Силабус освітнього компонента
Програма навчальної дисципліни

Управління експортно-імпортними операціями

Шифр та назва спеціальності
D3 - Менеджмент

Інститут
ННІ Економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу

Спеціалізація
–

Кафедра
Менеджменту (204)

Освітня програма
Міжнародний бізнес

Тип дисципліни
Обов'язкова освітня компонента. Спеціальна (фахова) підготовка

Рівень освіти
Перший (бакалаврський)

Форма навчання
Денна

Семестр
4

Мова викладання
Українська

Викладачі, розробники



Чайкова Олена Ігорівна

Olena.Chaikova@khpi.edu.ua

Кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту НТУ «ХПІ»

Стаж роботи - 20 років. Автор понад 60 наукових і навчально-методичних праць, у тому числі підручників. Викладач курсів: «Міжнародний бізнес», «Управління експортно-імпортними операціями», «Проєктний аналіз та бізнес-планування»
Детальніше про викладача на сайті кафедри



Захарченков Олексій Сергійович

oleksii.zakharchenkov@khpi.edu.ua

Кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту НТУ "ХПІ"

Автор та співавтор понад 20 наукових та методичних публікацій.
Лектор з навчальних дисциплін “Митне регулювання”, “SMM-менеджмент” та інші. Відповідальний за ЗЕД та митне оформлення товарів у ТОВ "Сангиг".
Детальніше про викладача на сайті кафедри

Загальна інформація

Анотація

Дисципліна спрямована на вивчення організації та управління експортно-імпортними операціями, отримання комплексного практичного розуміння того, що потрібно зробити

компанії, щоб розпочати експорт чи імпорт; прийняття управлінських рішень на основі світового досвіду ведення бізнесу; розробку стратегії виходу на зовнішні ринки, аналізу ефективності зовнішньоторговельних операцій, а також розвитку умінь ефективного ділового спілкування та встановлення взаємовигідних партнерських відносин з іноземними контрагентами.

Мета та цілі дисципліни

Метою дисципліни є формування сучасного економічного мислення та системи спеціальних знань з управління експортно-імпортними операціями; засвоєння теоретичних положень та оволодіння необхідними практичними навичками, які спрямовані на підвищення ефективності управлінської діяльності на підприємстві

Формат занять

Лекції, практичні заняття, самостійна робота, консультації. Підсумковий контроль – залік.

Компетентності

СК02. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.
СК04. Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними.
СК10. Здатність оцінювати виконувані роботи, забезпечувати їх якість та мотивувати персонал організації.
СК11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.
СК12. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення.
СК16. Здатність розробляти та реалізовувати міжнародні бізнесстратегії з урахуванням міжкультурних, економічних, політичних, правових та технологічних особливостей світового ринку, забезпечуючи сталий розвиток і конкурентоспроможність міжнародної компанії

Результати навчання

ПР04. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень.
ПР05. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.
ПР06. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.
ПР11.Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.
ПР18. Демонструвати вміння та навички розробляти та обґрунтовувати міжнародні бізнес-стратегії з урахуванням міжкультурних, економічних, політичних, правових і технологічних особливостей світового ринку, а також брати участь у реалізації відповідних бізнес-операцій для забезпечення сталого розвитку та конкурентоспроможності міжнародної компанії

Обсяг дисципліни

Загальний обсяг дисципліни 120 год. (4 кредитів ECTS): лекції – 32 год., практичні заняття – 16 год., самостійна робота – 72 год.

Передумови вивчення дисципліни (пререквізити)

Для успішного проходження курсу необхідно мати знання та практичні навички з наступних дисциплін: Міжнародний бізнес.

Особливості дисципліни, методи та технології навчання

Інтерактивні лекції з презентаціями на платформі Microsoft Teams. Практичні заняття проводяться в інтерактивній формі з використанням мультимедійних та інформаційних технологій. Передбачена групова робота, ігрове проєктування. Навчальні матеріали доступні студентам через Microsoft Teams.

Програма навчальної дисципліни

Навчальні заняття

Лекції

Теми лекцій	Кількість годин
Тема 1. Поняття та характеристика експорту та імпорту Визначення експорту й імпорту, їх роль у ЗЕД. Види операцій і учасники, базові терміни й документи. Фактори, що впливають на динаміку й структуру експорту/імпорту. Економічні ефекти для держави та бізнесу.	2
Тема 2. Сутність сучасних експортних та імпортних операцій Ланцюг створення вартості у міжнародних постачаннях. Сучасні моделі взаємодії контрагентів і цифрові інструменти. Ризики та їх мінімізація (валютні, логістичні, правові).	2
Тема 3. Поняття міжнародної торгівлі товарами: основи, тенденції та структура Світовий товарний обіг: показники, регіональна та товарна структура. Драйвери зростання і циклічні коливання. Роль ТНК та глобальних ланцюгів постачання. Поточні тренди та їх вплив на країни, що розвиваються.	2
Тема 4. Регулювання міжнародної торгівлі товарами: інструменти, механізми, організації Тарифні й нетарифні інструменти регулювання. Роль СОТ, регіональних угод і національних відомств. Механізми врегулювання спорів. Інструменти торговельного захисту та технічного регулювання.	2
Тема 5. Поняття «послуги» та торгівля послугами в зовнішньоекономічній діяльності Класифікація послуг і особливості їх експорту/імпорту. Різниця між товарними та сервісними контрактами. Форми надання послуг у ЗЕД. Бар'єри виходу та питання оподаткування.	2
Тема 6. Світовий ринок послуг: сучасний стан розвитку та перспективи Ключові сегменти: IT, фінансові, логістичні, освіта, туризм. Географія й лідери, роль аутсорсингу та офшорингу. Регуляторні рамки (GATS) і стандарти якості. Перспективи для України.	2
Тема 7. Особливості проведення експортної та імпортної діяльності Підготовка угоди: дослідження ринку, вибір контрагента, перевірка благонадійності. Формування ціни та умов поставки. Вибір валюти розрахунків і платіжних інструментів. Логістика та страхування ризиків.	2
Тема 8. Основні та допоміжні операції у зовнішньоекономічній діяльності Основні операції: купівля-продаж, підряд, лізинг, франчайзинг. Допоміжні: експедиція, страхування, митне оформлення, сертифікація. Роль сервісних провайдерів. Координація ланцюга постачання.	2
Тема 9. Порядок і основні етапи підготовки, організації й здійснення експортно-імпортних операцій Етапи: ініціювання, переговори, контрактування, виконання, післяпродажний супровід. Документообіг і контроль строків. Управління відповідальністю сторін. Моніторинг виконання та вирішення спорів.	2
Тема 10. Встановлення контактів з діловими партнерами Пошук партнерів: виставки, біржі, маркетплейси, B2B-платформи. Запити, комерційні пропозиції, листи-намір. Перевірка контрагента (KYC, санкційні списки, кредитні звіти). Культура ділового листування.	2

Тема 11. Національні особливості ділових партнерів Міжкультурні відмінності у перемовинах та прийнятті рішень. Ділова етика, час, подарунки, ієрархія, стиль комунікації. Практика адаптації презентацій і пропозицій. Типові помилки та способи їх уникнення.	2
Тема 12. Особливості ділового протоколу в міжнародному бізнесі Правила офіційних зустрічей, переговорів, прийомів. Ієрархія, титули, дрес-код, обмін візитівками. Склад протокольних листів і запрошень. Онлайн-протокол і етикет відеоперемовин.	2
Тема 13. Характеристика зовнішньоекономічних угод Призначення єдиного збору на кордоні. Його структура та складові платежі. Порядок справляння та контролю. Значення для фінансування митної інфраструктури.	2
Тема 14. Структура і зміст договорів (контрактів) купівлі-продажу товарів Ключові розділи: предмет, кількість/якість, ціна, Incoterms, строки, платежі. Пакування, маркування, форс-мажор, гарантії, претензії. Арбітражні застереження та порядок вирішення спорів. Додатки й специфікації.	2
Тема 15. Аналіз ефективності експортно-імпортних операцій Методи оцінки: маржинальний аналіз, NPV/IRR, точка беззбитковості. Облік витрат по ланцюгу постачання. Аналіз чутливості до курсу, тарифів і фрахту. Висновки для управлінських рішень.	
Тема 16. Коефіцієнти ефективності імпортних та експортних операцій Показники рентабельності, експортної ціни, ефекту імпортозаміщення. Коефіцієнти логістичної та контрактної ефективності. Інтерпретація результатів і бенчмаркинг. Використання показників у плануванні ЗЕД.	2
Загальна кількість годин	**32**

Практичні заняття

Теми практичних/семінарських занять	Кількість годин	Вагові коефіцієнти a
Тема 1. Теоретичні та правові основи здійснення операцій з експорту та імпорту Характеристика експорту та імпорту. Проблеми та перспективи розвитку експортно-імпортних відносин в Україні. Динаміка експорту та імпорту.	2	1
Тема 2. Міжнародна торгівля товарами Робота з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності. Використання приміток і пояснень для вибору правильного коду. Практичні вправи з класифікації товарів.	2	1
Тема 3. Міжнародна торгівля послугами Класифікація та особливості надання послуг у міжнародній торгівлі. Зовнішня торгівля послугами підприємств України.	2	1
Тема 4. Основи та характеристика експортно-імпортних операцій Визначення коду товару згідно УКТ ЗЕД та Гармонізованої системи опису та кодування товарів. Прямий і непрямий експорт та імпорт. Характеристика основних торговельно-посередницьких операцій. Види посередників та їх роль у міжнародному бізнесі.	2	1

Тема 5. Організація і техніка проведення експортно-імпортних операцій Етапи підготовки та здійснення експортно-імпортних операцій за ініціативою експортера та імпортера.	2	1
Тема 6. Ділове спілкування та протокол при налагоджуванні стосунків з контрагентами Форми та особливості ділового спілкування. Основні етапи і тактичні прийоми переговорів. Встановлення робочих відносин з партнером.	2	1
Тема 7. Здійснення експортно-імпортних операцій Міжнародні умови поставки товару Incoterms 2010. Ціноутворення в міжнародній торгівлі.	2	1
Тема 8. Аналіз та оцінка ефективності експортно-імпортних операцій Собівартість товару. Оцінка ефективності імпортних та експортних операцій.	2	1
Загальна кількість годин	**16**	$\sum_{i=1}^{n} a_i$=0

Лабораторні заняття

Лабораторні заняття не передбачені планом

Контрольні роботи

	Вагові коефіцієнти b
Підсумковий семестровий тест з управління експортно-імпортними операціями	1
Загалом	$\sum_{i=1}^{n} b_i$ = 1

Самостійна робота

Опрацювання теоретичного матеріалу

Теми для самостійного вивчення	Кількість годин
Тема 1. Теоретичні та правові аспекти експортно-імпортних операцій Особливості організації експортної та імпортної діяльності в Україні. Основи державного регулювання зовнішньоекономічних операцій і правові механізми їх реалізації. Участь України в міжнародній торгівлі та взаємодія з іноземними партнерами. Проблеми та бар'єри, що впливають на ефективність експортно-імпортної діяльності підприємств.	6
Тема 2. Міжнародна торгівля товарами Поняття, структура та сучасні тенденції міжнародної торгівлі товарами. Роль міжнародних і національних організацій у наданні інформації про ринки, ціни й партнерів. Вплив міжнародних організацій (СОТ, ЮНКТАД) на розвиток зовнішньої торгівлі. Торговельно-посередницькі операції та їхнє значення для розширення ринків збуту.	6
Тема 3. Міжнародна торгівля послугами Тенденції розвитку світового ринку послуг і його вплив на економіку держав. Види послуг, що є предметом міжнародного обміну: банківські, страхові, транспортні, туристичні, юридичні, ІТ. Розвиток ринку послуг в Україні та особливості державного регулювання у сфері фінансових і страхових операцій.	6

Тема 4. Основи та характеристика експортно-імпортних операцій Сутність митної системи регулювання зовнішньої торгівлі в Україні. Митний тариф, сертифікація та ліцензування операцій. Порядок оформлення експортно-імпортної документації, включно з кодом УКТ ЗЕД і сертифікатами походження. Валютне регулювання, вплив курсу валют і механізми захисту від ризиків.	6
Тема 5. Організація і техніка проведення експортно-імпортних операцій Різновиди експортних і імпортних операцій та їх структура. Основні етапи підготовки, організації й здійснення угод із закордонними партнерами. Оферта, акцепт і переговорний процес. Вибір закордонного ринку та стратегій виходу підприємства на міжнародну арену.	6
Тема 6. Вибір ділових партнерів та укладання міжнародного контракту купівлі-продажу Пошук і вибір закордонних партнерів для співпраці. Методи аналізу ринку та оцінки потенційної привабливості контрагентів. Структура міжнародного контракту купівлі-продажу, його обов'язкові умови та особливості. Роль ділового спілкування й переговорів у досягненні угоди.	6
Тема 7. Здійснення експортно-імпортних операцій Формування контрактної вартості товарів та визначення складових ціни. Використання міжнародних торговельних термінів Incoterms 2020 та їх класифікація. Види міжнародних перевезень і логістичні аспекти транспортування. Методи визначення митної вартості та порядок розрахунку митних платежів.	6
Тема 8. Аналіз та оцінка ефективності експортно-імпортних операцій Основні методи аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Визначення витрат, доходів та показників рентабельності експортних і імпортних угод. Розрахунок коефіцієнтів ефективності та оцінка економічного ефекту. Використання аналітичних показників для прийняття управлінських рішень.	6
Загальна кількість годин	**48**

Дисципліна передбачає підготовку розрахункового завдання

Здійснення повного циклу аналітико-практичних дій щодо організації імпортної операції: визначення коду товару за УКТ ЗЕД, розрахунок контрактної вартості за умовами Incoterms 2020, обчислення витрат на придбання й реалізацію товару, а також оцінку ефективності угоди за показниками економічного ефекту, рентабельності та доцільності імпорту. Додатково передбачено оформлення рахунку-фактури (інвойсу) й підготовку зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу. Індивідуальне завдання має на меті сформувати в студентів практичну компетентність управління імпортною поставкою товарів, здатність аналізувати структуру витрат, прогнозувати ефективність угоди та правильно застосовувати міжнародні правила торгівлі

Загальна кількість годин	**24**

Неформальна освіта

Можливість перезарахувати окремі теми або курс шляхом: проходження професійних курсів чи тренінгів, онлайн-освіти, професійних стажувань, в рамках дисципліни відсутня

Література, навчальні матеріали та інформаційні ресурси

Основна література

1. Гілльмєрмо К. Хименес Посібник МТП з експортно-імпортних операцій. Глобальні стандарти та стратегії бізнесу. Київ : ТОВ «Консалтингова компанія «АЛЛЄГО», 5-те видання, 2023. 272 с.
2. Чурсіна Л. А. Світовий ринок товарів та послуг : навч. посіб. / Чурсіна Л. А., Кузьміна Т. О., Коб'яков С. М. Херсон : Вишемирський В. С. : ХНТУ, 2019. 339 с.
3. Павленко І.І. Міжнародна торгівля та інвестиції. К. : Центр учбової літератури, 2024. 256.
4. Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля. – Київ, Катовіце, Краков, 2020. – 130 с.
5. Сітак, І., Ширяєва, Н., Чайкова, О. (2023). Сучасний стан та шляхи відновлення економіки України. Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки), (2), 67–72.
6. ICC Guide to export/import global business standards & strategies (5th ed.). International chamber of commerce. Tapa blanda, 2019.
7. Charles Hill, G. Tomas M. Hult Global Business Today. McGraw-Hill Education; 10 edition. 2017. 560p.
8. Rajiv S. A Professional's Guide to International Trade Operations, Bills of Lading and Payment Methods: For Export-Import, International Logistics, Forwarding, Trade Finance, Global Sourcing, SCM professionals. International Logistics. 2023. 155 p.
9. Pierre A. David International Logistics: the Management of International Trade Operations. Cicero Books, LLC; 6th edition, 2021. 866 p.
10. Incoterms® 2020. ICC, 2019. 200 p
11. Shyriaieva N., Chaikova O., Sitak I. Digitization of supply chain: business needs // Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я: тези доповідей XXX міжнародної науково-практичної конференції MicroCAD-2022, 19-21 жовтня 2022 р. / за ред. проф. Сокола Є.І. – Харків: НТУ «ХПІ». – С.500

Система оцінювання

Підсумкова оцінка з освітнього компонента визначається відповідальним лектором за темами, видами занять, тощо відповідно до силабусу і є інтегральною оцінкою результатів усіх вид навчальної діяльності здобувача вищої освіти. Підсумкова оцінка повинна відображати всі оцінки за складовими навчального процесу з урахуванням їх вагових показників k:

Поточний контроль (практичні заняття), k_1	Контрольні роботи (підсумковий тест), k_2	Індивідуальне завдання (розрахункове завдання), k_3	Підсумковий контроль (відсутній), k_4
0,4	0,2	0,4	

Сума коефіцієнтів повинна складати одиницю: $k_1 + k_2 + k_3 + k_4 = 1$. Підбір вагових коефіцієнтів підсумкової оцінки здійснює розробник курсу.

Розрахунок підсумкової оцінки проводиться за формулою:

$$O = П \cdot k_1 + К \cdot k_2 + І \cdot k_3 + Пк \cdot k_4,$$

де: $П$ – середньозважена середня оцінка за поточний контроль,
$І$ – оцінка за виконання індивідуального завдання,
$К$ – середньозважена оцінка за контрольні роботи,
$Пк$ – оцінка за підсумковий контроль.

$$\text{П} = \frac{\text{П}_1 \cdot a_1 + \text{П}_2 \cdot a_2 + \ldots + \text{П}_n \cdot a_n}{\sum_{i=1}^{8} a_i},$$

де: a_i - ваговий коефіцієнт за лабораторне заняття.

$$К = \frac{К_1 \cdot b_1}{\sum_{i=1}^{1} b_i},$$

де: b_i - ваговий коефіцієнт за контрольну роботу.

Поточні оцінки за кожну складову (П, *К*, *І*,…) виставляються за 100-бальною шкалою згідно з положенням «Про критерії та систему оцінювання знань та вмінь і про рейтинг здобувачів вищої освіти» НТУ «ХПІ».

Підсумкова оцінка виставляється відповідно до розрахованої *О* з округленням до найближчого цілого числа в більшу сторону.

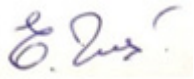
Шкала оцінювання

Сума балів	Національна оцінка	ECTS
90–100	Відмінно	A
82–89	Добре	B
75–81	Добре	C
64–74	Задовільно	D
60–63	Задовільно	E
35–59	Незадовільно (потрібне додаткове вивчення)	FX
1–34	Незадовільно (потрібне повторне вивчення)	F

Норми академічної етики і політика курсу

Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися «Кодексу етики академічних взаємовідносин та доброчесності НТУ «ХПІ»: виявляти дисциплінованість, вихованість, доброзичливість, чесність, відповідальність. Конфліктні ситуації повинні відкрито обговорюватися в навчальних групах з викладачем, а при неможливості вирішення конфлікту – доводитися до відома співробітників дирекції інституту.
Нормативно-правове забезпечення впровадження принципів академічної доброчесності НТУ «ХПІ» розміщено на сайті: http://blogs.kpi.kharkov.ua/v2/nv/akademichna-dobrochesnist/

Погодження

Силабус погоджено	31.08.2026		Завідувач кафедри Наталія ШМАТЬКО
	31.08.2026		Гарант ОП Олена ЧАЙКОВА