

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Донецький національний університет економіки і торгівлі**  
**імені Михайла Туган-Барановського**

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

На засіданні кафедри підприємництва і торгівлі

Протокол № 2 від “3 вересня” 2018 р.

Зав. кафедри



С.В. Волошина

**РОБОЧА ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ**  
**«ПРАКТИКУМ З ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»**

**(заочна форма навчання)**

Ступінь: бакалавр  
**Кількість кредитів ECTS 3**

Розробник: Скляр Н.М,  
доцент кафедри підприємництва і торгівлі, к.е.н.

2018 – 2019 навчальний рік

## 1. Опис дисципліни

Найменування показників	Характеристика дисципліни
Обов'язкова (для студентів спеціальності "назва спеціальності") / вибіркова дисципліна	<b>Обов'язкова для студентів за напрямом 6.030503 Міжнародна економіка</b>
Семестр (осінній / весняний)	<b>весняний</b>
Кількість кредитів	<b>3</b>
Загальна кількість годин	<b>90</b>
Кількість модулів	<b>1</b>
Лекції, годин	<b>-</b>
Практичні / семінарські, годин	<b>12</b>
Лабораторні, годин	<b>-</b>
Самостійна робота, годин	<b>78</b>
Вид контролю	<b>залік</b>

## 2. Програма дисципліни

**Ціль** – практичне закріплення студентами теоретичних знань, отриманих під час навчання, формування практичних навиків по організації експортно-імпортних операцій, формування навичок підготовки і укладання зовнішньоторговельного контракту.

**Завдання:** збір і аналіз статистичного і аналітичного матеріалу по світовому ринку певного товару; дослідження потенційних контрагентів для здійснення зовнішньоекономічної операції; дослідження особливостей підготовки і укладення зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу певного товару між національним виробником (контрагентом, посередником, імпортером) та закордонним партнером; підготовка і реалізація зовнішньоекономічної операції; підготовка аналітичного звіту на основі програми практикуму.

**Предмет:** методологія підготовки, укладання та реалізації зовнішньоторговельного контракта.

**Зміст дисципліни розкривається у виконанні відповідних етапів, що передбачені практикумом з основ економічних досліджень:**

Етап 1. Вибір індивідуальної тематики дослідження, здійснення обґрунтування необхідності купівлі або продажу обраного товару, визначення проблемних аспектів в його поставці; формулювання об'єкту, предмету, окреслення мети та завдання практикуму.

Етап 2. Збір і аналіз статистичного і аналітичного матеріалу по світовому ринку певного товару; дослідження потенційних контрагентів для здійснення зовнішньоекономічної операції; дослідження особливостей підготовки і укладення зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу певного товару між національним виробником (контрагентом, посередником, імпортером) та закордонним партнером.

Етап 3. Укладання зовнішньоторговельного договору.

Етап 4. Організація контролю, виконання і припинення зовнішньоторговельного договору.

Етап 5. Оформлення і захист звіту за методичними рекомендаціями.

### 3. Структура дисципліни

Назва змістових модулів і тем	Кількість годин				
	усього	У тому числі			
		л	п/с	лаб	срс
1	2	3	4	5	6
<b>Змістовий модуль 1. Дослідження особливостей підготовки і укладення зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу</b>					
Етап 1. Вибір індивідуальної тематики дослідження, здійснення обґрунтування необхідності купівлі або продажу обраного товару, визначення проблемних аспектів в його поставці; формулювання об'єкту, предмету, окреслення мети та завдання практикуму	20		3		17
Етап 2. Збір і аналіз статистичного і аналітичного матеріалу по світовому ринку певного товару; дослідження потенційних контрагентів для здійснення зовнішньоекономічної операції; дослідження особливостей підготовки і укладення зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу певного товару між національним виробником (контрагентом, посередником, імпортером) та закордонним партнером.	20		3		17
Етап 3. Укладання зовнішньоторговельного договору. Проведення попередніх переговорів. Складання протоколу про наміри і попереднього договору. Складання і підписання зовнішньоторговельного договору	10		2		8
<b>Разом за змістовим модулем 1</b>	<b>50</b>		<b>8</b>		<b>42</b>
<b>Змістовий модуль 2. Контроль за реалізацією зовнішньоторгівельного контракту</b>					
Етап 4. Організація контролю, виконання і припинення зовнішньоторговельного договору. Виконання договірних	20		2		18

зобов'язань. Контроль за виконання договірних зобов'язань контрагентом. Розгляд претензій і рекламаций. Способи і порядок припинення зовнішньоторговельного контракту				
Етап 5. Оформлення і захист звіту за методичними рекомендаціями.	20		2	18
<b>Разом за змістовим модулем 2</b>	<b>40</b>		<b>4</b>	<b>36</b>
<b>Усього годин</b>	<b>90</b>		<b>12</b>	<b>78</b>

#### 4. Теми семінарських/практичних/лабораторних занять

№ з/п	Вид та тема семінарського (практичного) заняття	Кількість годин
1.	Вибір індивідуальної тематики дослідження, здійснення обґрунтування необхідності купівлі або продажу обраного товару, визначення проблемних аспектів в його поставці; формулювання об'єкту, предмету, окреслення мети та завдання практикуму	3
2.	Збір і аналіз статистичного і аналітичного матеріалу по світовому ринку певного товару; дослідження потенційних контрагентів для здійснення зовнішньоекономічної операції; дослідження особливостей підготовки і укладення зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу певного товару між національним виробником (контрагентом, посередником, імпортером) та закордонним партнером.	3
3.	Укладання зовнішньоторговельного договору. Проведення попередніх переговорів. Складання протоколу про наміри і попереднього договору. Складання і підписання зовнішньоторговельного договору	2
4.	Організація контролю, виконання і припинення зовнішньоторговельного договору. Виконання договірних зобов'язань. Контроль за виконання договірних зобов'язань контрагентом. Розгляд претензій і рекламаций. Способи і порядок припинення зовнішньоторговельного контракту	2
5.	Оформлення і захист звіту за методичними рекомендаціями.	2

#### 5. Індивідуальні завдання

Виконання завдань практикуму з зовнішньоекономічної діяльності здійснюється студентами самостійно, на основі запропонованої тематики. В процесі проходження практикуму студенти збирають і аналізують статистичний і аналітичний матеріал по світовому ринку певного товару, досліджують особливості підготовки і укладення зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу певного товару. Студентам пропонується самостійно здійснити всі етапи підготовки і реалізації зовнішньоекономічної операції гіпотетичного підприємства. Для виконання цього завдання студент використовує інформацію, представлену в розділі 3 «Методичних рекомендацій по проведенню тренінгу». В допомогу студентам для заповнення документації, необхідної для митного оформлення експортно-імпортних операцій, пропонуються типові форми таблиць.

Проведені розрахунки і заповнена документація оформляються у вигляді звіту. Звіт з тренінгу повинен містити: титульний лист, зміст, завдання (відповідне номеру варіанта), пояснювальну записку і додатки із заповненими документами. Розділи пояснювальної записки повинні відповідати послідовності здійснення зовнішньоторговельних операцій.

Завершуючим етапом практикуму є захист складеного звіту, який проводиться у формі співбесіди. За наслідками захисту виставляється диференційована оцінка.

В межах окремого змістового модулю виділяються функціональні розділи, зазначені в етапах структури дисципліни.

## 6. Обсяги, зміст та засоби діагностики самостійної роботи

Тема	Кількість годин самостійної роботи	Форми самостійної роботи	Засоби діагностики
1	2	3	4
Змістовий модуль 1. Дослідження особливостей підготовки і укладення зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу	42	1. Вирішення практичних завдань в межах наступних питань: види, зміст, характеристика та основні умови контрактів міжнародної купівлі-продажу; виконання контракту міжнародної купівлі-продажу; підготовка товару до відвантаження; зовнішньоторговельна документація; відповідальність сторін за порушення договірних зобов'язань. Джерело [1, 8-12, 15; 19; 20]. 2. Самотестування. 3. Підготовка зовнішньоторговельного контракту	Тестування, перевірка тексту контракту згідно встановлених вимог і обраного товару
Змістовий модуль 2. Контроль за реалізацією зовнішньоторгівельного контракту	36	1. Вирішення практичних завдань в межах наступних питань: Організація контролю, виконання і припинення зовнішньоторговельного договору. Виконання договірних зобов'язань. Контроль за виконання договірних зобов'язань контрагентом. Розгляд претензій і рекламацій. Способи і порядок припинення зовнішньоторговельного контракту. Джерело [1, 8-12, 15; 19; 20]. 2. Самотестування. 3. Підготовка висновків і претензій згідно умовних правопорушень при виконанні договору.	Перевірка тексту претензії і висновків за результатами контролю виконання договірних зобов'язань

## 7. Результати навчання

1	Практичні навички зі збору і аналізу статистичного і аналітичного матеріалу по світовому ринку певного товару
2	Уміння визначати потенційних торговельних партнерів для здійснення зовнішньоекономічної операції
3	Уміння визначити особливості підготовки і укладення зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу певного товару між національною компанією і іноземним партнером.
4	Поглиблення навичок з укладання зовнішньоторгівельного контракту
5	Уміння укладання претензійних документів при спірних питаннях під час реалізації контракту.

### 8. Розподіл балів, які отримують студенти впродовж семестру

Поточне тестування та самостійна робота			Підсумковий тест (екзамен)	Сума в балах
Змістовий модуль 1	Змістовий модуль 2	Індивідуальне завдання		100
35	35	30		

### Шкала оцінювання: національна та ECTS

100-бальна шкала	Шкала ECTS	Національна шкала
90-100	A	5, «відмінно»
80-89	B	4, «добре»
75-79	C	
70-74	D	3, «задовільно»
60-69	E	
35-59	FX	2, «незадовільно»
0-34	F	

### 9. Методичне забезпечення

Електронний конспект лекцій, методичні вказівки з вивчення дисципліни, комплекти індивідуальних завдань, навчальна та наукова література, нормативні документи.

### 10. Рекомендована література

#### Основна

1. Чернега О.Б. Міжнародна економічна діяльність України: навч. посіб. ; за ред. О.Б.Чернеги / Чернега О.Б., Маловичко А.С., Матвєєва В.Ю., Шеремет Т.Г.,

- Горіна Г.О., Семенов А.А., Іваненко І.А., Озаріна О.В., Білозубенко В.С., Абрашка О.В. – Львів: «Магнолія 2006», 2012.- 544 с.
2. Гіл, Чарлз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку: Пер. з англ.- К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 856с.
  3. Дэниэлс Дж.Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: Внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. – 6-е изд. – М.: Дело Лтд, 1994. – 784с.
  4. Макогон Ю.В., Орехова Т.В. Международный менеджмент: Курс лекций. – Донецк: Дон НУ, 2003. – 277с.
  5. Чернега О.Б. Міжнародний менеджмент: Навч. посібник / Під ред. О.Б.Чернеги. -К.:ЦНЛ, 2009. – 592 с.
  6. Бабець І.Г. Міжнародний менеджмент інноваційної діяльності: підручник / [І.Г.Бабець, Ю.В. Полякова, О.А. Мокій, С.В.Цвілій, Н.М. Скляр та ін.] / за заг. ред. І.Г.Бабець, А.І. Мокія.- Запоріжжя: Кругозір, 2016.- 496 с.
  7. Філіпенко А.С. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності. Монографія/ А.С. Філіпенко, В.С. Будкін та ін./ К.: Знання України, 2004.
  8. Лисиця Н. М. Міжнародний бізнес: теорія і практика : монографія / Н. М. Лисиця, Я. О. Полякова, Л. В. Базалієва та ін. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 140 с.
  9. Міхайлова Л. І. Міжнародний менеджмент : навч. посібн. / Л. І. Міхайлова, О. Ю. Юрченко, Ю. І. Данько. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 200с.
  10. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України. Підручник. К. 2003.
  11. Панченко Є.Г. Міжнародний менеджмент: Навч.-метод. посіб. для сам ост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
  12. Семенов, А. А. Міжнародний менеджмент : метод. рек. з вивч. дисц. для студ. ден. і заоч. форми навч. / А.А. Семенов – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 130 с.
  13. Кредісова А.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / За ред. проф. А.І.Кредісова. – 2-е вид., допов. – К.: ВІРА-Р, 2002.- 550с.
  14. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини. Історія: Підручник. – К.: Либідь, 2006.

### **Додаткова**

15. Білорус О.Г. Економічна система глобалізму: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003 – 360с.
16. Герет Т.М., Клоноскі Р.Дж. Етика бізнесу: Пер. з англ. – К.: Основи, 1997. – 214с.
17. Білорус О.Г. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / О.Г. Білорус, Д.Г.Лук'яненко та ін., Кер. авт. кол. і наук. ред. О.Г.Білорус. – К.: КНЕУ, 2001. – 733с.
18. Глобалізаційне середовище та український ОПК: напрями співпраці з транснаціональними корпораціями. Аналітична записка// Національний інститут стратегічних досліджень - 2016// [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/495/>
19. Портер М.Е. Стратегія і конкуренція: Пер. с англ. – К.: Основи, 1997. – 390с.
20. Лук'яненко Д.Г. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. проф. Д.Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 538с.

21. Сорос Дж. Открытое общество: Реформируя глобальный капитализм: Пер. с англ. – М.: Неком. Фонд «Поддержки Культуры, Образования и Новых Информационных технологий», 2001. – 458с.
22. Мазаракі А.А., Чаюн Т.І. Міжнародний маркетинг: Підручник. – К.: КДТУ, 2002. 306 с.
23. Бочарова Ю. Г. Стан та особливості розвитку глобальної інноваційної інфраструктури// Торгівля і ринок України : тематичний зб. наук. праць / Донецький нац. ун-т екон. і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. — Кривий Ріг : ДонНУЕТ, 2018. — 167 с., С. 5-10.
24. Макаренко Є.А. Міжнародна конкуренція на глобальному ринку інформаційних технологій // Наукові записки: КНУ імені Тараса Шевченка: КПВД “Педагогіка”. – К., 2004. – С. 101-123.
25. Макаренко Є.А. Міжнародний інформаційний бізнес: інформаційні продукти та послуги Dun & bradstreet corporation // Актуальні проблеми міжнародних відносин: ІМВ, Вип. 44, ч.1. – К., 2003. – С. 64-67.
26. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини. – Київ, „Знання”, 2006.
27. Румянцев А.П. та ін. Міжнародна торгівля. Навчальний посібник. – Київ, „Центр навчальної літератури”, 2004.
28. Скляр Н. М., Лоза К. М. Інституційний базис регулювання міжнародної торгівлі товарів подвійного використання // Торгівля і ринок України : тематичний зб. наук. праць / Донецький нац. ун-т екон. і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. — Кривий Ріг : ДонНУЕТ, 2018. — 167 с., С. 26-35

### **Інформаційні ресурси**

29. Офіційний сайт міжнародного агентства новин і фінансової інформації Reuters [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.reuters.com/](http://www.reuters.com/)
30. Офіційний сайт міжнародного агентства фінансової інформації Dow Jones [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.dowjones.com/](http://www.dowjones.com/)
31. Офіційний сайт міжнародного агентства фінансової інформації Bloomberg [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bloomberg.com/>
32. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі і розвитку // [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://unctad.org>.
33. Світова організація торгівлі. – Режим доступу : [www.wto.org](http://www.wto.org).
34. Центр зовнішньоекономічних зв'язків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.biz-center.ua](http://www.biz-center.ua).



ЗАТВЕРДЖЕНО  
Зав. кафедри ПiТ

\_\_\_\_\_ С.В. Волошина

### КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН З ДИСЦИПЛІНИ

№	Назва змістового модулю	Кількість годин за видами занять та період вивчення дисципліни						Дата поточного контролю
		Лекції		Практичні		Самостійна робота		
		год.	дата	год.	дата	год.	дата	
1	Змістовий модуль 1. Дослідження особливостей підготовки і укладення зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу			8	Січень 2019 року	42	Лютий 2019 року	25.05.2019 р.
2	Змістовий модуль 2. Контроль за реалізацією зовнішньоторгівельного контракту			4		36		