



СИЛАБУС
навчальної дисципліни
«КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ЗОВНІШНЬОМУ
РИНКУ»

Спеціальність: 076 «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»



Рівень вищої освіти	Перший (Бакалаврський)
Статус дисципліни	Навчальна дисципліна вибіркового компонента із фахового переліку
Семестр	Осінній семестр
Обсяг дисципліни, кредити ЄКТС/години	3 кредити / 90 годин
Мова викладання	українська
Що буде вивчатися (предмет вивчення)	Дана навчальна дисципліна є теоретичною та практичною основою сукупності знань та вмінь, що формують профіль фахівця з базових основ комерційної діяльності суб'єктів господарювання на зовнішньому ринку, необхідних для осмислення специфіки запровадження різних форм виходу суб'єктів господарювання на зовнішні ринки. <i>(співзвучно з предметом навчання в робочій програмі навчальної дисципліни)</i>
Чому це цікаво/треба вивчати (мета)	<i>Метою дисципліни</i> є обґрунтування, систематизація та узагальнення окремих закономірностей, умов, принципів, процесів і специфічних особливостей здійснення комерційної діяльності підприємств України на зовнішніх ринках. Студент має добре засвоїти теоретичні й практичні основи ведення комерційної діяльності на зовнішніх ринках та набути відповідних навиків практичної діяльності в цій сфері. <i>(співзвучно з метою в робочій програмі навчальної дисципліни)</i>
Чому можна навчитися (результати навчання)	При вивченні навчальної дисципліни у студентів мають бути сформовані <i>такі предметні компетентності</i> : професійно керувати тою чи іншою ланкою зовнішньоторгового підрозділу підприємства; самостійно приймати правильні рішення в галузі управління зовнішньоекономічною діяльністю; виявляти тенденції і перспективи розвитку конкретних ринків і використовувати ці результати в своїй практичній діяльності; аналізувати діяльність фірм - контрагентів і фірм-конкурентів, міжнародних організацій; виробляти стратегію ЗЕД підприємства, планувати її реалізацію; створювати оптимальну організовану структуру управління ЗЕД; брати участь в підготовці контрактів купівлі-продажу; визначати і підтверджувати ціни й умови доставок в контракті; аналізувати ефективність зовнішньоторгових операцій, готувати практичні поради по їх удосконаленню; здійснювати пошук, збір і систематизацію необхідної для практичної діяльності інформації; вести зовнішньоторгову комерційну кореспонденцію, оформляти відповідну зовнішньоторгову і комерційну документацію. <i>(співзвучно з компетентностями у робочій програмі навчальної дисципліни)</i>
Як можна користуватися	Даний курс покликаний сприяти розуміти сутність і

<p>набутими знаннями і уміннями (компетентності)</p>	<p>специфіку механізму функціонування комерційної діяльності в Україні на сучасному етапі; знати й вміти використовувати нормативну базу з регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств; оцінювати тенденції, суперечності й доцільність діяльності при визначенні головних напрямків комерційної діяльності для підприємств різних форм власності, що є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності; розуміти специфіку запровадження різних форм виходу на зовнішні ринки; знати й вміти використовувати на практиці основні процедури укладання комерційної документації та виконання зовнішньоекономічних контрактів;</p> <p>Студенти можуть використовуючи одержані знання на практиці, приймати професійні рішення, що відповідають державній економічній політиці та основним положенням міжнародних організацій, до яких приєдналася Україна, з метою максимізації прибутку від зовнішньої торгівлі, інвестування та інших видів зовнішньоекономічної діяльності</p>
<p>Навчальна логістика</p>	<p>Зміст дисципліни: Комерційна діяльність у сфері зовнішньої торгівлі. Теоретичні основи митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки. Торговельно–посередницька діяльність на зовнішньому ринку. Поняття, види та особливості здійснення комерційних операцій на зовнішньому ринку. Організація зовнішньоторгових операцій. Зовнішньоторгова документація. Укладення зовнішньоторгових контрактів. Зовнішньоторгові договори: види, структура, зміст. Міжнародні комерційні розрахунки.</p> <p>Види занять: лекції, практичні, самостійна робота</p> <p>Методи навчання: При вивченні навчальної дисципліни використовуються наступні методи навчання: пояснювально-ілюстративний метод; метод проблемного викладу; репродуктивний метод; частково-пошуковий метод; дослідницький метод. інноваційні методи: (робота в малих групах, семінар-дискусія, мозкова атака, презентація, ділові ігри, кейси).</p> <p>Форми навчання: денна та заочна.</p>
<p>Пререквізити</p>	<p>Курс базується на базуються на знаннях, отриманих в результаті вивчення навчальних дисциплін: «Економічна теорія», «Зовнішньоекономічна діяльність», «Зовнішньоекономічні операції та контракти».</p>
<p>Пореквізити</p>	<p>Курс є базою для вивчення таких дисциплін як: «Посередницький бізнес», «Організація міжнародної торгівлі», «Управління якістю», «Товарознавство та експертиза у митній справі», «Світовий ринок товарів та послуг».</p>
<p>Інформаційне забезпечення з репозитарію та фонду НТБ НАУ</p>	<p>Науково-технічна бібліотека НАУ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Антонюк Я. М., Шиндировський І. М. Комерційна діяльність: навчальний посібник/ МОН України. – Львів: Магнолія 2006,2015. – 332 с. 2. Дахно Іван Іванович, Барановська Віра Миколаївна, Бовтрук Юлія Анатоліївна, Вечеринська Інна Сергіївна Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник/ Дахно І.І., ред. – Київ: Центр учбової літератури,2009. – 471 с. 3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : практикум: навч. посібник / Л.О. Чернишова, В.О. Козуб, Л.Л. Носач, К.Ю. Величко, О.І. Печенка. – Х. : «Видавництво «Форт», 2017. – 238 4. Зовнішньоекономічні операції і контракти. : Навч. посібник.

	<p>– 2-ге вид., перероб. і доп. / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Карп'як Я. С.– К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 608 с.</p> <p>5. Лойко Д. П., Вотченікова О. В., Удовіченко О. П., Котляр М. А. Управління якістю: навчальний посібник/ МОН України, Донецький національний ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Львів: Магнолія 2006,2016. – 336 с.</p>
Локація та матеріально-технічне забезпечення	2 корпус, аудиторії теоретичного навчання (2.414, 2.218 та ін.) Обладнання: проектор, комп'ютери з доступом до Інтернету Програмне забезпечення: MDOOffice
Семестровий контроль, екзаменаційна методика	диференційований залік, тестування
Кафедра	Кафедра економіки та бізнес-технологій
Факультет	Факультет економіки та бізнес-адміністрування
Викладач(і)	 <p>ШКОЛЕНКО ОКСАНА БОРИСІВНА Посада: доцент Вчене звання: доцент Вчений ступінь: кандидат економічних наук Профайл викладача: http://www.lib.nau.edu.ua/naukpraci/teacher.php?id=12495</p> <p>Сторінка викладача на сайті кафедри: http://feba.nau.edu.ua/details-menu/32-kafedra-ekonomiki/sklad-kafedri-ekonomiki-ta-biznes-tekhnologij/405-shkolenko-oksana-borisivna Тел.: (044)206-74-98 E-mail: oksana.shkolenko@npp.nau.edu.ua Робоче місце: 2.419/1</p>
Оригінальність навчальної дисципліни	<p>Авторський курс. Даний курс відіграє важливу роль у підготовці кваліфікованого персоналу з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, який відповідає сучасним умовам і нагальним потребам розвитку української економіки. Фахівці в підприємницькій діяльності, в митній сфері (митні брокери, менеджери ЗЕД), мають забезпечувати оформлення для митниці (що стосується як ввезених, так і вивезених вантажів і товарів), оформлення документації, робота з пакетом документів, що повністю охоплює всі моменти майбутнього руху товару, а також здійснення контролюючих функцій за процесами митного оформлення продукції; консультування, що стосується того, який нормативний акт регулює ту чи іншу сферу митної справи, консалтинг, що стосується правильного визначення митної вартості. Тому саме опанування спеціалізації митного брокера – необхідна умова впровадження в практику передових форм здійснення митного оформлення та контролю, що і покладено в основу вивчення даного курсу.</p>
Лінк на дисципліну	