пакувальний лист, сертифікат якості, гарантійне зобов'язання, протокол випробувань.

Документи за платіжно-банківськими операціями: валютна ліцензія, платіжне доручення, банківський переказ, банківська гарантія, гарантія оферти виконання й авансу; товарний акредитив, інкасове доручення, чек, вексель,

боргове зобов'язання, податкова декларація.

Страхові документи: страховий поліс, страховий сертифікат, страхове повідомлення.

Транспортні документи: коносамент, штурманська розписка, чартерний договір, вантажні накладні для різних видів транспортування, комерційний акт, фрахтовий рахунок.

Транспортно-експедиторські документи: вантажні доручення, свідоцтво про транспортування, товароскладська квитанція, ордер на видачу і вивезення товару.

Технічні документи: технічні паспорти, формуляри та описи виробів, креслення, інструкції щодо встановлення, монтажу, налагодження, управління, ремонту.

Митні документи: митна декларація, експортні, імпорتنі та валютні ліцензії, сертифікат про походження товару, консульська фактура, транзитні документи, ветеринарне, санітарне і карантинне свідоцтва.

Тема 7. Організація і техніка операцій на міжнародних товарних біржах

Сутність біржової торгівлі та її вплив на світову торгівлю. Міжнародні центри біржової торгівлі у західних країнах і в Азійсько-Тихоокеанському регіоні. Тенденції розвитку біржової торгівлі. Фактори, що визначають її динаміку і структуру. Види бірж. Публічні і приватні біржі. Універсальні та спеціалізовані біржі. Основні групи та властивості біржових товарів. Структура біржового обороту. Структура й організація роботи та функції біржі. Учасники біржових операцій.

Види і техніка біржових операцій. Угоди на реальний товар. Строкові операції або ф'ючерсні контракти як вид спекулятивних угод. Основні ознаки і техніка ф'ючерсних операцій. Опціони на ф'ючерсні контракти як засіб зниження ризиків. Типи опціонів за технікою здійснення. Ціна опціону та її структура. Головні відмінності контрактів на реальний товар і ф'ючерсного контракту. Операції хеджування продажем і купівлею як засіб страхування від зміни цін на ринках реальних товарів. Особливості електронних біржових операцій.

Тема 8. Міжнародні торги як особливий вид зовнішньоторговельних операцій

Поняття і сутність торгів (тендерів). Види торгів та інформування потенційних учасників. Публічні (гласні) й обмежені (закриті та негласні) торги. Організація проведення торгів. Суб'єкти і об'єкти міжнародних торгів. Міжнародно-правова регламентація тендерних процедур.

Методи фінансового регулювання торгів (пропозиція ціни, знижка з ціни, кредитування робіт, різні форми оплати продукції).

Основні фактори, що впливають на рішення про доцільність участі в торгах. Правове забезпечення міжнародних торгів. Функції учасників торгів і характер їх взаємодії.

Розробка, розсилання тендерної документації. Особливості проведення торгів щодо закупівлі сировинних і продовольчих товарів. Організація міжнародних торгів з поставки устаткування. Умови проведення торгів на виконання будівельних і підрядних робіт. Види і роль інженерно-консультаційних послуг у підготовці умов торгів. Методи визначення вартості інженерно-консультаційних послуг.

Розширення прав тендерних комітетів при проведенні торгів. Створення міжнародних консорціумів з метою реалізації великих проектів. Оцінка й аналіз пропозицій учасників тендерними комітетами. Визначення переможців. Гласні та негласні критерії оцінки. Особливості переговорів щодо укладання контрактів з переможцями торгів.

Тема 9. Інжинірингові послуги як об'єкт зовнішньоторговельних операцій

Поняття «міжнародний інжиніринг» і «технічне сприяння», види інженерно-консультаційних послуг: комплексний (консультативний, технологічний, будівельний і загальний інжиніринг), суто консультаційний інжиніринг як надання інтелектуальних послуг. Значення і розвиток міжнародного обміну інжиніринговими послугами. Особливості міжнародного ринку інжинірингових послуг. Основні чинники, що впливають на розвиток міжнародного ринку інжинірингових послуг. Основні умови міжнародних договорів про надання інженерно-консультаційних послуг (інтелектуальна власність та запатентована інформація; патенти та ліцензії; таємність; страхування). Права й обов'язки замовника та інженера-консультанта. Визначення вартості інженерно-консультаційних послуг та винагороди консультанту. Складові оплати інжинірингових послуг: вартість робочої сили, накладні витрати, прямі затрати, паушальний платіж, процент від вартості виробництва, процент винагороди.

Тема 10. Лізинг у зовнішньоторговельних операціях

Види міжнародних орендних операцій (хайринг, чартер, лізинг). Визначення, економічний зміст і правові засади оренди та фінансової оренди (лізингу). Основні відмінності між оперативною та фінансовою орендою. Особливості оренди окремих видів майна (транспортних засобів, будівель, підприємств). Різновидності оренди за складом суб'єктів і формами участі інвестора (самостійна оренда, оренда за участю зовнішнього інвестора, оренда й лізинг через дочірню компанію виробника, оренда й лізинг через незалежну компанію, багатостороння оперативна і фінансова оренда, оборотний лізинг, компенсаційний лізинг).

Особливості угод з оперативного і фінансового лізингу. Умови лізингового контракту (предмет лізингу, термін лізингу, права і обов'язки сторін, відповідальність за порушення умов договору, страхування, гарантійне і пост гарантійне обслуговування, умови використання майна і його повернення, розрахунок лізингових платежів).

4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

4.1. Структура навчальної дисципліни за формами навчання

Теми дисципліни	Обсяг у годинах																							
	денна форма												заочна форма											
	повна						скорочена						повна						скорочена					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі					усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СРС		Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СРС		Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СРС		Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СРС
Тема 1. Організація зовнішньоторговельних операцій	14	4		4		2													14	2				12
Тема 2. Зовнішньоторговельні операції купівлі-продажу товарів	10	4		4		2													12					12
Тема 3. Встановлення цін у зовнішньоторговельних контрактах як фактор підвищення економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій	10	4		4		2													12			2		12
Тема 4. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних операцій	14	6		6		2													14	2				12
Тема 5. Організація і проведення зовнішньоторговельних переговорів	12	4		6		2													14			2		12
Тема 6. Класифікація супровідних документів по зовнішньоторговельних	9	4		4		1													12					12

Теми дисципліни	Обсяг у годинах																										
	денна форма												заочна форма														
	повна						скорочена						повна						скорочена								
	усього	у тому числі					усього	у тому числі					усього	у тому числі					усього	у тому числі							
		Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СРС		Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СРС		Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СРС		Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СРС			
операціях																											
Тема 7. Організація і техніка операцій на міжнародних товарних біржах	11	6		4		1													14	2							12
Тема 8. Міжнародні торги як особливий вид зовнішньоторговельних операцій	11	6		4		1													14			2					12
Тема 9. Інжинірингові послуги як об'єкт зовнішньоторговельних операцій	9	4		4		1													12								12
Тема 10. Лізинг у зовнішньоторговельних операціях	9	4		4		1													15								15
Курсова робота	30					30																					
Усього годин / кредитів ECTS	135/4,5	46		44		45													135/4,5	6		6					123

4.2. Обсяги та структура навчальної дисципліни за навчальними роками

Форма навчання	Вид навчальних занять	Навчальні роки							
		2018/2019		2019/2020		2020/2021		2021/2022	
		Осінь	Весна	Осінь	Весна	Осінь	Весна	Осінь	Весна
Денна повна	Лекційні заняття								46
	Семінарські заняття								
	Практичні заняття								44
	Лабораторні заняття								
	Курсова робота (проект)								30
	Самостійна робота студентів								15
	Усього годин								135
Денна скорочена	Лекційні заняття								
	Семінарські заняття								
	Практичні заняття								
	Лабораторні заняття								
	Курсова робота (проект)								
	Самостійна робота студентів								
	Усього годин								
Заочна повна	Лекційні заняття								
	Семінарські заняття								
	Практичні заняття								
	Лабораторні заняття								
	Курсова робота (проект)								
	Самостійна робота студентів								
	Усього годин								
Заочна скорочена	Лекційні заняття				4	2			
	Семінарські заняття								
	Практичні заняття				2	4			
	Лабораторні заняття								
	Курсова робота (проект)				62	61			
	Самостійна робота студентів								
	Усього годин				68	67			

5. ТЕМИ ЛЕКЦІЙНИХ, СЕМІНАРСЬКИХ (ПРАКТИЧНИХ) І ЛАБОРАТОРНИХ ЗАНЯТЬ

5.1. Теми лекційних занять

Теми дисципліни	Тема лекції	Обсяг у годинах			
		денна		заочна	
		повна	скорочена	повна	скорочена
Тема 1. Організація зовнішньоторговельних операцій	Сутність, форми та види зовнішньоторговельних операцій	2			2
	Виробниче і науково-технічне співробітництво як специфічна сфера міжнародного бізнесу	2			
Тема 2. Зовнішньоторговельні операції купівлі-продажу товарів	Економічний зміст найважливіших розділів міжнародних угод купівлі-продажу.	2			
	Особливості правової регламентації зовнішньоторговельних угод.	2			
Тема 3. Встановлення цін у зовнішньоторговельних контрактах як фактор підвищення економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій	Принципи побудови цінових стратегій	2			
	Методи формування і розрахунку цін у зовнішньоторговельних контрактах	2			
Тема 4. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних операцій	Зміст валютно-фінансових умов контракту	2			2
	Принципи здійснення міжнародних розрахунків за зовнішньоторговельними операціями	2			
	Форми розрахунків у порядку зменшення вигідності для експортера	2			
Тема 5. Організація і проведення зовнішньоторговельних переговорів	Зовнішньоторговельні переговори як основа міжнародного ділового спілкування	2			
	Технічне обслуговування	2			

	переговорів				
Тема 6. Класифікація супровідних документів по зовнішньоторговельних операціях	Класифікація документів по зовнішньоторговельних операціях	2			
	Характеристика документів по зовнішньоторговельних операціях	2			
Тема 7. Організація і техніка операцій на міжнародних товарних біржах	Сутність біржової торгівлі та її вплив на світову торгівлю	2			2
	Учасники біржових операцій	2			
	Види і техніка біржових операцій	2			
Тема 8. Міжнародні торги як особливий вид зовнішньоторговельних операцій	Поняття і сутність торгів (тендерів). Види торгів та інформування потенційних учасників	2			
	Методи фінансового регулювання торгів	2			
	Розширення прав тендерних комітетів при проведенні торгів	2			
Тема 9. Інжинірингові послуги як об'єкт зовнішньоторговельних операцій	Значення і розвиток міжнародного обміну інжиніринговими послугами	2			
	Основні умови міжнародних договорів про надання інженерно-консультаційних послуг	2			
Тема 10. Лізинг у зовнішньоторговельних операціях	Визначення, економічний зміст і правові засади оренди та фінансової оренди (лізингу)	2			
	Особливості угод з оперативного і фінансового лізингу	2			
Усього		46			6

Лекційний матеріал доступний на Порталі навчальних ресурсів інституту <https://edu.htei.kh.ua/course/view.php?id=677>

Лекційний матеріал наведено у [1, 2].

5.2. Теми семінарських занять

Не передбачено навчальним планом

5.3. Теми практичних занять

Теми дисципліни	Тема практичного заняття	Обсяг у годинах			
		денна		заочна	
		повна	скорочена	повна	скорочена
Тема 1. Організація зовнішньоторговельних операцій	Сутність, форми та види зовнішньоторговельних операцій	2			
	Виробниче і науково-технічне співробітництво як специфічна сфера міжнародного бізнесу	2			
Тема 2. Зовнішньоторговельні операції купівлі-продажу товарів	Економічний зміст найважливіших розділів міжнародних угод купівлі-продажу	2			
	Особливості правової регламентації зовнішньоторговельних угод.	2			
Тема 3. Встановлення цін у зовнішньоторговельних контрактах як фактор підвищення економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій	Принципи побудови цінових стратегій	2			2
	Методи формування і розрахунку цін у зовнішньоторговельних контрактах	2			
Тема 4. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних операцій	Зміст валютно-фінансових умов контракту	2			
	Принципи здійснення міжнародних розрахунків за зовнішньоторговельними операціями	2			
	Форми розрахунків у порядку зменшення вигідності для експортера	2			
Тема 5. Організація і проведення зовнішньоторговельних переговорів	Зовнішньоторговельні переговори як основа міжнародного ділового спілкування	2			2
	Технічне обслуговування переговорів	2			

Теми дисципліни	Тема практичного заняття	Обсяг у годинах			
		денна		заочна	
		повна	скорочена	повна	скорочена
	Документація з підготовки переговорів, щодо їх процесу, оформлення і завершення	2			
Тема 6. Класифікація супровідних документів по зовнішньоторговельних операціях	Класифікація документів по зовнішньоторговельних операціях	2			
	Характеристика документів по зовнішньоторговельних операціях	2			
Тема 7. Організація і техніка операцій на міжнародних товарних біржах	Сутність біржової торгівлі та її вплив на світову торгівлю	2			2
	Учасники біржових операцій	2			
Тема 8. Міжнародні торги як особливий вид зовнішньоторговельних операцій	Поняття і сутність торгів (тендерів). Види торгів та інформування потенційних учасників	2			2
	Методи фінансового регулювання торгів	2			
Тема 9. Інжинірингові послуги як об'єкт зовнішньоторговельних операцій	Значення і розвиток міжнародного обміну інжиніринговими послугами.	2			2
	Основні умови міжнародних договорів про надання інженерно-консультаційних послуг	2			
Тема 10. Лізинг у зовнішньоторговельних операціях	Визначення, економічний зміст і правові засади оренди та фінансової оренди (лізингу)	2			
	Особливості угод з оперативного і фінансового лізингу	2			
Усього		44			6

Завдання до практичних занять наведено на Порталі навчальних ресурсів інституту : <https://edu.htei.kh.ua/course/view.php?id=677>

6. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Основні види самостійної роботи, які запропоновані студентам:

1. Вивчення лекційного матеріалу.
2. Робота з опрацювання та вивчення рекомендованої літератури.
3. Вивчення основних термінів та понять рекомендованої літератури.
4. Підготовка до практичних занять, дискусій, роботи в малих групах, тестування (тести наведено у системі дистанційного навчання інституту).
5. Контрольна перевірка кожним слухачем особистих знань, питання для самоконтролю.

Завдання до самостійної роботи за темами:

Тема 1. Організація зовнішньоторговельних операцій

1. Дати визначення основним та забезпечувальним зовнішньоторговельним операціям.
2. Скласти перелік міжнародних та національних нормативно-правових актів, що регламентують здійснення зовнішньоторговельних операцій.
3. Скласти оферту, акцепт відповідно до вимог Віденської конвенції.

Тема 2. Зовнішньоторговельні операції купівлі-продажу товарів

1. Виписати та проаналізувати з Віденської конвенції обов'язки продавця (ст. 31–34); умови відповідності товарів, що поставляються, умовам договору (ст. 35); права покупця і засоби їх правового захисту (ст. 45–52); умови про перехід ризиків з продавця на покупця (ст. 66–70); умови про порушення і припинення дії договору (ст. 71–73; 81–87).
2. Визначити на основі моделі міжнародної торговельної угоди послідовність дій контрагентів зовнішньоторговельної угоди.

Тема 3. Встановлення цін у зовнішньоторговельних контрактах як фактор підвищення економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій

1. Порівняти базис ціни в контрактах на сировину, готову продукцію, напівфабрикати, послуги.
2. Описати порядок встановлення ціни в контрактах поставки сировинних товарів.
3. Порівняти умови ціни в контрактах на автомобілі, електронне устаткування, комплексне устаткування.
4. Ознайомитися з методом розрахунку плаваючої ціни на поставку машин та устаткування в типових контрактах.
5. Ознайомитись з особливостями застосування механізму трансфертного ціноутворення в Україні.

Тема 4. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних операцій

1. Визначити переваги та недоліки авансового платежу, банківського переказу, акредитивної та інкасової форми розрахунку, банківського рахунку для експортера й імпортера.

2. Перерахувати документи, які надає експортер у банк покупця для отримання належних платежів.

3. Ознайомитися із загальними рекомендаціями щодо оформлення акредитивів.

4. Заповнити заяву доручення на відкриття акредитива.

Тема 5. Організація і проведення зовнішньоторговельних переговорів

1. Розробити програму проведення зовнішньоторговельних переговорів.

2. Здійснити калькуляцію вартості прийому та обслуговування іноземної делегації.

3. Ознайомитися з національними особливостями ділових партнерів та правилами поведінки в країні ведення переговорів.

Тема 6. Класифікація супровідних документів по зовнішньоторговельних операціях

1. Опрацювати документообіг зовнішньоторговельних операцій.

2. Скласти блок-схеми документообігу з реалізації експортних та імпортних угод.

Тема 7. Організація і техніка операцій на міжнародних товарних біржах

1. Ознайомитися з основними групами та властивостями біржових товарів.

2. Охарактеризувати види біржових угод.

3. Визначити особливості й основні характеристики ф'ючерсного контракту.

Тема 8. Міжнародні торги як особливий вид зовнішньоторговельних операцій

1. Охарактеризувати поняття та види торгів.

2. Ознайомитися з організацією проведення гласних та негласних торгів.

3. Розкрити особливості проведення торгів, щодо закупівлі сировинних і продовольчих товарів, на виконання будівельних і підрядних робіт.

Тема 9. Інжинірингові послуги як об'єкт зовнішньоторговельних операцій

1. Визначити складові оплати інжинірингових послуг.

2. Ознайомитися з основними умовами міжнародних договорів про надання інженерно-консультаційних послуг.

Тема 10. Лізинг у зовнішньоторговельних операціях

1. Визначити на основі конвенції про міжнародний фінансовий лізинг сутність і зміст угоди фінансового лізингу, права та обов'язки сторін ліцензійної угоди.
2. Описати традиційні схеми міжнародної оренди і лізингу.
3. Охарактеризувати ризики лізингових угод та їх розподіл між орендарем та орендодавцем.
4. Ознайомитися з алгоритмом розрахунку лізингових платежів.

Організація самостійної роботи студентів регламентується наступними нормативними документами:

- Положенням про самостійну роботу студентів Харківського торговельно-економічного-інституту КНТЕУ;
- Положенням про організацію освітнього процесу у Харківському торговельно-економічному інституті КНТЕУ.

7. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ, ПЕРЕДБАЧЕНІ НАВЧАЛЬНИМ ПЛАНОМ

Навчальним планом передбачено виконання курсової роботи для студентів денної форми навчання. Порядок її виконання та критерії оцінювання наведено у відповідних методичних вказівках [2].

Організація курсового проектування регламентується наступними нормативними документами:

- Положенням про організацію виконання та захисту курсових робіт (проектів);
- Положенням про систему запобігання та виявлення академічного плагіату у творах працівників і здобувачів вищої освіти Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету.

8. СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ

8.1. Схема нарахування балів для студентів денної форми навчання

[illegible]

8.2. Схема нарахування балів для студентів заочної форми навчання

Навчальні роки	Поточний контроль (максимум 60 балів, мінімум 36)			Підсумковий контроль	Сума
	усього	у тому числі за видами активності			
		вид 1	вид 2		
2019/2020	10		10		
2020/2021	50	50		40	100
Разом	60	50	10	40	100

Види активності студента з навчальної дисципліни протягом семестру:

1. Самостійне опрацювання тестів відповідно до тем дисципліни.
2. Відвідування аудиторних занять.

9. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Для визначення рівня засвоєння студентами навчального матеріалу використовуються такі форми та методи оцінювання:

Поточний контроль:

- для студентів денної форми навчання: оцінювання роботи на практичних заняттях, поточне тестування, оцінювання відвідування аудиторних занять, виконання аудиторної контрольної роботи;
- для студентів заочної форми навчання: поточне тестування на практичних заняттях та відвідування аудиторних занять.

Умовою допуску до підсумкового контролю є виконання програми дисципліни (відпрацювання всіх практичних занять) і отримання оцінки за виконання завдань поточного контролю не менше 36 балів.

Підсумковий контроль:

- для студентів денної форми навчання: письмовий екзамєн;
- для студентів заочної форми навчання: письмовий екзамєн.

Організація та проведення контрольних заходів регламентується наступними нормативними документами:

- Положенням про оцінювання результатів навчання студентів у Харківському торговельно-економічному інституті КНТЕУ;
- Положенням про організацію освітнього процесу у Харківському торговельно-економічному інституті КНТЕУ.

10. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

10.1. Основні джерела інформації

1. Організація зовнішньоторговельних операцій : опорний конспект / Т. М. Мельник. – Київ : Київський національний торговельно-економічний університет, 2016. – 219 с.

2. Шелест О. Л. Організація зовнішньоторговельних операцій : методичні вказівки до виконання курсової роботи з навчальної дисципліни для студентів спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини», спеціалізації «Міжнародний бізнес» / О. Л. Шелест, В. А. Дубровіна. – Харків, 2019. – 16 с. – Рукопис.

3. Кондусова Л. Ф. Валютно-фінансові розрахунки зовнішньоекономічної діяльності : конспект лекцій у схемах та таблицях / Л. Ф. Кондусова. – Харків : Харківський національний економічний університет, 2015. – 46 с.

4. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : підручник / Т. М. Мельник, О. В. Дьяченко; за загальною редакцією А. А. Мазаракі. – Київ : Київський національний торговельно - економічний. університет, 2014. – 600 с.

10.2. Додаткові джерела інформації

5. Амеліна І. В. Міжнародні економічні відносини : навчальний посібник / І. В. Амеліна – Київ : «Центр учбової літератури», 2016. – 256 с.

6. Боринець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини : підручник / С. Я. Боринець. – Київ : Знання, 2016. – 582 с.

7. Бучацька І. О. Ділові переговори : навчальний посібник / І. О. Бучацька, Т. В. Дубовик. – Київ : Київський національний національний торговельно - економічний. університет, 2016. – 251 с.