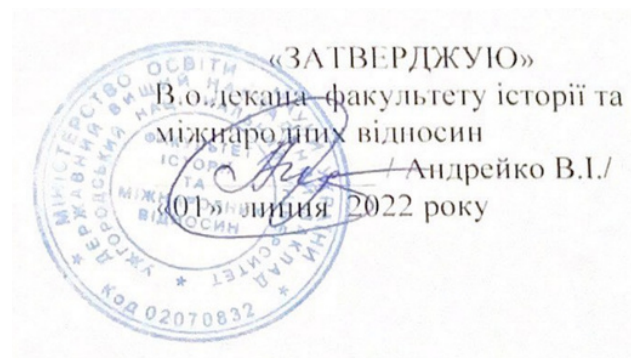


**ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ ІСТОРІЇ ТА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
Кафедра бізнес-адміністрування, маркетингу та менеджменту**



**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
МЕНЕДЖМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ**

Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	073 «Менеджмент»
Освітня програма	Освітньо-професійна програма «Менеджмент»
Статус дисципліни	обов'язкова
Мова навчання	Українська

Робоча програма навчальної дисципліни «**Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств**» для здобувачів вищої освіти галузі знань **07 Управління та адміністрування** спеціальності **073 «Менеджмент»** освітньої програми «**Менеджмент**».

Розробник: Зеліч В.В., доцент, к.е.н., доцент кафедри бізнес-адміністрування, маркетингу та менеджменту

Робочу програму розглянуто та затверджено на засіданні кафедри бізнес-адміністрування, маркетингу та менеджменту

Протокол № 12 від 30 червня 2022 р.

Завідувач кафедри  О.М.Дюгованець

Схвалено науково-методичною комісією факультету історії та міжнародних відносин

Протокол № 9 від 01 липня 2022 р.

Голова науково-методичної комісії  С.А.Мишко

Вступ

Ще Фрідріх Ліст казав, що будь – яка країна має нарощувати промислово – експортний потенціал країни для безперечного економічного успіху на світовій арені. Для зміцнення свої позицій на міжнародних ринках, збагачення країни, для збільшення позитивного сальдо балансу країни, а в кінцевому підсумку до покращення життя суспільства в країні. Все це не можливо без провадження зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) та зовнішньоекономічних зв'язків (ЗЕЗ) як сфери політичної та економічної політики держави, яка зумовлена веденням підприємницької діяльності закордоном, здійсненні торгових, економічних операцій між країнами.

Рушійною силою є підприємства, організації, що займаються виробництвом, торгівлею, які здійснюють ЗЕД, як окремі суб'єкти господарювання держави, що у свою чергу впливає на конкурентоспроможність як підприємства, так і держави загалом. Це і є одним із головних факторів що, сприяє поступовому та безперервному економічному зростанню держави.

Звичайно, світ швидко глобалізується та умови господарювання постійно змінюються, на сьогодні не можна, не враховувати впливу COVID 19 пандемії на процеси ЗЕД та ЗЕЗ країни. Важливим питання в глобальному економічному розвитку є розширення ЗЕЗ між країнами та побудови ефективної кооперації, що є проявом у різних формах виходу підприємства на зовнішні ринки.

ЗЕЗ - являють собою різні форми, засоби і методи зовнішньоекономічних відносин між країнами, ЗЕД висвітлює господарську діяльність на рівні виробничих структур - фірм, організацій, підприємств, об'єднань і тощо.

ЗЕД це сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях на закордонних ринках з метою отримання прибутку, розширення діяльності, збільшення сегменту збуту продукції та товарів.

Зовнішньоекономічної діяльності є комплексним поняттям, включає такі види діяльності як: зовнішню торгівлю, міжнародне виробниче кооперування, міжнародне науково-технічне співробітництво, міжнародне інвестиційне співробітництво, валютно-фінансові і кредитні операції. За допомогою даної діяльності вирішуються, такі питання як отримання необхідних ресурсів, сировини, нових технологій, обладнання; залучення інжинірингових та інших послуг для виробництва; розширення сегменту збуту продукції; захоплення нових ринків; участь підприємств у міжнародному поділі праці, спеціалізації та кооперуванні; залучення інвестицій з метою розвитку виробництва, зміцнення конкурентних переваг чи зміцнення експортного потенціалу.

Сучасні тенденції глобалізації та інтернаціоналізації світу стверджують, що сьогодні розвиток економіки не можливий без ЗЕД та ЗЕЗ як особливих видів економічної діяльності, пов'язаних з різними галузями у господарській системі країни. Це зумовлює доцільність та актуальність вивчення дисципліни «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств», яка належить до освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів за спеціальностями 073 «Менеджмент».

Основною метою вивчення дисципліни «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств» є формування у майбутніх менеджерів комплексу теоретичних знань та практичних навичок в сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємств, яке посідає провідну роль у всій міжнародній діяльності України та збільшенні її промислово – виробничого потенціалу, зміцнення конкурентоспроможних позицій на світовій арені.

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Розподіл годин за навчальним планом	
	Денна форма навчання	Заочна форма навчання
Кількість кредитів ЄКТС – 4	Рік підготовки:	
Загальна кількість годин – 120	2	3
Кількість модулів – 4	Семестр:	
Тижневих годин для денної форми навчання: 6 аудиторних – 3 самостійної роботи студента – 60	4	6
	Лекції:	
	32	10
	Практичні (семінарські):	
	28	4
Вид підсумкового контролю: модуль	Лабораторні:	
	-	-
Форма підсумкового контролю: усне чи письмове опитування – заліку	Самостійна робота:	
	60	106

2. МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Предметом курсу "Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств" є складна сукупність управлінських відносин, що виникають у сфері зовнішньоекономічної діяльності у зв'язку з плануванням, організацією, керівництвом і контролем виконання конкретних міжнародних ділових операцій на різноманітних рівнях управління бізнесом, головним чином на підприємствах. Він включає також управлінську діяльність не тільки українських підприємств на зовнішніх ринках, а й іноземних фірм в Україні, різноманітні види діяльності на рівні підприємств, регіонів, міністерств і відомств.

Менеджмент стратегічного управління та управлінська діяльність загалом залежить від форм власності, що функціонують на міжнародних та світових ринках. Головний вплив здійснюється законодавчою базою країн, в яких здійснюється господарська діяльність, виражається в законах міжнародного права, постановах, а також враховується зовнішнє середовище країни, її сприятливі умови для ведення бізнесу. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства тісно пов'язана із основною функціональною діяльністю підприємства, та роботою підприємства на внутрішньому (національному) ринку. Адже, ефективне функціонування підприємства на внутрішньому ринку, закладає фундамент для успіху на міжнародних ринках.

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств органічно пов'язаний з такими дисциплінами як менеджмент – основа управління, міжнародний бізнес – розширення ведення діяльності на міжнародних ринках, операційний менеджмент, теорія організації – механізм створення підприємства, комунікативний менеджмент як основа комунікації організації, маркетинг, маркетингові комунікації, економіка фірми, фінансовий менеджмент та ін. Також, важливо враховувати глибинний зв'язок дисципліни з предметами міжнародного характеру, такими як: міжнародне право, МЕВ, міжнародні стандарти ведення бухгалтерського, управлінського та фінансового обліку, міжнародного маркетингу, міжнародні фінанси та міжнародний бізнес. Комплексна робота з врахування зазначених зв'язків при веденні господарської діяльності на міжнародному сегменті, дасть очікуваний успішний результат.

Предметом навчальної дисципліни менеджмент ЗЕД підприємств є опанування економічних і управлінських відносин, які виникають між суб'єктами господарських відносин різних країн. З приводу планування, організації, здійснення та управління зовнішньоекономічними зв'язками та діяльністю на міжнародних ринках. Опрацювання можливих механізмів співпраці для покращення ведення господарської діяльності підприємств та організацій в мінливих умовах світового ринку. Основна ціль курсу сприяти засвоєнню теоретичних та практичних знань по опанування економічних і управлінських відносин, законів ведення міжнародного бізнесу, вміти дослідити та аналізувати різні фактори впливу на господарську діяльність при виході і впровадженні зовнішньоекономічної діяльності на різних міжнародних ринках. Аналізувати вітчизняний та закордонний досвід в умовах глобалізації економіки та постійних змін ринкового середовища країн. Дані знання надають можливість опанувати управління зовнішньоекономічною діяльністю як однієї із складових економіки в цілому, та є надзвичайно важливими для розвитку економіки та укріплення зовнішньоекономічних зв'язків України на міжнародній арені, особливо у цей нелегкий час для нашої країни.

В результаті опанування дисципліни студент повинен знати:

- здійснювати пошук, збір і систематизацію необхідної інформації для практичної діяльності на міжнародних ринках з метою ведення господарської діяльності;
- орієнтуватися в основних законах ведення бізнесу;
- освоїти основні принципи, інструменти та механізми ведення господарської зовнішньоекономічної діяльності;
- знати історичні моменти введення зовнішньоекономічної діяльності та зв'язків у власній країні, вміти виявити та аналізувати основних торгово-економічних партнерів України;

- вміти аналізувати торговельний баланс країн, досліджувати питання експорту та імпорту різних країн;
 - вміти управляти фахово структурною ланкою зовнішньоекономічного підрозділу підприємства;
 - досконало знати механізми та форми здійснення торгово-економічних операцій;
 - володіти механізмами здійснення міжнародної торгівлі;
 - вміти приймати успішні управлінські рішення у сфері здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
 - вміти укладати зовнішньоекономічні контракти, визначати вартість та умови поставок;
 - аналізувати ефективність зовнішньоторгових операцій, готувати практичні поради по їх удосконаленню;
 - виявляти фактори та тенденції зміни та розвитку міжнародних ринків, які можна використати у господарській діяльності підприємств;
 - вміти досліджувати та аналізувати вхідні бар'єри на ринки, конкурентів, посередників;
 - вміти проаналізувати вплив міжнародних організацій на здійснення ЗЕД;
 - вміти створювати стратегію розвитку підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності та операцій, планувати, реалізовувати та контролювати її впровадження;
 - вміти підготувати та оформити зовнішньоекономічні контракти з питання купівлі – продажу товарів та послуг з урахуванням міжнародних умов;
 - вміти працювати з комерційною та зовнішньоторговою документацією;
- Ключові поняття: зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД), зовнішньоекономічні зв'язки (ЗЕЗ); зовнішньоекономічний комплекс країни; менеджмент ЗЕД; міжнародна торгівля; міжнародне співробітництво.

Відповідно до освітньої програми, вивчення дисципліни сприяє формуванню у здобувачів вищої освіти таких компетентностей:

загальних:

- ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу.
- ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
- ЗК5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.
- ЗК6. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.
- ЗК10. Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні.
- ЗК11. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.
- ЗК12. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).
- ЗК13. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності.
- ЗК14. Здатність працювати у міжнародному контексті.
- ЗК15. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).

спеціальних:

- 1. Здатність визначати та описувати характеристики організації. (C1)
- 2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. (C2)
- 3. Здатність визначати перспективи розвитку організації. (C3)
- 4. Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними. (C4)
- 5. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту (C5)
- 6. Здатність діяти соціально відповідально і свідомо. (C6)
- 7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту. (C7)
- 8. Здатність планувати діяльність організації та управляти часом. (C8)
- 9. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань. (C9)

10. Здатність оцінювати виконувані роботи, забезпечувати їх якість та мотивувати персонал організації. (C10)
11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління. (C11)
12. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення. (C12)
13. Розуміти принципи і норми права та використовувати їх у професійній діяльності. (C13)
14. Розуміти принципи психології та використовувати їх у професійній діяльності. (C14)
15. Здатність формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички. (C15)

3. ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Передумовами вивчення навчальної дисципліни «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств» є опанування таких навчальних дисциплін (НД) освітньої програми (ОП):

- Шифр 1.1.9 за ОП Основи підприємницької і ринкової економіки
- Шифр 1.1.17 за ОП Основи менеджменту
- Шифр 1.1.18 за ОП Методи менеджменту та адміністрування
- Шифр 1.1.20 за ОП Міжнародні економічні відносини

4. ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Відповідно до освітньої програми «Менеджмент» вивчення навчальної дисципліни повинно забезпечити досягнення здобувачами вищої освіти таких програмних результатів навчання (ПРН):

Програмні результати навчання	Шифр ПРН
1. Знати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського суспільства, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні. (P1)	ПРН 1.
3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства. (P3)	ПРН 3.
4. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень. (P4)	ПРН 4.
5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації. (P5)	ПРН 5.
8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації. (P8)	ПРН 8.
9. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи. (P9)	ПРН 9.
11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації. (P11)	ПРН 11.
13. Спілкуватись в усній та письмовій формі державною та іноземною мовами. (P13)	ПРН 13.
14. Ідентифікувати причини стресу, адаптувати себе та членів команди до стресової ситуації, знаходити засоби до її нейтралізації. (P14)	ПРН 14.
15. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), повагу до різноманітності та міжкультурності. (P15)	ПРН 15.
16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним. (P16)	ПРН 16.
17. Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера. (P17)	ПРН 17.

Очікувані результати навчання, які повинні бути досягнуті здобувачами освіти після опанування навчальної дисципліни «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств»:

Очікувані результати навчання з дисципліни	Шифр ПРН
Знати свої права та обов'язки як члена суспільства, орієнтуватися в основних законах ведення бізнесу, дотримуватися основ верховенства права та міжнародних стандартів; освоїти основні принципи, інструменти та механізми ведення господарської зовнішньоекономічної діяльності;	P 1.
Орієнтуватися у теорії менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, знати функції менеджменту, вміти застосувати механізми впровадження ЗЕД і ЗЕЗ у міжнародному середовищі. Знати сучасні концепції лідерства.	P 3.
Вміти самостійно приймати управлінські рішення, та обґрунтовувати їх відповідність та правильність. Вміти виявляти проблеми в управлінні зовнішньоекономічної діяльності підприємства.	P 4.
Вміти сформулювати основи функціонування різних сфер діяльності господарської діяльності підприємства, особливо міжнародний аспект.	P 5.
Вміти використовувати інструменти та методи менеджменту зовнішньоекономічної діяльності для забезпечення ефективної діяльності на міжнародних ринках.	P 8.
Вміти працювати в команді, співпрацювати з іншими для досягнення ефективного результату. Вміти будувати конструктивні взаємодії в колективі. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.	P 9. P11.
Вільно спілкуватися державною та іноземною мовами в усій та письмовій формі при здійсненні ЗЕД і ЗЕЗ.	P13.
Вміти адаптуватися особисто і членів команди до різних мінливих умов ринкової ситуації, знаходити механізми виходу із стресових та кризових ситуацій при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.	P 14.
Демонструвати здатність діяти свідомо та відповідально при здійсненні ЗЕД та дотримуватися етики бізнесу і соціальної відповідальності ведення бізнесу.	P 15.
Володіти навичками відкритості, не критичності сприйняття, гнучкого мислення, здатністю опрацьовувати нові знання, інформацію та вміти з нею працювати. Здатністю до самостійної роботи та аналізу.	P 16.
Демонструвати здатність виконувати роботу як індивідуально та і в колективі, розвивати лідерські здібності.	P 17.

5. ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання з навчальної дисципліни є: складання заліку; письмове тестування; підготовка індивідуальних наукових робіт, доповідей по відповідних питаннях; доповіді – презентації по тематичних питаннях, розв'язування практичних ситуаційних завдань тощо.

Методи навчання: лекції, практичні (семінарські) заняття, дискусія, виконання індивідуального завдання, есе, консультації, самостійна робота.

Застосування стандартних методів навчання: лекції (інформаційні, аналітичні, проблемні, із застосуванням ігрових методів), в тому числі з використанням мультимедійного забезпечення та інших ТЗН; практичні заняття; індивідуальні завдання; самостійну роботу студентів; диспути, дискусії та інші форми навчання (стандартизовані тести, аналітичні звіти та доповіді, презентації та виступи на наукових заходах).

Застосування інтерактивних методів навчання: інтерактивні стратегії навчання для заохочення мовлення: виступ, мозковий штурм, обговорення; індивідуальна участь: case-study навчання, exitslips (підсумкове письмове завдання), робота над помилками, опитування, метод «запитай в того, хто знає»; колективна участь: обмін партнерами, метод «викладач-студент», дебати, оптиміст/песиміст, експертна оцінка; діяльність в групах: ротація, перегляд і аналіз фільмів;

Форми контролю та критерії оцінювання результатів навчання

Форми поточного контролю: усне опитування; виступ на семінарських заняттях; підготовка тематичної доповіді, есе чи презентації.

Форма модульного контролю: письмова контрольна робота; письмове тестування з теми (модулю).

Форма підсумкового семестрового контролю: усний залік.

Поточний контроль — регулярний контроль рівня засвоєння матеріалу на лекціях, семінарських і практичних заняттях. Застосовується він з метою перевірки підготовленості студентів для виконання конкретних навчальних завдань.

Модульний контроль – процедура визначення рівня засвоєння студентом навчального матеріалу відповідної дисципліни.

Підсумковий контроль знань студентів проводиться з метою оцінювання результатів вивчення дисципліни. Здійснюється у формі опитування за визначеними темами.

Формами поточного контролю є: семінарське заняття — форма навчального заняття, на якому відбувається обговорення попередньо визначених питань, до яких студенти готують тези виступів, доповіді чи доповіді-презентації. Під час семінарського заняття передбачається проведення дискусій.

Мета дискусії — виявити відмінності в розумінні питання і у творчій суперечці дійти до спільної точки зору. Змістова самостійна робота студента полягає у накопиченні необхідних знань з теми семінарського заняття. У робочій програмі та методичних матеріалах подано плани занять, основна та додаткова література, теми для опрацювання, контрольні питання по темах (обговорення під час семінару).

Практичне заняття — форма навчального заняття, під час якого студенти детально вивчають окремі теоретичні положення навчальної дисципліни та набувають вмінь і навичок їх практичного застосування. Практичні заняття мають різну форму. Так, вони можуть проходити у вигляді самостійного виконання студентами завдань та подальшого аналізу типових помилок разом із викладачем та за участю інших студентів. Передбачається активна групова робота студентів, які готуватимуть групові проекти за певними темами, представлятимуть їх перед студентською аудиторією для обговорення.

Оцінювання навчальних досягнень студентів здійснюється за 100-бальною шкалою; шкалою ECTS (A, B, C, D, E, F, FX) та національною шкалою (відмінно, добре, задовільно, незадовільно, зараховано, не зараховано). Тестування, опитування, дискусії, презентації, письмові есе, самоконтроль і самооцінка, модульні контрольні роботи, усні заліки. Оцінка знань, умінь і практичних навичок студента з навчальної дисципліни «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств» здійснюється відповідно до графіку (табл. 5.1.)

Таблиця 5.1.

Модуль 1, 2 курс, 4 семестр	
Поточний контроль за змістовим модулем №1	
Поточний контроль за змістовим модулем №2	
Підсумковий контроль за семестр: залік	

Студенти вивчають дисципліну «Менеджмент ЗЕД підприємств» протягом одного семестру, тобто один модуль, який складається з двох змістовних модулів. Після виконання змістового модуля (відвідування лекцій, практичних занять і виконання самостійної та індивідуальної роботи) здійснюється поточний контроль – модульна контрольна робота.

Таблиця 5. 2.

	Модульна контрольна робота	Оцінка за роботу на практичних заняттях	Самостійна та індивідуальна робота студента	Всього
ЗМ №1	50 балів	40 балів	10 балів	100 балів
ЗМ №2	50 балів	40 балів	10 балів	100 балів
залік (4 семестр) Середня арифметична сума ЗМ №1 і ЗМ №2				100 балів

Критерії оцінювання модульної контрольної роботи

Поточне та підсумкове оцінювання знань студентів здійснюється за 100 бальною системою за кожний модуль. З цих 100 балів 50%, тобто 50 балів відводиться на оцінювання модульних контролів в усній, письмовій або письмово-усній формі викладачем в аудиторії. Решта 50 балів також виставляє викладач на підставі результатів перевірки рівня засвоєння теоретичного матеріалу дисципліни (теоретичний компонент оцінки, який складається з сумарних результатів проведених викладачем опитувань студентів і контрольних робіт) та індивідуальної роботи студента (практичний компонент – доповідь, реферат, есе, складання термінологічного словника тощо). Теоретична компонента оцінюється в 40 балів, а практична – 10.

Семестрова оцінка виставляється або за результатом модульного контролю (наприклад, студент за результатом модульного контролю набрав 75 (за шкалою ECTS – «С» – за розширеною національною шкалою – «добре»), або підсумкового контролю (залік).

Студент, який у результаті поточного оцінювання, або підсумкового контролю за змістовними модулями отримав більше 60 балів і отриманий бал його влаштовує, має право не складати залік із дисципліни. У такому випадку в заліково - екзаменаційну відомість заноситься загальна підсумкова оцінка. При умові, що студент(ка) хоче покращити підсумкову оцінку за модуль з дисципліни, він (вона) має складати залік.

Таблиця 5. 3.

Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти за модульний контроль

Поточне оцінювання та самостійна робота					Модульна контрольна робота	Сума
Модуль 1, 4 семестр						
Змістовий модуль № 1 (50 балів)					Індивідуальна робота	Модульний контроль № 1
Тема 1	Тема 2	Тема 3	Тема 4	Тема 5	10 балів	Теми 1-5
5	10	10	10	5	50 балів	50 балів
Змістовий модуль № 2 (50 балів)					Індивідуальна робота	Модульний контроль № 2
Тема 6	Тема 7	Тема 8	Тема 9	Тема 10	10 балів	Теми 6-10
10	5	5	10	10	50 балів	50 балів
Підсумковий контроль: залік 100 балів						

Поточне оцінювання за два змістовні модулі здійснюється за трьома складовими:

- контроль систематичності й активності роботи студента протягом семестру (40 балів);
- контроль самостійної та індивідуальної роботи (10 балів);

- контроль за виконанням модульного завдання (50 балів).

Оцінювання модульних завдань. Після виконання програми змістового модулю у визначений деканатом термін здійснюється поточний модульний контроль у письмовій, усній чи письмово-усній формі, який оцінюється у межах від 1 до 50 балів. Якщо з об'єктивних причин студент не пройшов модульний контроль у визначений термін, то він має право з дозволу деканату пройти його протягом двох тижнів після виникнення заборгованості. Викладач за індивідуальну роботу та активність студента під час занять з даної дисципліни на протязі семестру використовує 50-бальну систему оцінювання – 10 (практична компонента) і 40 балів (теоретична компонента) відповідно.

Критерії оцінювання підсумкового семестрового контролю

Питання до підсумкового контролю передбачають охоплення та перевірку рівня теоретичних і практичних знань студентів. Під час опитування (заліку чи екзамену) студент дає відповідь на три основні запитання, які охоплюють увесь курс навчальної дисципліни. У разі потреби викладач ставить додаткові запитання.

Підсумкове оцінювання здійснюється у формі заліку. До них допускаються всі студенти, за виключенням тих, які не виконали елементи навчального плану. Студент, який в результаті підсумкового оцінювання отримав менше 60 балів зобов'язаний скласти залік із дисципліни. У разі, коли відповіді студента під час заліку оцінені менш ніж 60 балів, він (вона) рахується такими, що не здали підсумковий контроль. При цьому результати поточного контролю не враховуються.

Оцінювання навчальних досягнень студентів здійснюється за шкалою, наведеною в таблиці 5.4.:

Таблиця 5.4.

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

Оцінювання самостійної роботи – підготовки і захисту доповідей і рефератів та анотованих аналітичних оглядів наукових статей і публікацій у періодичних виданнях, а також монографіях і збірниках наукових праць.

Оцінка за будь-який вид самостійної роботи складається з трьох складових: 1) актуальна тематика обраної теми, 2) впевнений захист, 3) виконаний згідно наданих вище вимог – така робота заслуговує на 10 балів.

Оцінювання індивідуальної (самостійної) роботи здійснюється у кожному змістовному модулі. Для оцінки представляються такі види робіт, які оцінюються в 10 балів: або підготовка рефератів, доповідей тощо, або поглиблене опрацювання першоджерел і наукових статей, або виконання індивідуальних контрольних, практичних і ситуаційних завдань.

Оцінювання активності під час аудиторних занять здійснюється у межах 40 балів у кожному змістовному модулі. Якщо з об'єктивних причин студент не пройшов модульний

контроль у визначений термін, то він має право з дозволу деканату пройти його протягом двох тижнів після виникнення заборгованості. Модульний контроль та залік приймаються у письмо-усній формі, для чого розробляються варіанти завдань та екзаменаційні білети.

Таблиця 5.5.

Оцінювання окремих видів навчальної роботи з дисципліни

Вид діяльності здобувача вищої освіти	Змістовний модуль 1		Змістовний модуль 2	
	Кількість	Максимальна кількість балів (сумарна)	Кількість	Максимальна кількість балів (сумарна)
Практичні (семінарські) заняття	4×10 балів	40	4×10 балів	40
*Письмове тестування при тематичному оцінюванні				
Презентація, есе, індивідуальне завдання	1	10	1	10
Модульна контрольна робота	1	50	1	50
Разом		100		100

* можливий вид діяльності здобувача у випадку дистанційного навчання (тестові завдання на платформі Moodle)

Для визначення ступеня оволодіння навчальним матеріалом з подальшим його оцінюванням рекомендується застосовувати наступні рівні навчальних досягнень студентів, які повністю розкривають майстерність володіння теоретичними та практичними компонентами дисципліни. Дають змогу зрозуміти, чітко структурувати необхідні вміння та критерії щодо відповіді студента.

Таблиця 5.6.

Рівні навчальних досягнень	100-бальна шкала	Критерії оцінювання навчальних досягнень Студент	
		Теоретична підготовка	Практична підготовка
Відмінний	100...90	- вільно володіє навчальним матеріалом, висловлює свої думки, робить аргументовані висновки, рецензує відповіді інших студентів, творчо виконує індивідуальні та колективні завдання; - самостійно знаходить додаткову інформацію та використовує її для реалізації поставлених перед ним завдань; - вільно використовує нові інформаційні технології для поповнення власних знань.	- може аргументовано обрати раціональний спосіб виконання завдання й оцінити результати власної практичної діяльності; - виконує завдання, не передбачені навчальною програмою; - вільно використовує знання для розв'язання поставлених перед ним завдань.
Достатній	89....70	- вільно володіє навчальним матеріалом, застосовує знання на практиці; узагальнює і систематизує навчальну інформацію, але допускає незначні огріхи у порівняннях, формулюванні висновків, застосуванні теоретичних знань на практиці.	- за зразком самостійно виконує практичні завдання, передбачені програмою; - має стійкі навички виконання завдання.
Задовільний	69...51	- володіє навчальним матеріалом поверхово, фрагментарно, на рівні запам'ятовування відтворює певну частину навчального матеріалу з елементами логічних зв'язків, знає основні поняття навчального матеріалу.	- має елементарні, нестійкі навички виконання завдання.
Незадовільний	50...26	- має фрагментарні знання (менше половини) при незначному загальному обсязі навчального матеріалу;	- планує та виконує частину завдання за допомогою викладача.

		- відсутні сформовані уміння та навички; під час відповіді допускаються суттєві помилки.	
Неприйнятний	25...1	- студент не володіє навчальним матеріалом.	- виконує лише елементи завдання, потребує постійної допомоги викладача.

Особливості використання засобів діагностики та контролю за умов дистанційного навчання

В умовах використання формату онлайн-навчання (дистанційного навчання) із застосуванням корпоративної мережі Google Meet названі засоби, методи і форми визначаються за домовленістю зі студентським колективом і, в залежності від зручного виду взаємодії, застосовуються з допомогою існуючих функцій групових чатів та відео-конференцій.

Для ефективного засвоєння тематики є можливість демонстрації необхідних матеріалів на робочому столі комп'ютерного технічного засобу під час занять і семінарів. Зокрема, у разі потреби, під час онлайн-заняття можна надати доступ до свого екрану, щоб показати презентації або іншу тематичну інформацію на робочому столі.

Планування лекційних і семінарських занять, модульних контрольних робіт, звітування за індивідуальну та іншу передбачену програмою роботу зі студентами, а також підсумкова перевірка знань у формі іспиту здійснюється заздалегідь за допомогою прив'язки до гугл-календаря. Синхронізація запланованих заходів виконується автоматично на всіх зручних для їх проведення пристроях.

6. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

6.1. Зміст навчальної дисципліни

Модуль І. Теоретичні основи та правові механізми управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств.

Тема 1. Теоретичні основи менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

1. Сутність та роль поняття «зовнішньоекономічна діяльність» та «менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Розвиток та стан зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
2. Етапи розвитку ЗЕД та управління в Україні в сучасних умовах господарювання.
3. Принципи зовнішньоекономічної діяльності на основі законодавства України.
4. Еволюція поглядів на управління зовнішньоекономічною діяльністю: історичний ракурс.

Зовнішньоекономічна діяльність в Україні. Сутність менеджменту зовнішньоекономічної діяльності. Принципи зовнішньоекономічної діяльності. Еволюція поглядів на управління зовнішньоекономічною діяльністю. Класичні концепції міжнародної торгівлі. Регулятивні теорії розвитку. Сучасні концепції міжнародної діяльності. Функціональний та предметний підходи в менеджменті. Предмет і завдання курсу. Економічні перетворення в Україні, мають виробити моделі та механізми послідовної реалізації сучасних економічних відносин, поступову інтеграцію українських підприємств у МЕН, та залучити іноземних підприємців до діяльності в Україні.

Ефективність господарської діяльності підприємств визначається, ступенем досконалості охоплення сфер регулювання і ліберальності її законодавства. Україна в даному

разі не є винятком. Отже, зростає значення правового регулювання питань функціонування різних суб'єктів господарської діяльності в Україні, побудованої на взаємовідносинах, що мають місце як на території України, так і за її межами і ґрунтуються на законах зовнішньоекономічної діяльності. Саме так це сформульовано в Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність", з його прийняттям ЗЕД в Україні одержала правовий статус. Цей закон є нормативно-правовим актом, в якому пропонується визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності, її суб'єктів, їхніх прав і свобод; встановлюються принципи здійснення та організаційні форми зовнішньоекономічної діяльності.

Тема 2. Управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні держави.

1. Закони України, які регулювання зовнішньоекономічну діяльності України.
2. Органи державного регулювання ЗЕД на Україні та в інших країнах світу.
3. Роль та сутність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Принципи здійснення та органи державного регулювання. Чинники управління зовнішньоекономічною діяльністю. Фритрейтерство та протекціонізм. Організаційна структура управління зовнішньоекономічною діяльністю. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності через посередників. Контрактні форми зовнішньоекономічної діяльності.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності. Управління ЗЕД на підприємстві залежить від того, які умови будуть створені в країні для розвитку його діяльності в зовнішній сфері, від ролі держави в регулюванні і підтримці розвитку ЗЕД на національному рівні. Тому вивченню менеджменту ЗЕД на рівні підприємств передують аналіз регулювання ЗЕД на рівні держави. У всіх країнах, а особливо в державах з перехідною економікою, де економічні відносини нестабільні, державне втручання в розвиток ЗЕД являється об'єктивною необхідністю. Це пов'язано з метою захисту національних інтересів при здійсненні ЗЕД, більш повного використання ЗЕД як фактору економічного росту.

Тема 3. Сутність, зміст та структура зовнішньоекономічних договорів.

1. Зміст і оформлення зовнішньоекономічних договорів. Етапи й умови укладання зовнішньоекономічних контрактів.
2. Підготовка до укладання контракту. Умови та структура зовнішньоторговельного контракту.
3. Організація та техніка міжнародних комерційних переговорів. Типова структура міжнародного контракту.
4. Базисні умови поставки у міжнародних контрактах.

Зовнішньоекономічний договір. Санкції та рекламації. Штрафні санкції, пеня, неустойка. Обов'язкові елементи зовнішньоекономічного контракту. Базисні умови поставки у міжнародних контрактах. Інкотермс — інструмент міжнародної торгівлі. Поняття Інкотермс (базисних умов контрактів). Умови платежів. Форс-мажорні обставини. Основною правовою формою, що опосередковує відносини між продавцем (експортером) і покупцем (імпортером), є зовнішньоекономічний договір (контракт). Основною правовою формою, що опосередковує відносини між продавцем (експортером) і покупцем (імпортером), є зовнішньоекономічний договір (контракт). Ознаками зовнішньоекономічного договору (контракту) є різновид господарського договору та місцезнаходження контрагентів в різних країнах.

Тема 4. Управління конкурентоспроможністю підприємств при виході на зовнішні ринки та експортна стратегія підприємства.

1. Конкуренція і конкурентоспроможність у зовнішньоекономічній діяльності.

2. Моделювання зовнішньоекономічної діяльності.
3. Експортна стратегія підприємства та її структура. Альтернативні стратегії проникнення на закордонні ринки.
4. Планування експортної стратегії за сучасних умов.

Конкуренція і конкурентоспроможність у зовнішньоекономічній діяльності. Моделювання зовнішньоекономічної діяльності. Конкурентні переваги підприємства. Г. Мінцберг, який визначив поняття «стратегія» через так звану комбінацію «5 П». Експортна стратегія. Завдання менеджера у створенні і реалізації експортної стратегії фірми, яке складається з п'яти взаємопов'язаних частин. На які питання дає відповідь експортна стратегія. Стратегія інтернаціоналізації. Стратегія диверсифікації. Стратегія сегментації. Стратегія розширення ринкової активності фірми. Стратегія глибокого проникнення. Стратегія розвитку ринку. Стратегія розробки товару. Цінова стратегія «витрати плюс надбавка». Стратегія забезпечення цільової норми прибутку на вкладений капітал. Стратегії визначення цін на нові товари. Стратегії визначення цін на існуючі товари. Стратегії визначення цін за географічними ознаками. Стратегії формування попиту. Стратегії стимулювання збуту. Чотири основні типи стратегії конкурентної боротьби. Експортна стратегія підприємства та її структура. Альтернативні стратегії проникнення на закордонні ринки. Існує декілька альтернативних стратегій проникнення на закордонні ринки, а саме: стратегія непрямого експорту; стратегія прямого експорту; стратегія ліцензування; стратегія створення спільного підприємства; стратегія прямого інвестування. Планування експортної стратегії за сучасних умов. Планування ринкової стратегії здійснює фірма на трьох різних рівнях: глобальному; стратегічному; фактичному. Процес планування експортної стратегії фірми складається з таких основних етапів: Ситуаційний аналіз. Маркетинговий аналіз. Стратегічне планування. Тактичне планування. Контроль. Матриця портфеля бізнесів. Найчастіше при аналізі бізнес-портфеля фірми використовуються: а) матриця «зростання — частка ринку», розроблена компанією Boston Consulting Group (БКГ); б) матриця І. Ансоффа «товари — ринки»; в) матриця «привабливість галузі — конкурентна позиція», створена компанією General Electric та ін.

Тема 5. Валютно-фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів.

1. Ціна товару та сума контракту.
2. Валютні ризики, їх страхування.
3. Фінансування імпорتنих операцій.
4. Фінансування експортних операцій.

Ціна товару та сума контракту. Валютні ризики, їх страхування. Фінансування імпорتنих операцій. Фінансування експортних операцій. У даному розділі контракту фіксується: базисна умова поставки; валюта ціни; рівень та спосіб фіксації ціни товару; чи включені у ціну вартість тари, упаковки, маркірування; загальна сума контракту. Характеристика базисних умов поставки та проблеми їх вибору розглядаються у розділі її "Організація зовнішньоторгових операцій", п. 2.1.4. "Проробка базисних умов контракту". Валютно-фінансові умови контракту. Методи хеджування валютних ризиків. Політичний ризик. Міжнародний кредит. Факторинг. Форфейтинг. Міжнародний лізинг.

Модуль II. Механізми реалізації, форми та види менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Тема 6. Міжнародні розрахунки за контрактами і платіжний баланс.

1. Поняття про міжнародні розрахунки.
2. Акредитивна форма міжнародних розрахунків.
3. Інкасова форма міжнародних розрахунків.
4. Засоби платежу в міжнародних розрахунках.

Вплив зовнішніх факторів на вибір методу міжнародних розрахунків. Форми міжнародних розрахунків. Авансовий платіж/передоплата. Документарний акредитив. Інкасо. Чек. Розрахунки по відкритому рахунку. Резервний акредитив. Перекладний вексель. Платіжний баланс – відображення зовнішньоекономічних зв'язків країни. Визначення і характеристику статей платіжного балансу. Структура платіжного балансу. Торговий баланс. Особливості балансу послуг і некомерційних платежів. Баланс руху капіталів і кредитів. Баланс (підсумкове сальдо) платежів. Фактори, що впливають на платіжний баланс. Економічне значення показників торговельного балансу. Причини державного регулювання платіжного балансу. Методи регулювання платіжного балансу.

Тема 7. Механізм зовнішньої торгівлі між країнами.

1. Міжнародна торгівля і теорії обґрунтування її необхідності.
2. Світовий товарний ринок та його взаємозв'язок з міжнародною торгівлею.
 - 2.1. Зовнішня торгівля України.
 - 2.2. Історичний ракурс основних торговельних партнерів України.
3. Структура міжнародної торгівлі: її основні типи.

Категорія «Міжнародна торгівля», та механізм її здійснення. Світовий товарний ринок. Основні види міжнародної торгівлі. Способи зовнішньої торгівлі товарами. Міжнародна зустрічна торгівля, її форми. Міжнародні аукціони. Міжнародні торги. Міжнародна біржова торгівля. Організація міжнародних ярмарків та виставок. Показники міжнародної торгівлі. Форми сучасної міжнародної торгівлі. Експорт. Імпорт. Реекспорт. Реімпорт. Операції купівлі-продажу. Товарообмінні операції. Методи міжнародної торгівлі. Торгівля навіпрямки і через посередників. Ціноутворення в міжнародній торгівлі. Види цін. Базисні умови постачання. Принципи, суть і рівні регулювання міжнародних торговельних відносин. Теорія тарифів. Митний тариф і митний податок. Нетарифні засоби регулювання. Суть і сучасні форми протекціонізму. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), Світова організація торгівлі (СОТ) та їх роль в розвитку міжнародної торгівлі.

Тема 8. Посередницькі та орендні операції на зовнішніх ринках.

1. Сутність та критерії ефективності міжнародної посередницької діяльності.
2. Права посередників на ринках. Показники і методи оцінювання ефективності посередницької діяльності в експортно-імпортних операціях.
3. Особливості міжнародної оренди.
4. Типова структура міжнародного контракту оренди.

Сутність та критерії ефективності міжнародної посередницької діяльності. Показники і методи оцінювання ефективності посередницької діяльності в експортно-імпортних операціях. Лізингові операції в міжнародній економічній діяльності України. Види міжнародних лізингових операцій. Типова структура міжнародного контракту оренди. Посередництво у міжнародній торгівлі. Посередництво у міжнародній торгівлі. Права посередників на ринках: переваги використання торгових посередників та види торгово-посередницьких операцій. Особливості міжнародної оренди. Види міжнародних лізингових операцій. Типова структура міжнародного контракту оренди.

Тема 9. Транспортне забезпечення зовнішньо-економічної діяльності та організація міжнародних перевезень.

1. Роль транспорту в зовнішньоекономічній діяльності підприємств та особливості міжнародних транспортних операцій.
2. Основні види транспортних перевезень: організація міжнародних морських перевезень, організація міжнародних наземних і повітряних перевезень.
4. Міжнародні транспортні коридори. Організація надання міжнародних

експедиторських і складських послуг.

5. Міжнародне транспортне страхування.
6. Україна в системі міжнародних транспортних перевезень.
7. Конвенції та угоди про міжнародні перевезення.

Роль транспорту в зовнішньоекономічній діяльності. Основні види транспортних перевезень. Україна на світовому ринку транспортних операцій, сучасний стан зовнішньої торгівлі послугами України. Міжнародні транспортні коридори. Транспортні послуги та їхня роль у міжнародній економічній діяльності України. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів. Особливості міжнародних транспортних операцій. Організація міжнародних морських перевезень. Організація міжнародних наземних і повітряних перевезень. Організація надання міжнародних експедиторських і складських послуг. Міжнародне транспортне страхування. Україна в системі міжнародних транспортних перевезень. Конвенції та угоди про міжнародні перевезення.

Тема 10. Організація надання міжнародних туристичних послуг.

1. Зовнішньоекономічні операції в туризмі.
2. Міжнародні договори з надання туристичних послуг.
3. Типова структура міжнародної агентської угоди в туризмі.

Туристичні послуги. Розвиток та регулювання міжнародного туризму в Україні. Операції по міжнародному туризму являють собою вид діяльності, спрямованої на надання різного виду туристичних послуг і товарів туристичного попиту з метою сприяння задоволення широкого кола культурних і духовних потреб іноземного туриста. Міжнародний туризм включає в себе осіб, що виїжджають за кордон і не займаються там оплачуваною діяльністю.

6.2. Структура навчальної дисципліни по навчальному плану

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин							
	Форма навчання: денна				Форма навчання: заочна			
	Усього	у тому числі			Усього	у тому числі		
		Лекції	Практичні (семінарські)	Самостійна		Лекції	Практичні (семінарські)	Самостійна робота
Модуль №1. Змістовний модуль I. Теоретичні основи та правові механізми управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств.								
Тема 1. Теоретичні основи менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств.	12	3	2	6	12	1	1	10,6
Тема 2. Управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні держави.	12	3	3	6	12	1	1	10,6
Тема3. Зміст і структура зовнішньоекономічних договорів.	12	3	3	6	12	1	-	10,6

Тема 4. Управління конкурентоспроможністю підприємств при виході на зовнішні ринки та експортна стратегія підприємства.	12	4	3	6	12	1	-	10,6
Тема 5. Валютно-фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів.	12	3	3	6	12	1	-	10,6
Разом за модуль	60	16	14	30	60	5	2	53
Змістовний модуль II. Механізми реалізації, форми та види менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств.								
Тема 6. Міжнародні розрахунки за контрактами і платіжний баланс.	12	3	2	6	12	1	-	10,6
Тема 7. Механізм зовнішньої торгівлі між країнами.	12	3	3	6	12	1	1	10,6
Тема 8. Посередницькі та орендні операції на зовнішніх ринках.	12	3	3	6	12	1	1	10,6
Тема 9. Транспортне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності та організація міжнародних перевезень.	12	4	3	6	12	1	-	10,6
Тема 10. Організація надання міжнародних туристичних послуг.	12	3	3	6	12	1	-	10,6
Разом за модуль	60	16	14	30	60	5	2	53
Разом за семестр	120	32	28	60	120	10	4	106

Методичні вказівки по підготовці до практичних занять

Участь у практичних заняттях має бути спрямована не просто на набуття певної суми знань, а головним чином на вироблення умінь і навичок. За допомогою отриманих знань самостійно розбиратися у складних процесах суспільного розвитку. Одним з ефективних засобів активізації студентів на практичних заняттях є проблемне навчання, що сприяє розвитку творчої думки і процесу пізнання.

Практичні заняття можуть набувати різних організаційних форм: «круглий стіл», ділова гра, диспут, конкурс на кращі знання навчального матеріалу, підготовка доповідей та презентацій. У їх основі – поглиблення якісної підготовки, підвищення ефективності практики, вироблення вміння відстоювати власні переконання, вести творчу дискусію.

Найбільш поширена форма практики – розгорнута бесіда. Вона вимагає знання фактичного матеріалу, умінь аргументовано викласти свої знання в усній формі. При підготовці до практичного заняття треба керуватися такими рекомендаціями:

- Докладно ознайомтесь з темою і планом практичного заняття, кожним із винесених на розгляд питань.
- Ознайомтесь у бібліотеці з відповідними джерелами та літературою.
- Прочитайте джерела й основну літературу до кожного з питань практичного заняття, намагаючись осмислити прочитане.
- Законспекуйте необхідний матеріал, занотуйте цитати.
- Складіть план і текст свого виступу на практичному занятті з кожного питання.

Потренуйте свій виступ.

6.3. Теми практичних (семінарських, лабораторних) занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1	Тема 1. Теоретичні основи менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств.	2	1
2	Тема 2. Управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні держави.	3	1
3	Тема 3. Зміст і структура зовнішньоекономічних договорів.	3	-
4	Тема 4. Управління конкурентоспроможністю підприємств при виході на зовнішні ринки та експортна стратегія підприємства.	3	-
5	Тема 5. Валютно-фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів.	3	-
6	Тема 6. Міжнародні розрахунки за контрактами і платіжний баланс.	2	-
7	Тема 7. Механізм зовнішньої торгівлі між країнами.	3	1
8	Тема 8. Посередницькі та орендні операції на зовнішніх ринках.	3	1
9	Тема 9. Транспортне забезпечення зовнішньо-економічної діяльності та організація міжнародних перевезень.	3	-
10	Тема 10. Організація надання міжнародних туристичних послуг.	3	-
Разом		28	4

6.4. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1	Тема 1. Теоретичні основи менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств.	6	10,6
2	Тема 2. Управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні держави.	6	10,6
3	Тема 3. Зміст і структура зовнішньоекономічних договорів.	6	10,6
4	Тема 4. Управління конкурентоспроможністю підприємств при виході на зовнішні ринки та експортна стратегія підприємства.	6	10,6
5	Тема 5. Валютно-фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів.	6	10,6
6	Тема 6. Міжнародні розрахунки за контрактами і платіжний баланс.	6	10,6
7	Тема 7. Механізм зовнішньої торгівлі між країнами.	6	10,6
8	Тема 8. Посередницькі та орендні операції на зовнішніх ринках.	6	10,6

9	Тема 9. Транспортне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності та організація міжнародних перевезень.	6	10,6
10	Тема 10. Організація надання міжнародних туристичних послуг.	6	10,6
		60	106

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ З ДИСЦИПЛІНИ «МЕНЕДЖМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ»

1. Теоретичні основи менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств.
2. Сутність понять «зовнішньоекономічна діяльність» і «менеджмент зовнішньоекономічна діяльності».
3. Етапи розвитку ЗЕД та управління в Україні.
4. Принципи зовнішньоекономічної діяльності.
5. Еволюція поглядів на управління зовнішньоекономічною діяльністю.
6. Управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні держави.
7. Принципи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
8. Органи державного регулювання ЗЕД.
9. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності.
10. Зміст і структура зовнішньоекономічних договорів.
11. Зміст і оформлення зовнішньоекономічних договорів.
12. Етапи й умови укладання зовнішньоекономічних контрактів.
13. Організація та техніка міжнародних комерційних переговорів.
14. Типова структура міжнародного контракту.
15. Базисні умови поставки у міжнародних контрактах.
16. Управління конкурентоспроможністю підприємств при виході на зовнішні ринки.
17. Експортна стратегія підприємства.
18. Конкуренція і конкурентоспроможність у зовнішньоекономічній діяльності.
19. Моделювання зовнішньоекономічній діяльності.
20. Експортна стратегія підприємства та її структура.
21. Альтернативні стратегії проникнення на закордонні ринки.
22. Планування експортної стратегії за сучасних умов.
23. Валютно-фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів.
24. Ціна товару та сума контракту.
25. Валютні ризики, їх страхування.
26. Фінансування імпорتنих операцій.
27. Фінансування експортних операцій.
28. Міжнародні розрахунки за контрактами і платіжний баланс.
29. Поняття про міжнародні розрахунки.
30. Акредитивна форма міжнародних розрахунків.
31. Інкасова форма міжнародних розрахунків.
32. Засоби платежу в міжнародних розрахунках.
33. Механізм зовнішньої торгівлі між країнами.
34. Міжнародна торгівля і теорії обґрунтування її необхідності.
35. Світовий товарний ринок та його взаємозв'язок з міжнародною торгівлею.
36. Структура міжнародної торгівлі: її основні види.
37. Посередницькі та орендні операції на зовнішніх ринках.
39. Сутність та критерії ефективності міжнародної посередницької діяльності.
40. Права посередників на ринках.
41. Показники і методи оцінювання ефективності посередницької діяльності в експортно-імпорتنих операціях.
42. Особливості міжнародної оренди.
43. Типова структура міжнародного контракту оренди.

44. Транспортне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.
45. Організація міжнародних перевезень.
46. Роль транспорту в зовнішньоекономічній діяльності підприємств.
46. Особливості міжнародних транспортних операцій.
46. Основні види транспортних перевезень: організація міжнародних морських перевезень, організація міжнародних наземних і повітряних перевезень.
47. Міжнародні транспортні коридори.
48. Організація надання міжнародних експедиторських і складських послуг.
49. Міжнародне транспортне страхування.
50. Україна в системі міжнародних транспортних перевезень.
51. Конвенції та угоди про міжнародні перевезення.
52. Організація надання міжнародних туристичних послуг.
53. Зовнішньоекономічні операції в туризмі.
54. Міжнародні договори з надання туристичних послуг.
55. Типова структура міжнародної агентської угоди в туризмі.
56. Зовнішня торгівля України.
57. Історичний ракурс основних торговельних партнерів України.
58. Структура міжнародної торгівлі: її основні типи.

7. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ВИКОРИСТАННЯ ЯКИХ ПЕРЕДБАЧАЄ НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА

- Робоча програма навчальної дисципліни «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств»;
- Електронний конспект лекцій з дисципліни «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств»;
- Електронні презентаційні матеріали по темах дисципліни «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств»;
- Індивідуальні теми для самостійного виконання (електронний варіант);
- Методичні рекомендації з курсу «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств» для студентів галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» освітньої програми «Менеджмент» Ужгород: ДВНЗ «УжНУ», 2021.

8. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основна література

1. Г.М. Дроздова Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навчальний посібник. – Київ: ЦНЛ., - 2004.
2. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник 3. вид., перероб. і доп. К. : Знання-Прес. 2002. 384 с.
3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Підручник для вузів / І.В. Багорова, Н.І. Редіна, В.Є. Власик, О.О. Гетьман; За редакцією д-ра екон. наук, проф. І.В. Багрової. - К. Центр навч. л-ри, 2004. – 580 с.
4. Хрупович С.Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник для студентів усіх форм навчання напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства», спеціальності: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» / С. Хрупович. – Тернопіль, 2017.- 137 с.
5. Батченко Л.В., Дятлова В.В., Мойсеєнко К.Є., Ткаченко О.Г. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник / за заг. ред. д.е.н., проф. Дятлової В.В. У 2-х частинах. Частина І. Харків: Вид-во «НТМТ», 2018. 259 с.

6. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: К.В. Ковтуненко, О.М. Коваленко, О.В. Станіславик та ін.; за ред. д.е.н., доц. Ковтуненко К.В. - 2018. - 505 с.
7. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури. - 2018. - 292 с.
8. Дахно І. Зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник/ І. Дахно, В. Алієва Барановська. – Київ : Центр навчальної літератури, 2018. – 356 с.
9. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник / О. П. Гребельник. - 5-те вид., перероб. та допов. - Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. - 410 с. - (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 128).
10. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: навчальний посібник [Електронний ресурс] / Г.Я. Глуха, О.А. Задоя, О.А. Євтушенко, Е.М. Лимонова. – Дніпро : Університет імені Альфреда Нобеля, 2019. – 156 с.

Додаткова література

1. Бутинець Ф.Ф. та ін. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності . Підручник. - Житомир: ПП «Рута», 2001. - 544с.
2. Дроздов Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства:" Навчальний посібник. - Київ: ЦУЛ, 2002. – 172-382 с.
3. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. - К.: КНЕУ, 2002. - 448с.
4. Каніщенко О. Формування експортної спеціалізації України // Економіка України. - №11. – листопад 2002. – С. 76-79
5. Гребельник О. П., Лановський О. О. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Деміур, 2003. -296 с.
6. Рум'янцев А.П., Рум'янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник. – К.: Центр навч. літ., 2004. – 384 с.
7. Трифонова О.В., Швець В.Я. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2005. – 152 с.
8. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльності підприємства: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2006. – 462 с.
9. Козик В. В., Панкова Л. А., Григорьев О. Ю., Босак А. О. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: Практикум.- 2-ге вид., перероб. і доп.-К.: б 2006.- 589 с.
10. Торгова Л. В., Хитра О. В. Основи зовнішньоекономічної діяльності. – Навчально-методичний посібник. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2006. – 512 с.
12. Торгова Л. В., Хитра О. В. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Практикум. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2007. – 220 с.
13. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник / І. І. Дахно, В. М. Барановська, В. О. Главник [та ін.]; за ред. І. І. Дахна. — К. : ДП «Вид. дім «Персонал», 2011. — 288 с. — Бібліогр.: с. 281–282.
14. Менеджмент – освіта для бакалаврів Навчальний посібник. У 2 т. / В.В. Дергачова, Н. О. Сімченко, Л. М. Шульгіна та ін. – К. ; НТУУ «КПІ», 2013. – Т. 1. – 504 с.
15. Менеджмент – освіта для бакалаврів: практикум. У 2 т. / В.В. Дергачова, Л.М. Шульгіна, Л.Є. Довгань та ін. – К. : НТУУ «КПІ», 2014. – Т. 1. – 412 с.
16. Дахно І.І., Бабіч Г.В. Зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник. / за ред. І.І. Дахна. Т. 1. Київ: Центр учбової літератури, 2015. – 275 с.
17. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [Текст]: навчальний посібник / за заг. ред. д.е.н. Ю.Є. Петруні. – Дніпропетровськ : Університет митної справи та фінансів, 2015. – 331 с.
18. Регіональна економіка: навчальний посібник / В.В. Гончаров та ін. К.: КНУБА. 2016. 203 с.
19. Зінчук Т. О. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник. – К: ЦУЛ, 2017. – 512 с.

20. Кузнєцова К.О., Храмцова М.В. Критерії відбору підприємств для міжнародного партнерства // Актуальні питання економіки, фінансів, обліку та права в сучасних умовах: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 10 вересня 2018 р.): у 3 ч. – Полтава: ЦФЕНД, 2018. – Ч. 3. – с. 45-47.

21. Ковтуненко К.В. Менеджмент зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності : Навчальний посібник за ред. К.В. Ковтуненко. – Київ: «Центр учбової літератури», 2018. – 505 с.

22. Акименко О. Ю Формування механізму сучасного регулювання зовнішньоекономічної діяльності як важливої передумови розвитку експортно орієнтованого виробництва. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. № 24. С. 5-9. URL: http://www.visnykeconom.uzhnu.uz.ua/archive/24_1_2019ua/3.pdf

23. Завгородній А. В. Принципи зовнішньоекономічної діяльності: національні та регіональні виміри [Текст] / Андрій Володимирович Завгородній // Український журнал прикладної економіки. 2019. Том 4. № 1. С. 85-93.

24. Малишко Є. О. Аналіз зв'язку посередників та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. № 25. С. 149-153. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/25_1_2019ua/34.pdf

25. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств: курсова робота [Електронний ресурс]: навчальний посібник для студентів другого (магістерського) рівня спеціальності 073 «Менеджмент» / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: А.Р. Дунська, К.О. Кузнєцова. – Електронні текстові дані (1 файл: _____ Мбайт). – Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. – 46 с.

26. Прокопчук О.А., Горбачова І.В. Україна на світовому ринку підприємницького капіталу. Причорноморські економічні студії. 2020. №52 С. 49-55.

27. Г.М. Дергачова, О.В. Пінчук Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. 2020. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/201167>

28. Кузнєцова К.О., Морозенко В.М. Стратегічні напрями розвитку міжнародної діяльності підприємства на прикладі державного підприємства «Антонов». Економічний вісник НТУУ КПІ, 2021. №18. <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/235955>

29. Кузнєцова К.О., Байло О.О. Особливості зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах індустрії 4.0. Цифрова економіка та інформаційні технології: матеріали міжнародної наук.-практичної конференції, 15-16 квітня 2020 р. Державний університет інфраструктури та технологій інститут управління, технологій та права. 2020. С. 228-230.

Закони та нормативні акти

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.91р. № 959-ХІІ /www.rada.kiev.ua

2. Про митну справу в Україні: Закон України від 25.06.91р.// www.rada.kiev.ua

3. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р.

4. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон: Закон України від 13.10.92 р. № 2673 - ХІІ /www.rada.kiev.ua

5. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.93 р. № 15/93

6. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України від 23.09.94 р. № 432/95 – ВР

7. Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічній діяльності: Закон України від 15.09.1995 р.

8. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19.03.1996 р.

9. Про єдиний митний тариф: Закон України від 06.02.96 р.// www.rada.kiev.ua

10. Положення про Державну митну службу України: Указ Президента України №126/97 від 08.02.97

11. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 22.05.97 р. № 283/97 – ВР
12. Про податок на додану вартість: Закон України від 03.04.97 р. № 168/97 – ВР /www.rada.kiev.ua
13. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 р.
14. Про торгово - промислові палати в Україні: Закон України від 02.12.1997 р.
15. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту: Закон України від 22.12.1998 р.
16. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в галузі зовнішньоекономічної діяльності: Закон України від 23.12.1998 р.
17. Про страхування: Закон України від 04.10.2001 р. № 2745 – III/ www.rada.kiev.ua
18. Про транспортно-експедиторську діяльність: Закон України від 01.07.2004 р. № 1955 – ІУ/ www.rada.kiev.ua

Інформаційні ресурси в Інтернеті

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України. (№N 959-XII від 16. 04. 1991 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
2. Про валюту і валютні операції: Закон України. (Документ 2473-VIII, від 21.06.2018 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19>.
3. Про режим іноземного інвестування: Закон України. (19.03.1996 № 93/96-ВР). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>.
4. Про інвестиційну діяльність: Закон України. № 1560-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
5. Митний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
6. Інкотермс – 2020. URL: <http://www.compet.kh.gov.ua/ukr/2443-novi-pravilainkotermis2020>.