МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЗАПОРІЗЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

Кафедра **Економіки та митної справи**
(найменування кафедри)

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Посередництво та торгівля у сфері ЗЕД
(назва навчальної дисципліни)

Освітня програма: Митна справа
(назваосвітньої програми)

Спеціальність: 051 Економіка
(найменування спеціальності)

Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки
(найменування галузі знань)

Ступінь вищої освіти: Другий (магістерський) рівень
(назва ступеня вищої освіти)

Затверджено на засіданні кафедри
економіки та митної справи
(найменування кафедри)

Протокол № 1 від 26.08.2020 р.

м.Запоріжжя 2020

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	ППВ 04, Посередництво та торгівля у сфері ЗЕД Навчальна дисципліна вибіркового компонента циклу професійної підготовки
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський) рівень
Викладач	Біленко Олена Вікторівна, к.е.н.,доцент каф. економіки та митної справи
Контактна інформація викладача	Тел. робочий 769-84-54, телефон викладача 050-486-58-06, bilenko-ov@email.ua
Час і місце проведення навчальної дисципліни	згідно до розкладу занять - https://zp.edu.ua/fakultet-mizhnarodnogo-turyzmu-ta-ekonomiky дистанційне навчання - https://moodle.zp.edu.ua/
Обсяг дисципліни	**Кількість годин** – загальний обсяг 150 годин **кредитів** – 5 кредити ЕКТС **розподіл годин**: 30 годин лекційних, 14 годин практичних, 68 годин самостійна робота, 32 годин індивідуальна робота, 2 годин модульне тестування 4 години захист індивідуальних домашніх завдань **вид контролю** - залік
Консультації	Згідно з графіком консультацій https://zp.edu.ua/kafedra-ekonomiky-ta-mytnoyi-spravy

2. Пререквізити і постреквізити навчальної дисципліни

Пререквізити
Дисципліни: «Інноваційний розвиток підприємства».
Постреквізити
Освітня компонента: «Дипломування»

3. Характеристика навчальної дисципліни

Розширення й поглиблення зовнішньоекономічних відносин України з іншими державами вимагає наявності фахівців, здатних приймати професійно обґрунтовані рішення щодо входження у міжнародний торговельний простір та ведення ефективної торговельної діяльності. Вивчення дисципліни спрямоване на систематизацію та узагальнення закономірностей, умов, принципів, механізмів ведення зовнішньоторговельної та посередницької діяльності; забезпечує студентів професійно орієнтованими знаннями та практичними навичками, що дозволяють визначити міжнародну торговельну позицію підприємства та прийняти рішення про доцільність його виходу на міжнародний ринок з урахуванням ефективності експортно-імпортних операцій.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент набуває

загальні компетентності:

Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу

Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

Здатність працювати в команді.

Здатність розробляти та управляти проектами.

Здатність проводити дослідження на відповідному рівні.

Здатність реалізовувати інноваційні проекти.

фахові компетентності:

Здатність застосовувати науковий, аналітичний, методичний інструментарій для обґрунтування стратегії розвитку економічних суб'єктів та пов'язаних з цим управлінських рішень.

Здатність збирати, аналізувати та обробляти статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, які необхідні для розв'язання комплексних економічних проблем, робити на їх

основі обґрунтовані висновки.

Здатність формулювати професійні задачі в сфері економіки та розв'язувати їх, обираючи належні напрями і відповідні методи для їх розв'язання, беручи до уваги наявні ресурси.

Здатність обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання.

Здатність оцінювати можливі ризики, соціально-економічні наслідки управлінських рішень.

Вміння застосовувати міжнародні норми у сфері технічного регулювання при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

очікувані програмні результати навчання:

Дотримуватися принципів академічної доброчесності.

Збирати, обробляти та аналізувати статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, необхідні для вирішення комплексних економічних завдань у сфері ЗЕД та митної справи.

Приймати ефективні рішення за невизначених умов і вимог, що потребують застосування нових підходів, методів та інструментарію соціально-економічних досліджень.

Визначати та критично оцінювати стан та тенденції соціально-економічного розвитку, формувати та аналізувати моделі економічних систем та процесів у сфері ЗЕД та митної справи.

Обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання, враховуючи цілі, ресурси, обмеження та ризики.

Формулювати, аналізувати та синтезувати рішення науково-практичних проблем у сфері ЗЕД та митній справі.

Розробляти, обґрунтовувати і приймати ефективні рішення з питань розвитку соціально-економічних систем та управління суб'єктами економічної діяльності та митними органами.

4. Мета вивчення навчальної дисципліни

Формування у студентів теоретичних знань і практичних навичок щодо сутності, механізмів та інструментарію посередництва та торгівлі у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

5. Завдання вивчення дисципліни

- формування системи знань про сутність, структуру, етапи і показники розвитку посередництва та торгівлі у сфері ЗЕД;
- з'ясування основних засад формування та розвитку системи регулювання міжнародної торгівлі на корпоративному, національному та наднаціональному рівнях;
- вивчення форм, видів і методів здійснення зовнішньоторговельних операцій;
- розуміння мотивів, передумов і форм виходу підприємства на зовнішні ринки;
- вивчення сутності та процесу укладання міжнародних контрактів купівлі-продажу;
- оволодіння знаннями про особливості ціноутворення при укладанні зовнішньоторговельних контрактів;
- вивчення сучасних форм, способів і засобів міжнародних розрахунків;
- дослідження ефективності торговельних операцій у сфері ЗЕД.

6. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Основи посередництва та торгівлі у сфері ЗЕД.

Тема 1. Торгівля у сфері ЗЕД та її роль у розвитку економіки.

Сутність, види та суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Структура та специфічні риси торгівлі у сфері ЗЕД. Роль міжнародної торгівлі в економіці та чинники її розвитку. Етапи розвитку міжнародної торгівлі.

Тема 2. Регулювання посередництва та торгівлі у сфері ЗЕД.

Рівні та інструменти регулювання міжнародної торгівлі. Національний рівень регулювання міжнародної торгівлі: типи торговельної політики, тарифні і нетарифні методи регулювання, торгова дискримінація. Наднаціональний рівень регулювання міжнародної торгівлі міжнародні організації з регулювання міжнародної торгівлі (СОТ, ГАТТ, ГАТС, ТРІПС, ЮНКТАД, ЮНІСТРАЛ).

Тема 3. Система показників розвитку торгівлі у сфері ЗЕД.

Абсолютні показники розвитку міжнародної торгівлі та посередництва в країні. Результуючі показники міжнародної торгівлі. Показники структури зовнішньої торгівлі. Показники інтенсивності торгівлі на міжнародних ринках. Показники економічної ефективності експортно-імпортних операцій країни.

Тема 4. Форми торгівлі у сфері ЗЕД.

Систематизація форм торгівлі у сфері ЗЕД. Форми міжнародної торгівлі за критеріями регулювання, взаємодії між суб'єктами, предметом торгівлі, їх характеристика та особливості застосування.

Тема 5. Методи здійснення експортно-імпортних операцій.

Загальна характеристика методів здійснення міжнародної торгівлі, їх переваги та умови застосування. Особливості внутрішньокорпораційної торгівлі. Організація торгівлі через торговельно-посередницькі структури, міжнародні товарні біржі. Особливості, порядок, техніка проведення міжнародних аукціонів, тендерів, виставок та ярмарків.

Змістовий модуль 2. Організація посередництва та торгівлі у сфері ЗЕД.

Тема6. Вихід підприємства на зовнішні ринки.

Передумови та мотивація виходу підприємства на зовнішні ринки. Форми діяльності підприємства на зовнішніх ринках. Аналіз умов зовнішнього ринку. Пошук партнерів на світовому ринку.

Тема 7. Міжнародні контракти купівлі-продажу.

Види міжнародних контрактів купівлі-продажу. Типова структура контракту. Підготовка до укладання, процедура укладання та виконання міжнародного контракту купівлі-продажу.

Тема 8. Ціноутворення у зовнішньоторговельній діяльності підприємств.

Цінова політика підприємства на світовому ринку. Особливості ціноутворення при укладанні зовнішньоторговельних контрактів. Цінові і валютні умови контракту.

Тема 9. Розрахунки у зовнішньоторговельних операціях.

Особливості міжнародних розрахунків. Основні форми розрахунків у зовнішньоторговельних операціях: акредитив, інкасо, відкритий рахунок. Способи і засоби міжнародних платежів (готівка, чек, вексель, авансовий платіж, платіж у кредит).

Тема 10. Ефективність торговельних операцій у сфері ЗЕД.

Характеристика показників ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства. Визначення ефективності експорту товарів. Аналіз ефективності імпортних операцій підприємства.

7. План вивчення навчальної дисципліни

№ тижня	Назва теми	Форми організації навчання	Кількість годин
1.	Торгівля у сфері ЗЕД та її роль у розвитку економіки . Регулювання посередництва та торгівлі у сфері ЗЕД	Лекція Лекція	2 2
2.	Система показників розвитку торгівлі у сфері ЗЕД	Лекція	2
3.	Торгівля у сфері ЗЕД та її роль у розвитку економіки. Регулювання посередництва та торгівлі у сфері ЗЕД Форми торгівлі у сфері ЗЕД	Практичне Лекція	2 2
4.	Форми торгівлі у сфері ЗЕД	Лекція	2
5.	Система показників розвитку торгівлі у сфері ЗЕД Методи здійснення експортно-імпортних операцій	Практичне Лекція	2 2
6.	Методи здійснення експортно-імпортних операцій	лекція	2
7.	Форми торгівлі у сфері ЗЕД. Методи здійснення експортно-імпортних операцій Модульна контрольна робота Захист індивідуальних домашніх завдань	практичне тестування публічний захист	2 1 2
8.	Вихід підприємства на зовнішні ринки	лекція	2
9.	Міжнародні контракти купівлі-продажу	лекція	2

	Вихід підприємства на зовнішні ринки Міжнародні контракти купівлі-продажу	практичне	2
10.	Ціноутворення у зовнішньо-торговельній діяльності підприємств	Лекція	2
11	Ціноутворення у зовнішньо-торговельній діяльності підприємств	лекція практичне	2 2
12	Розрахунки у зовнішньоторговельних операціях	лекція	2
13	Розрахунки у зовнішньоторговельних операціях	лекція Практичне	2 2
14	Ефективність торговельних операцій у сфері ЗЕД	лекція	2
15	Ефективність торговельних операцій у сфері ЗЕД	лекція практичне	2 2
16	Модульна контрольна робота Захист індивідуальних домашніх завдань	тестування публічний захист	1 2

8. Самостійна робота

№ тижня	Назва теми	Види СР	Кіл-ть годин	Контрольні заходи
1, 2	Торгівля у сфері ЗЕД та її роль у розвитку економіки	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття.	6	Усне опитування на практичному занятті. Публічна доповідь. презентація
1, 2		Початок виконання ІДЗ №1	3	Узгодження теми, плану роботи та термінів виконання.
3	Регулювання посередництва та торгівлі у сфері ЗЕД	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття.	7	Усне опитування на практичному занятті. Публічна доповідь
3		Виконання ІДЗ №1	3	
4,5	Система показників розвитку торгівлі у сфері ЗЕД	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття.	7	Усне опитування на практичному занятті. Розв’язання розрахунково-аналітичних завдань
4		Виконання ІДЗ №1	3	
6	Форми торгівлі у сфері ЗЕД	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття	7	Усне опитування на практичному занятті. Доповідь. Презентація.
5,6		Виконання ІДЗ №1	6	
7	Методи здійснення експортно-імпортних операцій	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття	7	Усне опитування на практичному занятті. Доповідь. презентація
7		Оформлення та підготовка до захисту ІДЗ №1	1	Захист ІДЗ
8	Вихід підприємства на зовнішні ринки	Опрацювання літератури,	6	Усне опитування на практичному занятті.

		підготовка до практичного заняття		Розгляд ситуаційних завдань.
8		Початок виконання ІДЗ №2	2	Узгодження теми, плану роботи та термінів виконання
9	Міжнародні контракти купівлі-продажу	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття	7	Усне опитування на практичному занятті. Розгляд ситуаційних завдань.
9,10		Виконання ІДЗ №2	4	
10,11	Ціноутворення у зовнішньо-торговельній діяльності підприємств	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття	7	Усне опитування на практичному занятті. Розв'язання розрахунково-аналітичних завдань.
11		Виконання ІДЗ №2	3	
12,13	Розрахунки у зовнішньоторговельних операціях	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття	7	Усне опитування на практичному занятті. Розгляд ситуаційних завдань.
12,13		Виконання ІДЗ №2	3	
14,15	Ефективність торговельних операцій у сфері ЗЕД	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття	7	Усне опитування на практичному занятті. Розв'язання розрахунково-аналітичних завдань
14,15		Виконання ІДЗ №2	3	
16		Оформлення та підготовка до захисту ІДЗ №2	1	Захист ІДЗ

Консультативна допомога студенту надається у таких формах:

- особиста зустріч викладача і студента за графіком консультацій https://zp.edu.ua/rozklad-zanyat-ta-konsultaciy-kafedry-ekonomiky-ta-mytnoyi-spravy (не менш ніж 2 години на тиждень або за попередньою домовленістю);
- відеоконференція на платформі zoom (особиста або колективна) https://us04web.zoom.us/profile (ідентифікатор 402-015-5747);
- листування за допомогою електронної пошти bilenko-ov@email.ua;
- відеозустріч, аудіоспілкування або смс телефоном, у сервісі Viber (за графіком консультацій викладача);

9. Система та критерії оцінювання курсу

Система оцінювання курсу.

Оцінка знань студентів здійснюється за кредитно-модульною системою. Навчальний семестр складається з двох змістовних модулів.

Для студентів денної форми навчання кожен змістовний модуль оцінюється за 100-бальною шкалою. Підсумкова оцінка визначається як середня двох контролів за перший та другий змістовні модулі. Студент має право додатково скласти залік за 100-бальною шкалою. В цьому випадку підсумкова оцінка визначається як середня в цілому двох змістовних модулів та заліку.

Для студентів заочної форми навчання навчальна дисципліна в цілому оцінюється за 100-бальною шкалою.

Оцінка за 100-бальною шкалою переводиться відповідно у національну шкалу («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно») та шкалу європейської кредитно-

трансфертної системи (ЄКТС –A, B, C, D, E, FX, F).

Оцінки «зараховано» заслуговує студент, який виявив повне (певне) знання навчального матеріалу, успішно (частково) виконав передбачені програмою завдання, засвоїв рекомендовану основну літературу. Оцінка «зараховано» виставляється студентам, які засвідчили системні (не системні) знання понять та принципів навчальної дисципліни і здатні до їх самостійного поповнення та оновлення (використання) під час подальшої навчальної роботи і професійної діяльності. Одночасно вони допустили певні неточності, пропуски, помилки, які зумовили некоректність окремих результатів та висновків.

Оцінка «незараховано» виставляється студентові, який виявив значні прогалини в знаннях основного навчального матеріалу, допустив грубі помилки у виконанні передбачених програмою завдань, незнайомий з основною літературою, а також студентам, у яких відсутні знання базових положень навчальної дисципліни або їх недостатньо для продовження навчання чи початку професійної діяльності.

Критерії оцінювання курсу.

Для студентів денної форми навчання кожен змістовний модуль оцінюється за 100-бальною шкалою.

Під час контролю з кожного *змістовного модулю* враховуються такі види робіт:

– За *кожну тему* студент отримує до 10 балів: повнота відповіді та активність роботи студента на практичному занятті оцінюється до 7 балів, наявність конспекту з питань теми – до 3 балів. Таким чином, за 5 тем змістовного модулю студент отримує до 50 балів;

– правильність виконання, оформлення та повнота відповіді при захисті індивідуального домашнього завдання студента оцінюється до 25 балів;

– аудиторне модульне тестування – до 25 балів.

Підсумковий контроль визначається як середня двох контролів за перший та другий змістовні модулі.

Якщо студент додатково складає залік, то оцінювання на заліку враховує наступні критерії:

- студент отримує два питання, які потребують змістовної відповіді, кожне з них оцінюється від 0 до 50 балів;
- 50-40 балів отримують студенти, які повністю розкрили сутність поняття, дали його чітке визначення або проаналізували і зробили висновок з конкретного теоретичного положення.
- 39-29 балів отримують студенти, які правильно, але не повністю дали визначення поняття або поверхово проаналізували і зробили висновок з теоретичного положення.
- 28-18 балів отримують студенти, які правильно, але лише частково визначили те чи інше поняття або частково проаналізували і зробили висновок з теоретичного положення.
- 17-0 балів отримують студенти, які частково і поверхово визначили те чи інше поняття або сформулювали висновок з теоретичного положення, допустивши неточності та помилки.

В цьому випадку підсумкова оцінка визначається як середня підсумкової оцінки двох змістовних модулів та заліку.

Для студентів заочної форми навчання підсумковий контроль визначається як сума балів, одержаних за результатами захисту виконаної контрольної роботи та аудиторного тестування. Виконання та захист контрольної роботи студента оцінюється до 50 балів; аудиторне тестування оцінюється до 50 балів.

Шкала оцінювання:

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	
85-89	B	добре	

75-84	C		зараховано
70-74	D	задовільно	
60-69	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

10. Політика курсу

Політика щодо академічної доброчесності:

Складати всі проміжні та фінальні завдання самостійно без допомоги сторонніх осіб.

Надавати для оцінювання лише результати власної роботи.

Не вдаватися до кроків, що можуть нечесно покращити ваші результати чи погіршити/покращити результати інших студентів.

Не публікувати відповіді на питання, що використовуються в рамках курсу для оцінювання знань студентів

Політика щодо відвідування аудиторних занять (особиста присутність студента).:

Студентам рекомендується відвідувати заняття, оскільки на них викладається теоретичний матеріал та розвиваються навички, необхідні для виконання семестрового індивідуального завдання. Система оцінювання орієнтована на отримання балів за активність студента, а також виконання завдань, які здатні сформувати загальні та фахові компетентності.Самостійну роботу студент може виконати у системі дистанційного навчання (https://moodle.zp.edu.ua/) з подальшим захистом. За об'єктивних причин (наприклад, лікарняні, стажування, мобільність, індивідуальний графік, інше) аудиторні види занять та завдань також можуть бути трансформовані в систему дистанційного навчання (сервіс moodle).

Політика щодо дедлайнів.

Студент зобов'язаний дотримуватись крайніх термінів (дата для аудиторних видів робіт або час в системі дистанційного навчання), до яких має бути виконано певне завдання. За наявності поважних причин (відповідно до інформації, яку надано деканатом) студент має право на складання індивідуального графіку вивчення окремих тем дисципліни.

Політика щодо оскарження результатів контрольних заходів:

Студенти мають можливість підняти будь-яке питання, яке стосується процедури контрольних заходів та очікувати, що воно буде розглянуто. Студенти мають право оскаржити результати контрольних заходів, але обов'язково аргументовано, пояснивши з яким критерієм не погоджуються.

Політика щодо дотримання прав та обов'язків студентів.

Права і обов'язки студентів відображено у п.7.5 Положення про організацію освітнього процесу в Національному університеті «Запорізька політехніка» (https://zp.edu.ua/uploads/dept_nm/Polozhennia_pro_organizatsiyu_osvitnoho_protsesu.pdf).

Політика щодо конфіденційності та захисту персональних даних.

Обмін персональними даними між викладачем і студентом в межах вивчення дисципліни, їх використання відбувається на основі закону України «Про захист персональних даних» (https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2297-17#Text). Стаття 10, п. 3.