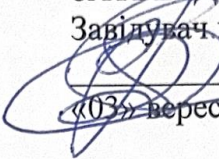


ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра маркетингу

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

 Володимир ПИСАРЕНКО

«03» вересня 2024 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
(обов'язкова навчальна дисципліна)

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

освітньо-професійна програма Маркетинг

спеціальність 075 Маркетинг

галузь знань 07 Управління та адміністрування

освітній ступінь бакалавр

Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій

Полтава
2024-2025 н.р.

Робоча програма навчальної дисципліни Зовнішньоекономічна діяльність підприємства для здобувачів вищої освіти за освітньо-професійною програмою Маркетинг спеціальності 075 Маркетинг

Мова викладання: державна

Розробник: Даниленко Вікторія, доцент кафедри маркетингу, к.е.н., доцент
«03» вересня 2024 року

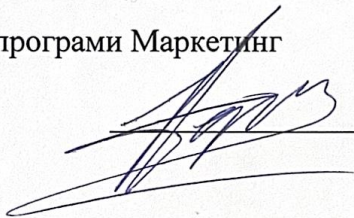


Вікторія ДАНИЛЕНКО

Схвалено на засіданні кафедри маркетингу,
протокол від 03 вересня 2024 року № 1

Погоджено гарантом освітньої програми Маркетинг

«03» вересня 2024 року



Іван ТЕРЕЩЕНКО

Схвалено головою ради з якості вищої освіти
спеціальності «Маркетинг»

протокол від 3 вересня 2024 року № 1



Вікторія ДАНИЛЕНКО

1. Опис навчальної дисципліни

Елементи характеристики	Денна форма
Загальна кількість годин	120
Кількість кредитів	4
Місце в індивідуальному навчальному плані здобувача вищої освіти	обов'язкова
Рік навчання (шифр курсу)	1/075МАР бд 2024
Семестр	2-ий
Лекції (годин)	26
Практичні (годин)	14
Самостійна робота (годин)	80
Форма семестрового контролю	залік

2. Мета вивчення навчальної дисципліни

Надання здобувачам вищої освіти широких теоретичних, практичних знань і вмінь щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємства; набуття системних знань і навичок щодо забезпечення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

3. Передумови для вивчення навчальної дисципліни

Передумовою для вивчення дисципліни є досягнуті результати навчально-пізнавальної діяльності при формуванні відповідних компетентностей при вивченні таких дисциплін як: «Іноземна мова (за професійним спрямуванням)», «Правознавство».

4. Компетентності:

загальні:

ЗК 3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК 7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК 12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК 13. Здатність працювати в міжнародному контексті.

фахові:

ФК 3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.

ФК 6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.

ФК 8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.

ФК 12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.

5. Програмні результати навчання

ПРН 10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

ПРН 11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

ПРН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

ПРН 15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського

суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

Співвідношення програмних результатів навчання із очікуваними результатами навчання

Програмний результат навчання (визначений освітньою програмою)	Очікувані результати навчання навчальної дисципліни
ПРН 10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.	Описувати категорії зовнішньоекономічної сфери та основні функції ЗЕД.
	Пояснювати принципи митного регулювання, роль митних органів і порядок митного оформлення.
	Інтерпретувати форми виходу підприємств на зовнішні ринки та їх економічні наслідки.
	Демонструвати вміння аналізувати та коментувати показники зовнішньоекономічної діяльності.
	Використовувати нормативні документи для пояснення митних процедур.
	Оцінювати альтернативні варіанти виходу на зовнішні ринки та ефективність зовнішньоекономічних зв'язків.
	Визначати переваги та ризики різних форм посередницьких операцій у ЗЕД.
ПРН 11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.	Розкривати вплив зовнішньоекономічної діяльності на національну економіку.
	Пояснювати систему регулювання ЗЕД України та її вплив на маркетингову діяльність підприємств.
	Використовувати підходи маркетингових досліджень для аналізу ринкових можливостей на зовнішніх ринках.
	Аналізувати особливості ціноутворення в міжнародних контрактах та застосовувати відповідні методи розрахунку.
	Оцінювати ефективність міжнародних перевезень з урахуванням логістичних та фінансових аспектів.
	Аналізувати конкурентоспроможність підприємства у зовнішньоекономічному середовищі.
ПРН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.	Пояснювати економічні та правові аспекти укладання міжнародних контрактів.
	Визначати основні умови фінансування зовнішньоекономічних контрактів.
	Використовувати знання про валютні ризики для оцінки фінансових наслідків міжнародної торгівлі.
	Обґрунтовувати рішення щодо вибору форми виходу підприємства на зовнішні ринки.
	Прогнозувати можливі наслідки застосування митних тарифів і нетарифних обмежень для підприємства.
	Розробляти варіанти реалізації стратегії міжнародного партнерства.
ПРН 15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.	Визначати основні етичні принципи у зовнішньоекономічній діяльності.
	Розглядати соціальні аспекти міжнародної торгівлі та механізми їх регулювання.
	Аналізувати вплив культурних та соціальних факторів на міжнародну торгівлю.
	Використовувати знання міжнародних стандартів ведення бізнесу для оцінки контрактних ризиків.
	Оцінювати вплив глобалізаційних процесів на діяльність підприємств та економічний розвиток країн.
	Формувати стратегію відповідальної ділової поведінки підприємства на міжнародних ринках.

6. Методи навчання і викладання

1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності:

словесні методи: *лекція, розповідь-пояснення; бесіда;*

наочні методи: *ілюстрування; демонстрування;*

практичні методи: *робота з навчально-методичною літературою: конспектування, тезування, анотування, підготовка реферату/доповіді;*

2. Методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності

методи формування пізнавальних інтересів: *створення ситуації інтересу та новизни навчального матеріалу; метод використання життєвого досвіду; навчальні дискусії для вирішення проблемної ситуації.*

3. Інноваційні та інтерактивні методи навчання:

інтерактивні методи: *дискусії, диспути, проектування професійних ситуацій.*

комп'ютерні і мультимедійні методи: *використання мультимедійних презентацій; дистанційне навчання.*

4. Методи контролю і самоконтролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності:

методи усного контролю: *опитування, бесіда, доповідь;*

методи письмового контролю: *письмове виконання практичних завдань, самостійна робота, творчі завдання, розв'язування тестів.*

7. Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства та її роль у розвитку національної економіки

Характеристика категорій зовнішньоекономічної сфери. Функції зовнішньоекономічної діяльності. Напрями впливу зовнішньоекономічного чинника на національну економіку. Основні види і форми зовнішньоекономічної діяльності. Причини, принципи і передумови розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Поняття об'єктів та суб'єктів ЗЕД. Право па здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Міжнародна практика забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки.

Тема 2. Система регулювання ЗЕД України

Зовнішньоекономічна політика держави. Сучасні концептуальні підходи до формування зовнішньоекономічної політики України в контексті реалізації національних економічних інтересів. Сутність та основні суб'єкти регулювання ЗЕД. Інструменти регулювання на мікрорівні. Інструменти макроекономічного регулювання. Міжнародні інститути зовнішньоекономічного регулювання.

Тема 3. Митно-тарифне регулювання ЗЕД

Сутність митного регулювання ЗЕД. Принципи митного регулювання. Сутність і форми нетарифного регулювання. Митні органи України: завдання, функції, структура. Види і методи здійснення митного контролю. Характеристика митних режимів: експорту, імпорту, транзиту, реекспорту, переробки на митній території України, переробки поза межами митної території України. Порядок митного оформлення товарів. Основні митні документи та специфіка їх оформлення. Митна вартість та методи її визначення. Мито як інструмент економічного регулювання. Єдиний митний тариф. Види мита. Види митних ставок.

Тема 4. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки

Передумови і мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки. Пошук та вибір партнера. Класифікація і характеристика форм виходу на зовнішні ринки. Критерії вибору форм вигоду підприємств на зовнішні ринки. Прямий і непрямий експорт. Спільне та пряме іноземне інвестування як форми виходу підприємства на зовнішні ринки. Умови функціонування підприємств на зовнішніх ринках. Вивчення й аналіз умов ринку. Дослідження можливостей фірми при виході на зовнішні ринки. Способи встановлення контактів з потенційним партнером.

Тема 5. Операції зустрічної торгівлі

Сутність та особливості компенсаційних угод. Класифікація угод зустрічної торгівлі. Операції натурального обміну. Операції, які передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем. Комерційна компенсація, зустрічні закупівлі, авансові платежі зустрічної торгівлі, угоди щодо зворотного експорту, програми пов'язання імпорту та експорту і обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів імпортера. Операції в рамках промислового співробітництва.

Тема 6. Посередницькі та орендні операції на зовнішніх ринках

Сутність та види посередницької діяльності. Характеристика посередників за обсягом повноважень та за місцем, що вони посідають на зовнішніх ринках. Угоди комісії та їх особливості. Торгові агенти, агенти-повірені, брокери - обов'язки, особливості, регулювання. Дистриб'ютори, дилери, їх місце на ринку. Регулювання посередницьких операцій в Україні.

Тема 7. Структура і зміст міжнародних контрактів купівлі-продажу

Умови контрактів: обов'язкові та додаткові. Характеристика основних умов контракту. Преамбула. Предмет контракту. Кількість та якість товару в контракті. Базисні умови поставки. Термін і дата постачання. Пакування і маркування. Валюта ціни та валюта платежу. Гарантії на технічне обслуговування. Порядок повернення товару. Рекламації і санкції. Арбітраж. Форс-мажорні обставини. Інші умови.

Тема 8. Ціна товару в міжнародних контрактах купівлі-продажу

Зовнішньоторговельна ціна: сутність, поняття, функції, класифікація цін. Цінова політика підприємства, основні фактори ціноутворення в ЗЕД. Принципи визначення світових цін. Трансфертні ціни: сутність, функції. Особливості трансфертного ціноутворення. Специфіка формування цін. Етапи формування контрактної ціни. Рівень ціни, базис ціни, одиниця виміру ціни. Способи фіксації цін. Цінові знижки і надбавки. Особливості маркетингового ціноутворення при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності в умовах військового стану.

Тема 9. Валютні та фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів

Валюта ціни та валюта платежу. Гарантії на технічне обслуговування. Порядок повернення товару. Рекламації і санкції. Арбітраж. Форс-мажорні обставини.

Тема 10. Організація і технологія міжнародних перевезень

Сутність та система регулювання міжнародних перевезень. Правове регулювання міжнародних перевезень. Вибір виду транспорту. Особливості міжнародних перевезень різними видами транспорту. Товарно-транспортна документація. Формування ціни на транспортні послуги, Експедиторське обслуговування міжнародних перевезень. Міжнародні транспортні коридори. Логістика як чинник забезпечення конкурентоспроможності України у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Транспортна логістика як фактор забезпечення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. Особливості маркетингу та логістики у інфраструктурному забезпеченні зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК.

Тема 11. Організація та функціонування підприємств з іноземним капіталом

Сутність функціонування підприємств з іноземними інвестиціями. Порядок створення спільних підприємств. Ефективність функціонування підприємства з іноземним капіталом. Доцільність формування глобалізації бренду в сучасному середовищі міжнародного маркетингу.

Тема 12. Маркетинг у зовнішньоекономічній діяльності

Маркетинг у системі управління бізнесом. Пастки міжнародного маркетингу. Ефективні засоби маркетингового управління та їх вибір. Мета й завдання маркетингової діяльності компанії світового рівня. Сутність стратегій міжнародного маркетингу (продуктові та цінові стратегії, стратегії просування товару на ринок, стратегії в організації збуту та поширення). Основні напрямки маркетингових зовнішньоторговельних досліджень. Просування товарів на зовнішньому ринку і функції відділу маркетингу зовнішньоторговельного підприємства. Маркетинговий потенціал розвитку органічного

виробництва у світі. Оцінка впливу інноваційних технологій на глобальну конкурентоспроможність шляхом моделювання. Особливості міжнародного маркетингу у зовнішньоекономічній діяльності підприємств аграрної сфери.

Структура (тематичний план) навчальної дисципліни

Назва тем	Кількість годин			
	Денна форма 075МАР бд 2024			
	усього	у тому числі		
		л	п	с.р.
Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства та її роль у розвитку національної економіки	10	2	2	6
Тема 2. Система регулювання ЗЕД України	10	2		8
Тема 3. Митно-тарифне регулювання ЗЕД	10	2	2	6
Тема 4. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки	10	2		8
Тема 5. Операції зустрічної торгівлі	10	2	2	6
Тема 6. Посередницькі та орендні операції на зовнішніх ринках	10	2		8
Тема 7. Структура і зміст міжнародних контрактів купівлі-продажу	10	2	2	6
Тема 8. Ціна товару в міжнародних контрактах купівлі-продажу	10	2		8
Тема 9. Валютні та фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів	10	2	2	6
Тема 10. Організація і технологія міжнародних перевезень	8	2		6
Тема 11. Організація та функціонування підприємств з іноземним капіталом	10	2	2	6
Тема 12. Маркетинг у зовнішньоекономічній діяльності	12	4	2	6
Усього годин	120	26	14	80

8. Теми практичних занять

Назви тем	Кількість годин
	денна форма 075МАР бд 2024
Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства та її роль у розвитку національної економіки	2
Тема 2. Система регулювання ЗЕД України	
Тема 3. Митно-тарифне регулювання ЗЕД	2
Тема 4. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки	
Тема 5. Операції зустрічної торгівлі	2
Тема 6. Посередницькі та орендні операції на зовнішніх ринках	
Тема 7. Структура і зміст міжнародних контрактів купівлі-продажу	2
Тема 8. Ціна товару в міжнародних контрактах купівлі-продажу	
Тема 9. Валютні та фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів	2
Тема 10. Організація і технологія міжнародних перевезень	
Тема 11. Організація та функціонування підприємств з іноземним капіталом	2
Тема 12. Маркетинг у зовнішньоекономічній діяльності	2
Разом	14

9. Теми самостійної роботи

Назви тем	Кількість годин
	денна форма 075МАР бд 2024
Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства та її роль у розвитку національної економіки	6
Тема 2. Система регулювання ЗЕД України	8
Тема 3. Митно-тарифне регулювання ЗЕД	6
Тема 4. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки	8
Тема 5. Операції зустрічної торгівлі	6
Тема 6. Посередницькі та орендні операції на зовнішніх ринках	8
Тема 7. Структура і зміст міжнародних контрактів купівлі-продажу	6
Тема 8. Ціна товару в міжнародних контрактах купівлі-продажу	8
Тема 9. Валютні та фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів	6
Тема 10. Організація і технологія міжнародних перевезень	6
Тема 11. Організація та функціонування підприємств з іноземним капіталом	6
Тема 12. Маркетинг у зовнішньоекономічній діяльності	6
Разом	80

10. Індивідуальні завдання

Індивідуальна робота з дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» не передбачена.

11. Оцінювання результатів навчання

Програмні результати навчання	Форми контролю програмних результатів навчання
ПРН 10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.	- виконання практичних завдань; - розв'язування тестів; - реферат; - презентація; - виконання завдань самостійної роботи.
ПРН 11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.	
ПРН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.	
ПРН 15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.	

Поточний контроль здійснюється на практичних заняттях впродовж семестру у формі розв'язування тестів, виконання практичних завдань, виконання реферату, презентації, виконання завдань самостійної роботи

Форма семестрового контролю знань здобувачів вищої освіти згідно з робочим і навчальним планом є залік.

Критерієм успішного навчання є досягнення здобувачем вищої освіти мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним результатом навчання навчальної дисципліни та мінімального порогового рівня оцінки за освітнім компонентом загалом.

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти					Разом
	Виконання практ. завдання	Розв'язування тестів	Виконання завдань самостійної роботи	Реферат	Презентація	
Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства та її роль у розвитку національної економіки.	3	2	2			7
Тема 2. Система регулювання ЗЕД України.	3	2	2			7
Тема 3. Митно-тарифне регулювання ЗЕД.	3	2	2			7
Тема 4. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки.	3	2	2			7
Тема 5. Операції зустрічної торгівлі.	3	2	2			7
Тема 6. Посередницькі та орендні операції на зовнішніх ринках.	3	2	2			7
Тема 7. Структура і зміст міжнародних контрактів купівлі-продажу.	3	2	2			7
Тема 8. Ціна товару в міжнародних контрактах купівлі-продажу.	3	2	2			7
Тема 9. Валютні та фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів.	3	2	2			7
Тема 10. Організація і технологія міжнародних перевезень.	3	2	2			7
Тема 11. Організація та функціонування підприємств з іноземним капіталом.	3	2	2			7
Тема 12. Маркетинг у зовнішньоекономічній діяльності.	3	2	2			7
За будь якою темою на вибір				6	10	16
Разом	36	24	24	6	10	100

*додаткову кількість балів здобувач вищої освіти може отримати опублікувавши тези доповідей у межах тем дисципліни. Максимальна кількість балів за опубліковані тези – 10 балів – додаються в кінці семестру.

**на 5 заняттях розглядається по 2 теми.

Форми, шкала та критерії оцінювання результатів навчання при проведенні поточного контролю успішності здобувачів вищої освіти:

Шкала та критерії оцінювання виконання практичного завдання

Кількість балів	Критерії оцінювання
2-3	відповіді/розв'язок правильні, обґрунтовані, осмислені та характеризують наявність спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень, критичне осмислення проблем у навчанні. Відповідь характеризує уміння виявляти та розв'язувати проблему, інтегрувати знання. Компетентності сформовані на високому рівні; програмні результати навчання досягнуті повністю.
0-1	відповіді/розв'язок недостатньо обґрунтована та осмислена, характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності. Компетентності формуються, але на базовому рівні, досягнення результатів навчання часткове.

Шкала та критерії оцінювання розв'язування тестів

Кількість балів	Критерії оцінювання
0-2	По кожній темі 10 тестових завдань. Бали: від 0-2 (по 0,2 балів за кожну правильну відповідь)

Шкала та критерії оцінювання підготовки реферату

Кількість балів	Критерії оцінювання
6	проблема, яка розглядається в рефераті, викладена повно, послідовно, логічно; список використаних джерел 5-6 позицій, відповідає діючому стандарту оформлення бібліографії: здобувач при захисті реферату повністю демонструє засвоєний результат навчання за темою реферату.
3-5	тема реферату викладена досить повно, але є певні недоліки щодо відповідності результату навчання, логіці викладу; бібліографічний список нараховує 4-5 джерел, відповідає сучасним правилам, але містить певні помилки, здобувач при захисті реферату не повністю володіє матеріалом щодо результату навчання за темою реферату.
0-2	тема реферату нерозкрита або ж повністю не розкриває заявлений результат навчання, у бібліографічному списку менше 2 наукових джерел, і він подається не за сучасними правилами, здобувач відмовляється від захисту.

Шкала та критерії оцінювання підготовки презентації

Кількість балів	Критерії оцінювання
9-10	зміст презентації відповідає темі та результату навчання; наявність творчого підходу складання презентації; якісно підготовлена практична розробка, дотримані всі вимоги щодо технічного й естетичного оформлення роботи і орфографічних вимог, наявності електронного (на носіїві) матеріалу презентації.
5-8	наявність незначних недоліків у відповідності теми презентації заявленому результату навчання, виконанні презентації та її оформленні.
0-4	наявність суттєвих недоліків або ж повній невідповідності теми презентації результату навчання, вимогам щодо обсягу, оформлення та викладу змісту презентації.

Шкала та критерії оцінювання самостійної роботи (письмове завдання)

Кількість балів	Критерії оцінювання
2	вірно розкриті питання самостійної роботи; здобувач вищої освіти демонструє розуміння сутності матеріалу, логічність та самостійність у його викладі; аргументовано обґрунтовує свою думку; відповідь містить обґрунтовані висновки.
0-1	здобувач вищої освіти демонструє поверхневі знання і розуміння основних положень питання; наявні суттєві помилки; висновки неповні.

12. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачено під час реалізації навчальної дисципліни

Мультимедійний проектор, мережа Wi-Fi, платформа MS Windows 10 Pro, Windows 10 Edu, Office 365 (10000 ліцензій для студентів), Internet-браузери, Електронна бібліотека ПДАУ, Електронний репозитарій ПДАУ.

13. Політика навчальної дисципліни

1. Терміни виконання та перескладання регламентуються Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті <http://surl.li/qhurvx> та Положенням про організацію освітнього

процесу в Полтавському державному аграрному університеті <http://surl.li/dcddab>.

Здобувач вищої освіти, який з поважних причин, підтверджених документально, не підлягав поточному контролю і набрав кількість балів меншу, ніж межа незадовільного навчання (не більше 59-ти балів за 100-бальною шкалою), зобов'язаний у тижневий термін після отримання довідки, затвердженої закладом охорони здоров'я або іншого підтверджувального документа, подати їх до директорату. У такому разі розпорядженням директора навчально-наукового інституту визначається термін ліквідації поточної академічної заборгованості і йому видаються аркуші поточної успішності здобувача вищої освіти.

Здобувач вищої освіти, який є недопущеним до семестрового контролю з навчальної дисципліни у разі набрання кількості балів менше ніж межа незадовільного навчання на дату семестрового контролю без поважної причини, має підсумкову академічну заборгованість. Ліквідація здобувачем підсумкової академічної заборгованості здійснюється згідно з графіком ліквідації підсумкової академічної заборгованості, що розробляється працівниками директорату та затверджується директором навчально-наукового інституту. Термін ліквідації підсумкової академічної заборгованості встановлює директорат, але зазвичай не довше, ніж два тижні після початку наступного навчального семестру.

Повторне проходження контрольного заходу для ліквідації підсумкової академічної заборгованості допускається не більше двох разів: один раз викладачеві, другий – комісії, яку формує директор навчально-наукового інституту за участю викладачів відповідної кафедри. Отримана оцінка у разі другого повторного проходження контрольного заходу є остаточною.

2. Академічна доброчесність. Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації.

Документи, що стосуються академічної доброчесності, представлені на вкладці «Академічна доброчесність» Полтавського державного аграрного університету: <http://surl.li/irohph>. Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності <http://surl.li/sbyeab> та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету <http://surl.li/cbcoqm>.

3. Відвідування занять. Здобувачі вищої освіти зобов'язані бути присутніми на заняттях і не пропускати їх без поважної причини. Не дозволяються пропуски занять та запізнення з неповажних причин. Здобувачі освіти повинні приймати активну участь під час проведення занять, виконувати необхідний мінімум навчальної роботи, що є допуском до підсумкового контролю. В умовах впровадження дистанційної форми навчання за наявності об'єктивних причин (наприклад, лікарняні, індивідуальний графік, знаходження на карантині тощо) та за узгодженням з викладачем, освоєння навчальної дисципліни здобувачами вищої освіти може здійснюватися самостійно, на засадах академічної доброчесності. При цьому щотижня здобувач вищої освіти має звітувати через електронну пошту, або через систему дистанційного навчання LMS Moodle про стан виконання завдань.

4. Неформальна/інформальна освіта

На здобувачів вищої освіти поширюється право про визнання результатів навчання, здобутих у неформальній/інформальній освіті перед / під час опанування даної освітньої компоненти. Здобуття відповідних результатів навчання можливе після успішного опанування курсів (з документальним підтвердженням) на різноманітних навчальних платформах, зокрема: Prometheus, Coursera, Edera тощо. Особливості неформального/інформального навчання регламентовані Положенням про порядок визнання

результатів навчання, здобутих у неформальній та інформальній освіті здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету: <http://surl.li/britcc>.

Назви тем	Навчальна платформа	Назва курсу	Посилання на курс
Тема 4. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки	Prometheus	Курс на експорт	https://prometheus.org.ua/course/course-v1:NP+EXP101+2018_T3
	Coursera	Успішні переговори: основні стратегії і навички	https://www.coursera.org/learn/negotiation-skills
Тема 7. Структура і зміст міжнародних контрактів купівлі-продажу	Prometheus	Бізнес-англійська	https://prometheus.org.ua/course/course-v1:Prometheus+ENG103+2016_T1
Тема 12. Маркетинг у зовнішньоекономічній діяльності	Prometheus	Цифрові медіа та маркетингові стратегії	https://prometheus.org.ua/course/course-v1:Illinois+DMMS101+2023_T3

5. Оскарження результатів оцінювання регламентується Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті <http://surl.li/blxujj>.

Підставами для оскарження результату оцінювання можуть бути: недотримання викладачем системи оцінювання, вказаної у робочій програмі навчальної дисципліни, необ'єктивне оцінювання та/або наявність конфлікту інтересів, якщо про його існування здобувачу вищої освіти не було і не могло бути відомо до проведення оцінювання. Результат оцінювання може бути оскаржений не пізніше наступного робочого дня після його оголошення. Для оскарження результату оцінювання здобувач вищої освіти звертається з письмовою заявою до директора навчально-наукового інституту. Заява щодо оскарження результатів оцінювання розглядає апеляційна комісія, сформована розпорядженням директора навчально-наукового інституту.

Апеляційна комісія протягом трьох робочих днів ухвалює рішення про наявність або відсутність підстав оскарження результату оцінювання. Присутність здобувача вищої освіти на засіданнях апеляційної комісії є обов'язковою. Висновки апеляційної комісії оформляються відповідним протоколом і доводяться до відома здобувача вищої освіти і викладача, який проводив контрольний захід.

14. Рекомендовані джерела інформації

Основні

1. Тюріна Н.М. Карвацька Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. К.: «Центр учбової літератури», 2022, 408 с.

2. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник. 5-те вид., перероб. та допов. Ірпінь: Університет ДФС України, 2019. 410 с.

3. Дунська А.Р., Жалдак Г.П. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. до вивчення дисципліни для студ. галузі знань 07 Управління та адміністрування, за спеціальністю 073 Менеджмент. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 64 с.

4. Макарова О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: конспект лекцій. Луцьк: ПП «Поліграфія», 2020. 90 с.

5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. 6-те вид. перероб. та доп. / за ред. Ю.Г. Козака, О.О. Сукач, Д.М. Бурлаченко. Київ: «Центр учбової літератури», 2020. 268 с.

6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : підручник / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, О. В. Дьяченко та ін. / за заг. ред. А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. Київ : Київ. нац.

торг.- екон. ун-т, 2019. 652 с. URL: <https://surl.li/bpuwoe>.

7. Modern trends in digital transformation of marketing & management/ collective monograph / Edited by Olena Chukurna and Viktor Zamlynskyi. Košice: Vysoká škola bezpečnostného manažérstva v Košiciach, 2023. 604 p.

Допоміжні

1. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник. Частина 1 / А.О. Задоя, А.С. Магдич, О.А. Задоя. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2022. 142 с.

2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Навчально-методичний комплекс дисципліни: навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра за освіт. програмою «Менеджмент міжнародного бізнесу» спец. 073 Менеджмент / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад.: А. Р. Дунська, Г. П. Жалдак, В. Ю. Бондар. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2024. 63 с. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/aa459821-5825-40ee-8926-152d76d757ad/content>.

3. INTERNATIONAL MARKETING IN THE SYSTEM OF FOREIGN TRADE MANAGEMENT. Economic journal of Lesya Ukrainka Volyn National University. 2, 38 (Jun. 2024), 104–111. DOI: <https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-02-104-111>

4. Kubitskyi, S., Yeremenko, D., Danylenko, V., Bataiev, S., & Varaksina, E. (2024). Evaluating the impact of innovative technologies on global competitiveness through modelling. *Multidisciplinary Science Journal*, 6, 2024ss0710. URL: <https://doi.org/10.31893/multiscience.2024ss0710>.

4. Решетнікова О.В., Даниленко В.І., Боровик Т.В. Логістична інфраструктура як стратегічний елемент розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. Економічний, організаційний та правовий механізм підтримки і розвитку підприємництва: колективна монографія; за ред. О.В. Калашник, Х.З. Махмудова, І.О. Яснолоб. Полтава: Видавництво ПП «Астроя», 2020. С. 143-150.

URL:<https://drive.google.com/file/d/1rMZpiAtoVSXKa2iWN3mULOrNx4pFUDOs/view> .

5. Дядик Т.В., Даниленко В.І., Боровик Т.В. Міжнародна практика забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки. Теорія та практика управління суб'єктами підприємництва: колект. моногр. За заг. ред. Т.В. Гринько. Дніпро: Видавець Біла К.О. 2020. С. 305-314. URL:http://confcontact.com/2020-kolektyvna-monographiya/kolektyvna_monographiya_2020_maket.pdf#page%3D305 .

6. Iuliia Samoilyk, Viktoria Danylenko, Borovyk Tatiana, the agri-food market conjuncture under the economic globalization conditional: economic, marketing, environmental components. Management of the 21st century: globalization challenges. Issue 3. Collective monograph. Nemoros s.r.o. Prague, 2020. P.101-108. URL:<https://dspace.pdau.edu.ua/server/api/core/bitstreams/95f3734a-3ea7-4c67-93f7-c66a71c9a330/content>

7. Samoilyk Iuliia, Borovyk Tatiana, Danylenko Viktoria, Diadyk Tetiana, the econatural, economic and marketing potential of the organic production development in the world. Security of the XXI century: national and geopolitical aspects. Issue 3: collective monograph / in edition I. Markina. Nemoros s.r.o., 2021. P. 68-83.

URL:https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u295/2021_mono.pdf .

8. Даниленко В.І., Решетнікова О.В., Боровик Т.В. Логістика як чинник забезпечення конкурентоспроможності України у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2021. Т. 26. Вип. 1(86). с. 66-72. URL:<https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/1759213>.

9. Дядик Т.В., Даниленко В.І., Дикопауленко В.М. Ціни та чинники маркетингової цінової політики в агробізнесі. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Випуск 4 (31) 2021. С. 58-64. URL:http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/31_2021/11.pdf.

10. Решетнікова О.В., Даниленко В.І., Дядик Т.В. Доцільність формування глобалізації бренду в сучасному середовищі міжнародного маркетингу. Економічний

простір: Збірник наукових праць. № 178. Дніпро: ПДАБА, 2022. С. 7-11.
[URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2022_178_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2022_178_3).

11. Даниленко В.І., Боровик Т.В. Транспортна логістика як фактор забезпечення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. Економічний простір: Збірник наукових праць. № 177. 2022. С. 35-40.
[URL:https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/1759213](https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/1759213).

12. Дядик Т.В., Даниленко В.І. Особливості маркетингового ціноутворення при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності в умовах військового стану. Економічний простір. Збірник наукових праць. № 181. Дніпро: ПДАБА, 2022. С. 55-60.
[URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2022_181_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2022_181_11).

13. Ivan Tereshchenko, Viktoriia Danylenko, Tatyana Borovyk, Olena Maiboroda. Innovative approach to the development and increase of the efficiency of marketing in social networks. Маркетинг і цифрові технології. Том 6 № 4 (2022). [URL:https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/275/174](https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/275/174).

14. Даниленко В.І., Боровик Т.В., Майборода О.В. Особливості маркетингу та логістики у інфраструктурному забезпеченні зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК. Ефективна економіка. 2024. № 11.
[URL:https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/5109](https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/5109).

Інформаційні ресурси

1. Нормативно-правова база України [URL: http://zakon3.rada.gov.ua/](http://zakon3.rada.gov.ua/)
2. Митний кодекс України: Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI(поточна редакція від 15.05.2021 р.) [URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17)
3. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 12 січня 2023 року N 2881-IX. [URL: https://ips.ligazakon.net/document/T095900?an=777798](https://ips.ligazakon.net/document/T095900?an=777798).
4. Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну : Закон України від 13 лютого 2020 року № 440-IX. [URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/332-14#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/332-14#Text).
5. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту : Закон України від 13 лютого 2020 року № 440-IX. [URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/330-14#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/330-14#Text).
6. Офіційний сайт Інкотермс 2020 в Україні. [URL: https://incoterms2020.com.ua/terms](https://incoterms2020.com.ua/terms).
7. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України [URL: www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua).
8. Офіційний сайт Національного банку України [URL: www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [URL: www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
10. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України <http://sfs.gov.ua/>
11. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України. [URL: http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua](http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua);
12. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. [URL: http://www.mtu.gov.ua/](http://www.mtu.gov.ua/);
13. Офіційний сайт торгово-промислової палати України. [URL: http://www.ucci.org.ua/ua/main.html](http://www.ucci.org.ua/ua/main.html);
14. Офіційний веб-сайт Державної служби експортного контролю України. [URL: http://www.dsecu.gov.ua](http://www.dsecu.gov.ua)
15. Офіційний сайт Міжнародної торгової палати. [URL: http://www.iccwbo.org/](http://www.iccwbo.org/);
16. Офіційний сайт Європейського Союзу. [URL: http:// www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int).
17. Про валюту і валютні операції: Закон України від 28.04.2020 № 2473-VIII. [URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text).