

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Факультет аграрного менеджменту

Кафедра адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності

Декан факультету аграрного менеджменту



“ТВЕРДЖУЮ”

(Остапчук А.Д.)

05 2022

“СХВАЛЕНО”

на засіданні кафедри адміністративного
менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності
Протокол № 20 від “ 24 ” 05 2022 р.

Завідувач кафедри

(Луцяк В.В.)

“РОЗГЛЯНУТО”

Гарант ОП “Менеджмент ЗЕД”

Діброва Л.В.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

“ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ”

спеціальність: 073 «Менеджмент»
освітня програма: «Менеджмент ЗЕД»
Факультет аграрного менеджменту
Розробники: к.е.н., доцент. Міщенко І.А.

Київ-2022

1. Опис навчальної дисципліни
«Управління міжнародною комерційною діяльністю»

(назва)

Галузь знань, напрям підготовки, спеціальність, освітньо-кваліфікаційний рівень		
Галузь знань	07 «Управління і адміністрування»	
Освітній ступінь	Магістр	
Спеціальність	073 «Менеджмент»	
Спеціалізація	«Менеджмент ЗЕД»	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	Обов'язкова	
Загальна кількість годин	30	
Кількість кредитів ECTS	—	
Кількість змістових модулів	2	
Форма контролю	Екзамен	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм навчання		
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Семестр	2	2
Лекційні заняття	4 год.	6 год.
Практичні, семінарські заняття	— год.	8 год.
Лабораторні заняття	— год.	— год.
Самостійна робота	30 год.	— год.
Індивідуальні завдання	— год.	— год.
Кількість тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних самостійної роботи студента –	—	

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета вивчення дисципліни «Управління міжнародною комерційною діяльністю» є вивчення закономірностей, особливостей, тенденцій і механізму реалізації міжнародної комерційної діяльності, формування у студентів системи теоретичних знань і набуття практичних навичок у сфері міжнародної комерційної діяльності.

Україна визначила свій шлях до світової спільноти. Але одного бажання недостатньо, треба всім вчитись, щоб бути надійним партнером на міжнародних ринках. Безпосередню участь у зовнішньоекономічній діяльності беруть десятки тисяч підприємств, сотні тисяч підприємців та державних службовців. Призначення дисципліни – допомогти оволодіти знаннями зовнішнього ринку, економістів, маркетологів і менеджерів - у вищих навчальних закладах.

Основним завданням курсу є вивчення механізмів регулювання міжнародної комерційної діяльності, інструментів дослідження закордонних ринків з метою їх вибору, способів виходу на зовнішні ринки, особливостей міжнародної товарної та цінової політики, засвоєння методичних засад міжнародної контрактної діяльності, міжнародних розрахунків, міжнародної комерційної діяльності, специфіки регулювання такої діяльності. Для оволодіння дисципліною студенти мають виконати наступні завдання вивчення курсу:

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен знати:

- розуміти сутність і специфіку механізму функціонування міжнародної комерційної діяльності на сучасному етапі;
- знати й вміти використовувати нормативну базу з регулювання міжнародної комерційної діяльності підприємств;
- оцінювати тенденції, суперечності й доцільність діяльності при визначенні головних напрямків міжнародної комерційної діяльності для підприємств різних форм власності, що є суб'єктами міжнародної комерційної діяльності;
- розуміти специфіку запровадження різних форм виходу на зовнішні ринки;
- знати й вміти використовувати на практиці основні процедури укладання та виконання зовнішньоекономічних контрактів;
- використовуючи одержані знання на практиці, приймати професійні рішення, що відповідають державній економічній політиці та основним положенням міжнародних угод, до яких приєдналася Україна.

В результаті вивчення дисципліни студент повинен вміти:

- вміти розраховувати ефективність участі суб'єктів підприємництва в міжнародному розподілі праці та визначати вплив міжнародної комерційної діяльності на економіку країни;
- складати формули торгівельних угод;
- розраховувати величину податків при ввезенні товарів на митну територію України;
- прогнозувати величину експортної та імпорتنної контрактної ціни;
- застосовувати захисні валютні застереження у зовнішньоторгівельних договорах;
- робити техніко-економічне обґрунтування доцільності створення спільного підприємства;
- вміти здійснювати валютні операції тощо.

Набуття компетентностей:

Загальні компетентності (ЗК)

ЗК№ 3 Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу

ЗК№ 4 Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях

ЗК№ 14 Здатність працювати у міжнародному контексті.

Фахові компетентності спеціальності (ФК)

ФК№ 5 Розуміння основних особливостей сучасної світової та національної економіки, їх інституційної структури, обґрунтування напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави

ФК№ 8 Здатність усвідомлювати умови ефективності міжнародної сегментації, проведення міжнародних маркетингових досліджень; застосовувати методiku аналізу зовнішніх ринків, розробляти стратегії виходу на іноземні ринки.

ФК№ 10 Здатність до узагальнення інформації, виходу за проблемні, часові та просторові межі, здатність до абстрагування від поточного уявлення про проблему.

3.Програма та структура навчальної дисципліни
„Управління міжнародною комерційною діяльністю”

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						Заочна форма					
	усього	у тому числі						у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	9	10	11	12	13	
Змістовий модуль 1. «КОНЦЕПЦІЯ ТА ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»												
Тема 1. Теоретичні основи міжнародної комерційної діяльності	5	1				4						
Тема 2. Міжнародні комерційні операції: суть, зміст і види	5					5						
Тема 3. Міжнародне регулювання комерційної торгівельної діяльності	5	1				4						
Тема 4. Техніка дослідження зовнішнього ринку	5					5						
Разом за змістовим модулем 1	20					18						
Змістовий модуль 2. «ОРГАНІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ»												
Тема 5. Форми здійснення підприємствами комерційної діяльності на зовнішніх ринках	4	1				3						
Тема 6. Зовнішньоекономічні комерційні контракти	2					2						
Тема 7. Транспортно-логістичні системи доставки вантажів у міжнародній комерційній діяльності	4	1				3						
Разом за змістовим модулем 2	10	2				8						
Всього за семестр	30	4				30						

4-5. Теми практичних та семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1		
2		

6. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Теоретичні основи міжнародної комерційної діяльності	4
2	Міжнародні комерційні операції: суть, зміст і види	6
3	Міжнародне регулювання комерційної торгівельної діяльності	4
4	Техніка дослідження зовнішнього ринку	6
5	Форми здійснення підприємствами комерційної діяльності на зовнішніх ринках	4
6	Зовнішньоекономічні комерційні контракти	2
7	Транспортно-логістичні системи доставки вантажів у міжнародній комерційній діяльності	4
	Разом	30

7. Контрольні питання, комплекти тестів для визначення рівня засвоєння знань студентами.

Контрольні питання

1. Промислове співробітництво означає економічні взаємини і діяльність, що обумовлені укладанням:
2. Угоди про промислове співробітництво стосуються:
3. Для чого, в деяких випадках, використовується продукція, отримана в результаті промислового співробітництва:
4. Із характеру угод про промислове співробітництво випливає, що вони повинні мати відповідні характеристики
5. Якими організаціями розроблено керівництво для складання міжнародних угод про промислове співробітництво розроблено.
6. Мета керівництва для складання міжнародних угод про промислове співробітництво полягає в тому, щоб:
7. Керівництво для складання міжнародних угод про промислове співробітництво розроблене таким чином, що його можна застосовувати до міжнародних договорів про промислове співробітництво:
8. Дія договорів про міжнародне промислове співробітництво в цілому чи декількох їхніх положень може поширюватися на певні країни.
9. Угоди з купівлі-продажу товарів (експортні та імпорتنі операції, реекспортні й реімпорتنі операції, міжнародні зустрічні угоди).
10. Компанії і їх класифікація.
11. Товарообмінні і компенсаційні угоди на безвалютній основі.
12. Компенсаційні угоди на комерційній основі.
13. Компенсаційні угоди на основі договорів про виробничу співпрацю.
14. Зовнішньоторговельні угоди з купівлі-продажу послуг.
15. Товарна структура експорту агропродукції.
16. Аналіз тенденцій в імпорті агропродукції.
17. Вибір партнерів на світовому ринку.
18. Вивчення фірм-партнерів.

19. Організація роботи зі збору інформації і вивчення контрагентів.
20. Оперативно-комерційна робота з вивчення фірм у зовнішньоторговельних організаціях
21. Ціновий аналіз при підготовці угоди.
22. Види цін (ціни виробників, оптові і роздрібні ціни).
23. Показники, що використовуються при аналізі динаміки цін і визначення їх рівня.
24. Порівняльний і розрахунковий методи аналізу цін.
25. Напрямки аналізу розрахункового методу (питома вартість, метод наближеної калькуляції).
26. Розрахунок цін зовнішньоторговельних угод. послідовність внесення поправок при визначенні контрактних цін.
27. Ціновий аналіз і розрахунок цін по експорту й імпорту в практиці спеціалізованих зовнішньоторговельних організацій (заповнення конкурентного листа).
28. Правові аспекти зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу.
29. Структура і зміст зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу
30. Роль та значення торгово-посередницьких послуг в міжнародній комерційній діяльності.

Комплекти тестів для визначення рівня засвоєння знань студентами

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

ОС <u>Магістр</u>	Кафедра Адміністративного менеджменту та ЗЕД	ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № <u>1</u>	Затверджую Зав. Кафедри
<u>Менеджмент ЗЕД</u>		з дисципліни Управління міжнародною комерційною діяльністю	Луцьк В.В.

Екзаменаційні запитання

1. За яких умов застосовується квотування імпорту? Чому часто його використовують разом із ліцензуванням?

2. «Обґрунтування економічної доцільності залучення посередників у зовнішній торгівлі.

Між консигнантом і консигнатором укладено договір частково поворотної консигнації на таких умовах: загальний обсяг продукції, поставленої на консигнаційний склад, - 500 тис. шт.; експортна ціна одиниці продукції - 2,5 дол. США; 75% продукції підлягає обов'язковій реалізації. Обсяг фактично реалізованої продукції склав 280 тис. шт.

Варіанти подальших дій контрагентів:

а) повернення частини нереалізованої продукції консигнанту для збуту на внутрішньому ринку. При цьому ціна одиниці продукції на внутрішньому ринку становитиме 13 грн. (курс валюти - 5 грн. / дол. США); комерційні витрати розподіляються між консигнантом та консигнатором порівну і становлять 0,8 дол. США / шт.; комерційні витрати, пов'язані з продажем продукції на внутрішньому ринку, становлять 45 тис. грн.;

б) продаж продукції на зовнішньому ринку за ціною, що на 20% нижча експортної ціни. Винагорода консигнатора за проведення цієї операції становитиме 1,5% від ціни продажу.

Обчислити обсяг продукції, яку консигнатор повинен викупити у консигнанта? Визначити, який з варіантів дій є більш вигідним для консигнанта?

Тестові завдання різних типів

1. До промислових товарів, згідно зі стандартною міжнародною торговельною класифікацією, належать:

- а) «Хімічні продукти»,
- б) «Напівфабрикати»
- в) «Оброблені вироби, класифіковані переважно за матеріалами»
- г) «Машини, устаткування і транспортні засоби»
- д) «Різні готові вироби»

2. У структурі міжнародної торгівлі промисловими товарами переважає:

- а) торгівля машинами, устаткуванням і транспортними засобами
- б) торгівля сільськогосподарськими товарами
- в) промислові вироби
- г) хімічні товари

3. Для міжнародної торгівлі промисловими товарами не характерні такі особливості:

- а) зниження життєвого циклу більшості видів товарів;
- б) зниження виробництва високотехнологічних виробів;
- в) зростання у верстатобудівній продукції частки відновленого устаткування;

г) перехід від системних до одиничних продажів.

4. Експорт готової продукції в розібраному вигляді:

- а) підвищує її конкурентоздатність;
- б) допомагає перебороти різні митні й адміністративні протекціоністські бар'єри;
- в) знижує транспортні витрати;
- г) сприяє організації складальних виробництв;

5. Торгівля комплектним устаткуванням здійснюється за таких умов генерального підряду:

- а) постачання комплектного устаткування за умов ВОР
- б) будівництво об'єктів «під ключ»
- в) будівництво об'єктів на умовах «під випуск і реалізацію продукції»
- г) будівництво об'єктів за умов «під готову продукцію»

6. Скільки відсотків становить світовий експорт промислових товарів у загальному світовому експорті товарів:

- а) 80,5%
- б) 70,1%
- в) 69,3%
- г) 75%

7. Що належить до загальних умов продажу устаткування:

- а) Покупець зобов'язується зберігати на устаткуванні торгові марки та марки фірми-виробника
- б) Сторони мають право передавати свої права та обов'язки за дійсною офертою третім особам за відсутності письмової згоди іншої сторони згідно з дого-вором.
- в) Датою поставки слід вважати дату коносаменту
- г) Оферта, що є не акцептованою, матиме силу договору, якщо Продавець остаточно її підтвердив

8. Загальні умови експортних поставок машинного устаткування:

- а) є типовими й розроблені ЄЕК ООН.
- б) не є типовими

9. Що не належить до загальних умов експортних поставок машинного устаткування

- а) Підготовчі роботи
- б) Огляд і випробування
- в) Поставка
- г) Навчання персоналу покупця

10. Поставте у відповідність:

- 1. будівництво об'єктів «під ключ»
- 2. будівництво об'єктів за умов «під готову продукцію»
- 3. будівництво об'єктів на умовах «під випуск і реалізацію продукції»
- 4. постачання комплектного устаткування за умов СОР

8. Методи навчання.

Методи навчання, покладені в основу курсу, визначається у наступних напрямках:

- удосконалення організаційного процесу та організаційної культури у сучасних трудових об'єднаннях;
- перехід до гнучких організаційних структур; взаємодії комунікативних та психологічних технологій;
- залежність успіху організації від її здатності до змін, інновативності;
- визнання визначної ролі людини в організації, позиція, активність якої значною мірою визначає ефективність діяльності організації;
- підвищення соціальної відповідальності організацій тощо.

9. Форми контролю.

Контроль набутих знань здійснюється у таких формах: поточного контролю на практичних заняттях (опитування, тестування, виконання ситуаційних завдань), модульного контролю (контрольна робота після вивчення навчального матеріалу, об'єднаного в модуль чи змістовий модуль), підсумкового контролю – ПМК (поточний модульний контроль за підсумками вивченого матеріалу та складання заліку).

10. Розподіл балів, які отримують студенти

Оцінювання знань студента відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національні оцінки згідно з табл.1 «Положення про екзамен та заліки у НУБіП України» (наказ про уведення в дію від 27.12.2019 р. №1371).

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за національною шкалою	
	для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	Залік
90 – 100	відмінно	зараховано
74-89	добре	
60-73	задовільно	

0-59	незадовільно	не зараховано
------	--------------	---------------

Для визначення рейтингу студента (слухача) із засвоєння дисципліни РДИС (до 100 балів) одержаний рейтинг з атестації (до 30 балів) додається до рейтингу студента (слухача) з навчальної роботи $R_{НР}$ (до 70 балів): $R_{ДИС} = R_{НР} + R_{АТ}$.

11. Методичне забезпечення

Опорний конспект лекцій з дисципліни, комплекс навчально-методичного забезпечення дисципліни, нормативні документи

12. Рекомендована література

основна:

1. Апопій А.А. Комерційна діяльність: підруч. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. К.: Знання, 2008. 558 с.
2. Азарян О. М., Локтев Е. М., Оліфіров В. П. Організація і технологія торгівлі: підручник для студентів вищих навчальних закладів. Донецьк, ФОП Дмитренко Л. Р., 2008. 644 с.
3. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: підручник. Х.: Світ Книг, 2015. 452 с.
4. Даценко Н.М. Стадник В.П. Комерційна робота: навчальний посібник. Ніжин: ПП Лисенко, 2013. 386 с.
5. Мазаракі А.А., Ільченко Н.Б. Мерчандайзинг: навч. посіб. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 292 с.
6. Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг : навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2012. 384 с.

допоміжна:

7. Янчева Л.М., Лисак Г.Г., О.А. Круглова. Теоретико-методичні аспекти управління комерційною діяльністю: монографія. Х.: Вид-во В.С. Іванченко 2016. 210 с.
8. Павленко І. І. Міжнародна торгівля та інвестиції : навч. посіб. / І. І. Павленко, О. В. Варяниченко, Н. А. Навроцька. – К.: Центр учбов. літ-ри, 2012. – 256 с.
9. Мельник Т. М. Тенденції розвитку експорту України в умовах євроінтеграції / Т. М. Мельник, К. С. Пугачевська // Бізнес Інформ. - 2017. - № 10 (477). - С. 66-73

Інформаційні ресурси:

1. Національна бібліотека України ім. В. Вернадського НАН України: <http://www.nbuv.gov.ua>
2. Державна служба статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Статистична служба Європейської комісії (Євростат): www.eurostat.eu.int