

СИЛАБУС
дисципліни «Управління операціями з експорту-імпорту»
на отримання першого (бакалаврського) ступеню вищої освіти
за спеціальністю 073 «Менеджмент»,
освітньо-професійна програма «Менеджмент»

Викладач: Милько Інна Петрівна, кандидат економічних наук, доцент

Контактна інформація викладача:

Телефон: (050)6691504

Електронна пошта: mylko.inna@eenu.edu.ua

Адреса викладання курсу: вул. Винниченка, 28, а. 306

1. Коротка анотація дисципліни. Навчальна дисципліна «Управління операціями з експорту-імпорту» належить до вибіркових дисциплін, спрямована на формування фахових компетенцій у сфері управління операціями з експорту-імпорту шляхом застосування сучасних методів та прийомів, використання інформаційних технологій, найкращого практичного досвіду. Особлива увага приділяється здобуттю практичних навиків прийняття та виконання управлінських рішень у сфері здійснення експортно-імпортних операцій.

2. Структура курсу: лекції – 14 год. практичні – 14 год. самостійна робота 110 год. консультації – 12 год. (4 кредитів, 120 год.)

3. Пререквізити і постреквізити дисципліни.

Пререквізити:

- менеджмент (фахові компетентності: здатність застосовувати знання про сучасні досягнення менеджменту в практичній діяльності при розробці ефективних управлінських рішень; здатність аналізувати результати діяльності організації, визначати перспективи її розвитку; здатність управляти організацією та її підрозділами шляхом реалізації функцій менеджменту; здатність створювати та організовувати ефективні комунікації);

- інформаційні технології в менеджменті (здатність використання інформаційних і комунікаційних технологій; здатність застосовувати методи, способи і засоби отримання, зберігання, переробки інформації, навички роботи з комп'ютером як засобом управління інформацією; здатність обирати необхідні інструментальні засоби для обробки економічних даних; здатність розробляти та управляти проектами);

- стратегічний менеджмент (здатність продукувати ідеї, володіти теорією, методологією менеджменту в практичній діяльності, здатність обґрунтовувати управлінські рішення, проводити дослідження в будь-якій сфері діяльності; здатність до вибору методів і прийомів, набуття практичних навиків обґрунтування та реалізації стратегії розвитку підприємства; здатність проводити порівняльний аналіз альтернативних рішень, обґрунтовувати стратегію, формувати стратегічний портфель; здатність до стратегічного аналізу, діагностики, прогнозування, розробки та реалізації стратегії, ефективного стратегічного управління);

- ризик-менеджмент (здатність до дослідження сучасних ризиків, здатність до критичного мислення та генерування креативних ідей з метою управління ризиками; здатність ухвалювати рішення з урахуванням ризику; здатність до розробки антикризових заходів; здатність моделювати ризикову ситуацію для прийняття управлінських рішень).

Постреквізити: міжнародний маркетинг, креативний менеджмент.

4. Мета та основні задачі дисципліни.

Мета вивчення дисципліни – формування в студентів сучасного управлінського мислення, системи теоретичних знань і практичних навичок щодо прийняття та виконання управлінських рішень у сфері виконання експортно-імпортних операцій.

Основними **завданнями** навчальної дисципліни є: оволодіння навичками розроблення та використання моделей управління зовнішньоекономічною діяльністю для ефективного функціонування підприємства на зовнішніх ринках; засвоєння принципів та методів

раціонального організування, планування і контролювання за виконанням експортно-імпортних операцій; набуття вмінь щодо оцінки ефективності виконання експортно-імпортних операцій; забезпечення якості результатів виконання експортно-імпортних операцій; набуття знань про види, етапи здійснення й особливості реалізації зовнішньоекономічних операцій суб'єктами ЗЕД України; вивчення основних принципів організації розрахунків в іноземній валюті в Україні

5. Результати навчання (компетентності).

Інтегральні компетентності: здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у менеджменті, застосовувати певні теорії та наукові методи у професійній діяльності, проводити дослідження в будь-якій сфері діяльності, здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

Загальні компетентності: здатність виявляти, ставити та вирішувати проблеми управління експортно-імпортними операціями, генерувати нові ідеї та управлінські рішення у сфері управління зовнішньоекономічними комерційними операціями, використовувати знання, вміння та навички для теоретичного та практичного освоєння проблем і перспектив менеджменту та планувати, організовувати, реалізовувати, презентувати відповідні наукові дослідження, здатність застосовувати одержані знання з різних предметних сфер менеджменту для формулювання нових теоретичних трактувань і положень, практичних адресних рекомендацій і пропозицій.

Фахові компетентності: здатність аналізувати та обирати економічно вигідні зовнішньоекономічні комерційні операції, пошуку зарубіжного контрагента та налагодження з ним зв'язку, уміння фінансово-економічного обґрунтування здійснення зовнішньоекономічних операцій, здійснення оцінки ефективності зовнішньоекономічних операцій.

6. Програма навчальної дисципліни.

Змістовий модуль 1. Теоретичні основи управління операціями з експорту-імпорту

Тема 1. Світовий ринок. Міжнародна торгівля товарами та послугами

Світовий ринок товарів. Класифікація купівлі-продажу товарів. Експортно-імпортні операції та причини, що зумовлюють торгівлю товарами.

Особливості регулювання експортно-імпортних операцій на різних рівнях. Вплив СОТ на зовнішньоекономічну діяльність.

Товарна структура зовнішньої торгівлі. Поняття торгівлі послугами в зовнішньоекономічній діяльності. Класифікація послуг у міжнародній торгівлі.

Світовий ринок послуг. Особливості операцій послугами.

Становлення ринку послуг в Україні. Зовнішня торгівля послугами в Україні.

Сучасний стан розвитку ринку послуг.

Тема 2. Види зовнішньоекономічних угод. Операції зустрічної торгівлі та їх види

Види зовнішньоекономічних угод, які найчастіше застосовуються у світовій практиці. Угоди купівлі-продажу. Зустрічна торгівля. Операція з переробки давальницької сировини. Угоди за участю незалежних зарубіжних партнерів-посередників. Орендні угоди. Клірингові угоди. Інвестиційні угоди.

Тенденції здійснення експортних та імпортних операцій в Україні через торгово-посередницьку ланку. Види послуг торгово-посередницької діяльності. Переваги та недоліки посередників у зовнішньоекономічній діяльності.

Види торговельно-посередницьких фірм та особливості їх діяльності.

Експортні операції. Імпортні операції. Реекспортні операції. Реімпортні операції.

Бартерні операції. Операції комерційної компенсації. Зустрічні закупки. Авансові закупки.

Операції на давальницькій сировині. Спотові операції. Операції типу «офсет». Операції викупу застарілої продукції.

Тема 3. Операції комерційної передачі технологій у зовнішньоекономічній діяльності. Специфічні форми здійснення зовнішньоторговельних операцій

Інтелектуальна власність. Об'єкти інтелектуальної власності.

Ліцензування. Умови застосування ліцензій в зовнішньоекономічній діяльності. Підготовка і підписання ліцензійного договору. Франчайзинг як різновид ліцензування. Види платежів за об'єктами інтелектуальної власності.

Правова охорона об'єктів промислової вартості.

Міжнародні ярмарки. Види ярмарків. Організація діяльності міжнародних ярмарків.

Міжнародні аукціони. Види аукціонів.

Міжнародні біржі. Види міжнародних бірж. Види угод, які укладаються на біржі.

Змістовий модуль 2. Прикладні аспекти управління операціями з експорту-імпорту

Тема 4. Організація здійснення зовнішньоекономічних операцій (ЗЕО)

Підготовка зовнішньоторгових операцій. Маркетингове дослідження зовнішнього ринку. Пошук, вибір та встановлення контакту із закордонним партнером.

Дослідження ринку в зовнішньоекономічній діяльності підприємства. Форми організації зовнішньоекономічної служби на підприємстві. Засоби просування своєї продукції на ринок і пошук клієнтів.

Стратегія і тактика виходу підприємства на зовнішній ринок. Маркетингові дослідження. Особливості ринку виробничих товарів. Економічне обґрунтування рішень щодо експортно-імпортних операцій.

Тема 5. Міжнародний договір купівлі-продажу та особливості його укладання

Юридичні аспекти міжнародних договорів. Види міжнародних договорів.

Зміст договору купівлі-продажу. Техніко-економічне обґрунтування ЗТО. Підготовка проекту контракту.

Укладання зовнішньоторгових контрактів. Організація контролю, виконання та припинення зовнішньоторгового контракту.

Розгляд можливих претензій та рекламацій з експорту і подання таких з імпорту.

Проробка базисних умов контракту. Класифікація умов Інкотермс-2020.

Класифікація умов Інкотермс. Застосування термінів при різних способах транспортування.

Тема 6. Особливості визначення цін при здійсненні зовнішньоторговельних операцій.

Фінансові основи здійснення зовнішньоторговельних операцій

Аналіз та проробка конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа, розрахунок експортних/імпортних цін. Визначення видів платежу. Визначення форм розрахунку. Визначення засобів розрахунків.

Проробка валютно-фінансових умов контракту. Визначення валютних умов зовнішньоторгових контрактів. Визначення фінансових умов зовнішньоторгових контрактів.

Валютно-фінансові відносини підприємства із зарубіжними партнерами. Валютно-фінансові умови контракту. Форми міжнародних розрахунків. Міжнародна торгівля валютою. Кредитування зовнішньої торгівлі.

Облік зовнішньоекономічної діяльності: валютних операцій, експортних операцій, імпортних операцій. Особливості страхування в зовнішньоекономічній діяльності.

Використання банківських гарантій у міжнародних розрахунках.

Факторингові операції. Форфейтингові операції.

Тема 7. Митне регулювання зовнішньоторговельних операцій. Ефективність зовнішньоторговельних операцій

Вплив митного регулювання на організацію і техніку проведення зовнішньоекономічних операцій. Митний тариф, його цілі, функції. Особливості стягнення митних платежів при здійсненні експортно-імпортних операцій. Митна вартість та методи її визначення.

Суть і особливості визначення ефекту та ефективності ЗЕО. Ефективність створення експортних виробництв.

7. Організація навчання.

Навчальний процес включає: лекції з використанням мультимедіапроектора та інших ТЗН; практичні заняття, самостійну роботу. При викладанні лекційного курсу застосовуються *методики проблемного та евристичного* навчання шляхом застосування таких *форм навчання* як аналітичні та проблемні лекції та дискусії. Мета проведення таких лекцій – розвиток у студентів логічного та

самостійного осмислення матеріалу, який стосується управління операцій з експорту-імпорту. Практичні заняття плануються з кожної теми, включають підготовку до практичних занять за вказаним планом; виконання контрольних завдань; виконання завдання дослідницького характеру; критичний огляд наукових публікацій за обраною проблематикою. Застосовуються такі *форми та методи навчання*: ділові ігри; презентація результатів дослідження, в т.ч. виступ на конференції, міні-проекти, які готують студенти самостійно, а потім презентують для групи. Самостійна робота студентів передбачає: підготовку до практичних занять, опрацювання рекомендованої наукової літератури, написання есе, повідомлень, тез та доповідей, підготовку до контрольних робіт та іспиту. Завдання самостійної роботи студентів вважаються виконаними, якщо вони: здані у визначені терміни; повністю виконані (розкривають тему завдання); не мають логічних і розрахункових помилок. Прийом і консультивання щодо виконання завдань самостійної роботи студентів проводяться викладачем згідно встановленого графіку. При умові невиконання однієї із зазначених умов, кількість балів знижується на 1 бал. При умові невиконання і відсутності завдання оцінюється 0 балами.

Форми контролю: поточне оцінювання (тези (ТЕ), есе (Е), тести (Т), розв'язування задач (РЗ), розгляд ситуацій (РС), виконання практичних завдань (ПЗ)), модульний контроль, підсумковий контроль у формі іспиту.

Модульний та підсумковий контроль проводиться у письмовій формі. Вони передбачають: два відкриті питання (10 балів – 5 балів за повну відповідь за кожне питання), тестові завдання (10 балів – 1 бал за правильну відповідь), задачу (10 балів за правильно розписану та розв'язану задачу з коментарем та висновком).

8. Політика курсу.

Академічна доброчесність: виконані завдання студентів мають бути їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших осіб є прикладами можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента є підставою для її незарахування, незалежно від масштабів плагіату чи обману.

Відвідування занять дає можливість отримати задекларовані загальні та фахові компетентності, вчасно і якісно виконати завдання. Пропущені заняття можна відпрацьовувати у визначений час згідно графіка. За умови індивідуального навчального графіка студент має можливість отримати позитивну оцінку завдяки виконанню планових завдань та контрольного опитування. У будь-якому випадку студенти зобов'язані дотримуватися термінів, визначених для виконання усіх видів робіт, передбачених курсом.

Політика щодо дедлайнів та перескладання: роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Складання модулів відбувається лише раз, відповідно до встановленого терміну, оскільки є можливість отримати бали на іспиті.

Політика виставлення балів. Враховуються бали поточного (40 балів), модульного або підсумкового оцінювання (60 балів). При цьому враховуються присутність на заняттях та активність студента під час занять; вимоги академічної доброчесності; своєчасність виконання завдання.

Шкала оцінювання

Оцінка в балах за всі види навчальної діяльності	Оцінка
90 – 100	Відмінно
82 – 89	Дуже добре
75 - 81	Добре
67 -74	Задовільно
60 - 66	Достатньо
1 – 59	Незадовільно

Структурно-логічна схема організації занять та поточного оцінювання отриманих компетентностей

Фахові компетенції	Методи та форми навчання		Оцінка сформованості компетентностей	
			Форма контролю	Бал (без ІНДЗ)
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи управління операціями з експорту-імпорту				
Тема 1. Світовий ринок. Міжнародна торгівля товарами та послугами				
Здатність до усвідомлення сутності експортно-імпортних операцій та причини, що зумовлюють торгівлю товарами, визначати особливості регулювання експортно-імпортних операцій на різних рівнях, враховувати вплив СОТ на зовнішньоекономічну діяльність.	Лекція	Вступна лекція	Робота на лекції	0,5
	Практичне заняття	Обговорення Розгляд ситуаційних завдань	Опитування РС	2
	Самостійна робота	Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання завдань	ТЕ, Т, Е	1,5
Тема 2. Види зовнішньоекономічних угод. Операції зустрічної торгівлі та їх види				
Здатність розрізняти види зовнішньоекономічних угод, які найчастіше застосовуються у світовій практиці; використовувати торгово-посередницькі послуги у зовнішньоекономічній діяльності, враховувати їх переваги та недоліки.	Лекція	Тематична лекція	Робота на лекції	0,5
	Практичне заняття	Обговорення Розгляд ситуаційних завдань	Опитування РС	3,5
	Самостійна робота	Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання завдань	ТЕ, Т, Е	1,5
Тема 3. Операції комерційної передачі технологій у зовнішньоекономічній діяльності. Специфічні форми здійснення зовнішньоторговельних операцій				
Здатність виділяти умови застосування ліцензій в зовнішньоекономічній діяльності, готувати ліцензійний договір, використовувати правову охорону об'єктів промислової вартості; здатність розуміти важливість міжнародних ярмарків, аукціонів, міжнародних бірж для участі у ЗЕД	Лекція	Проблемна лекція	Робота на лекції	0,5
	Практичне заняття	Розв'язування ситуаційних і практичних задач	РС, ПЗ	3,5
	Самостійна робота	Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання завдань	ТЕ, Т, Е	1,5
Кількість балів за модуль 1			Лекція	1,5
			Практичне заняття	9
			Самостійна робота	4,5
Максимальна кількість балів за модуль 1				
15				
Змістовий модуль 2. Прикладні аспекти управління операціями з експорту-імпорту				
Тема 4. Організація здійснення зовнішньоекономічних операцій (ЗЕО)				
Здатність готувати зовнішньоторгові операції, організувати і проводити маркетингові дослідження зовнішнього ринку, здатність до пошуку, вибору та встановлення контакту із закордонними партнерами; обирати і використовувати форми організації зовнішньоекономічної служби на підприємстві; здатність обґрунтовувати вибір засобів просування своєї продукції на ринок і пошук клієнтів; розробляти стратегію і тактику виходу підприємства на зовнішній ринок; здійснювати економічне обґрунтування рішень щодо експортно-імпортних операцій.	Лекція	Тематична лекція	Робота на лекції	0,5
	Практичне заняття	Розв'язування ситуаційних і практичних задач	РС, ПЗ	
	Самостійна робота	Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання завдань	ТЕ, Т, Е	2
Тема 5. Міжнародний договір купівлі-продажу та особливості його укладання				
Здатність до інтерпретації юридичних аспектів міжнародних договорів; здатність обґрунтовувати зміст договору купівлі-продажу; готувати техніко-економічне обґрунтування ЗТО; здатність до організації контролю, виконання та припинення зовнішньоторгового контракту; реагувати на можливі претензії та рекламації з експорту і подання таких з імпорту; застосування термінів Інкотермс при різних способах транспортування.	Лекція	Тематична лекція	Робота на лекції	0,5
	Практичне заняття	Розгляд ситуацій, практичних занять, розв'язування задач	РС, ПЗ, РЗ	3
	Самостійна робота	Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання завдань	ТЕ, Т, Е, РЗ	2
Тема 6. Особливості визначення цін при здійсненні зовнішньоторговельних операцій. Фінансові основи здійснення зовнішньоторговельних операцій				
Здатність до аналізу конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа, розрахунок експортних/імпортних цін; визначення видів і форм платежу, форм розрахунку; здатність до оцінки	Лекція	Тематична лекція	Робота на лекції	0,5
	Практичне заняття	Розгляд ситуацій, практичних занять, розв'язування задач	РС, ПЗ, РЗ	4

валютно-фінансових умов контракту; визначення валютних і фінансових умов зовнішньоторгових контрактів; здатність організувати валютно-фінансові відносини підприємства із зарубіжними партнерами; розуміти основи обліку зовнішньоекономічної діяльності; використання банківських гарантій у міжнародних розрахунках, факторингових і форфейтингових операцій.	Самостійна робота	Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання завдань	ТЕ, Т, Е, РЗ	2
Тема 7. Митне регулювання зовнішньоторговельних операцій. Ефективність зовнішньоторговельних операцій				
Здатність розуміти вплив митного регулювання на організацію і техніку проведення зовнішньоекономічних операцій визначати особливості стягнення митних платежів при здійсненні експортно-імпортних операцій; визначати митну вартість; здатність розраховувати ефект та ефективність ЗЕО.	Лекція	Тематична лекція	Робота на лекції	0,5
	Практичне заняття	Розгляд ситуацій, практичних занять, розв'язування задач	РС, ПЗ, РЗ	4
	Самостійна робота	Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання завдань	ТЕ, Т, Е, РЗ	2
Кількість балів за модуль 2	Лекція			2
	Практичне заняття			15
	Самостійна робота			8
Максимальна кількість балів за модуль 2				25
Інтегральна компетентність – здатність продукувати ідеї, володіти теорією, методологією управління операціями з експорту-імпорту в практичній діяльності, вирішувати проблеми управління, проводити наукове дослідження в цій сфері				
Загальна максимальна кількість балів				40

9. Методичне забезпечення курсу