

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Кафедра організації підприємництва та біржової діяльності

УНІВЕРСИТЕТ
Парк «Біофорест» Близько
Київської Дніпрої
14 травня 2024 р.

на засіданні кафедри організації підприємництва
та біржової діяльності

Протокол №13 від 14 травня 2024 р.

Завідувач кафедри
Микола ІВАНЧУК

«РОЗЛАНУТО»

Гарант ОП «Підприємництво, торгівля
та біржова діяльність»
Валентина ЯВОРСЬКА

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«МІЖНАРОДНА КОМЕРЦІЯ»

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування

Спеціальність: 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Освітня програма: Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Факультет: економічний

Розробник: доцент кафедри організації підприємництва та біржової діяльності,
кандидат економічних наук, доцент Березовська Л.О.

Київ – 2024 р.

Опис навчальної дисципліни «Міжнародна комерція»

Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь

| | | |
|---|--|---------------------------------------|
| Галузь знань | 07 Управління та адміністрування | |
| Освітній ступінь | Бакалавр | |
| Спеціальність | 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність | |
| Освітня програма | Підприємництво, торгівля та біржова діяльність | |
| Характеристика навчальної дисципліни | | |
| Вид | Обов'язкова | |
| Загальна кількість годин | 120 | |
| Кількість кредитів ECTS | 4 | |
| Кількість змістових модулів | 2 | |
| Курсовий проект (робота) (за наявності) | - | |
| Форма контролю | екзамен | |
| Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм здобуття вищої освіти | | |
| | Денна форма здобуття вищої освіти | Заочна форма здобуття вищої освіти |
| Курс (рік підготовки) | 3 | 4 |
| Семестр | 6 | 7-8 |
| Лекційні заняття | 30 | 6 |
| Практичні, семінарські заняття | 30 | 6 |
| Лабораторні заняття | | |
| Самостійна робота | 60 | 108 |
| Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми здобуття вищої освіти | 4 | |

1. Мета, завдання, компетентності та програмні результати навчальної дисципліни

Мета - формування у студентів розуміння закономірностей, логіки та механізмів міжнародної комерції, об'єктивних законів і принципів її розвитку; забезпечення отримання знань і практичних навичок про умови, форми, методи, основний інструментарій міжнародної економічної взаємодії та про сучасні форми організації та методи міжнародного обміну товарами й послугами, а також укладання міжнародних комерційних контрактів.

Завдання:

- розкриття сутності комерції в системі міжнародного бізнесу;
- визначення форм та методів міжнародної комерції;
- ознайомлення із системою організації та регулювання міжнародної комерції;
- вивчення сучасних технологій міжнародної комерції.

Набуття компетентностей:

інтегральна компетентність (ІК): здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

загальні компетентності (ЗК):

ЗК5 – навички використання інформаційних і комунікаційних технологій;

ЗК8 – здатність виявляти ініціативу та підприємливість;

спеціальні (фахові) компетентності (СК):

СК9 – здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур;

СК11 – здатність до організації підприємницької та торговельної діяльності в аграрній сфері за умов використання інноваційних підходів, кооперації та міжнародної інтеграції агробізнесу.

Програмні результати навчання (ПРН):

ПРН4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

ПРН7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

ПРН19. Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм.

ПРН 22. Вміти здійснювати організацію підприємницької, торговельної, біржової діяльності у сфері агробізнесу.

2. Програма та структура навчальної дисципліни для:

– повного терміну денної (заочної) форми здобуття вищої освіти

| Назви змістових модулів і тем | Кількість годин | | | | | | | | | | | | | |
|--|-----------------|-----------|--------------|-----------|-----|------|-----------|--------------|--------------|------------|-----|-----|-----|-----------|
| | денна форма | | | | | | | заочна форма | | | | | | |
| | тижні | усього | у тому числі | | | | | усього | у тому числі | | | | | |
| | | | л | п | лаб | ін д | с.р. | | л | п | лаб | інд | с.р | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | |
| Змістовий модуль 1. Система організації та регулювання міжнародної комерції | | | | | | | | | | | | | | |
| Тема 1. Комерція в системі міжнародного бізнесу | 1 | 9 | 2 | 2 | | | 5 | 8 | 0,5 | 0,5 | | | | 7 |
| Тема 2. Форми міжнародної комерції | 1 | 9 | 2 | 2 | | | 5 | 8 | 0,5 | 0,5 | | | | 7 |
| Тема 3. Методи міжнародної комерції | 1 | 9 | 2 | 2 | | | 5 | 8 | 0,5 | 0,5 | | | | 7 |
| Тема 4. Регулювання міжнародної комерції | 1 | 9 | 2 | 2 | | | 5 | 8 | 0,5 | 0,5 | | | | 7 |
| Тема 5. Система міжнародних комерційних контрактів | 1 | 9 | 2 | 2 | | | 5 | 8 | 0,5 | 0,5 | | | | 7 |
| Тема 6. Структура, зміст та порядок укладання міжнародного комерційного контракту | 1 | 9 | 2 | 2 | | | 5 | 8 | 0,5 | 0,5 | | | | 7 |
| Тема 7. Правила і процедури врегулювання торговельних суперечок | 1 | 9 | 2 | 2 | | | 5 | 8 | 0,5 | 0,5 | | | | 7 |
| Разом за змістовим модулем 1 | 7 | 63 | 14 | 14 | | | 35 | 56 | 3,5 | 3,5 | | | | 49 |
| Змістовий модуль 2. Сучасні технології міжнародної комерції | | | | | | | | | | | | | | |
| Тема 8. Іноземні інвестиції як сучасний інструмент виходу | 1 | 7 | 2 | 2 | | | 3 | 8 | 0,5 | 0,5 | | | | 7 |

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|----------|-----------|-----------|-----------|--|--|-----------|-----------|------------|------------|--|--|-----------|
| компанії на міжнародні ринки | | | | | | | | | | | | | |
| Тема 9. Франчайзинг як специфічна технологія міжнародної комерції | 1 | 7 | 2 | 2 | | | 3 | 8 | 0,5 | 0,5 | | | 7 |
| Тема 10. Основні поняття та принципи ведення міжнародної електронної комерції | 1 | 7 | 2 | 2 | | | 3 | 8 | 0,5 | 0,5 | | | 7 |
| Тема 11. Практичні аспекти застосування міжнародної електронної комерції | 1 | 7 | 2 | 2 | | | 3 | 8 | 0,5 | 0,5 | | | 7 |
| Тема 12. Маркетинг та Internet-маркетинг в міжнародній комерції | 1 | 7 | 2 | 2 | | | 3 | 8 | 0,5 | 0,5 | | | 7 |
| Тема 13. Міжнародна рекламна кампанія та особливості застосування засобів Internet-реклами в міжнародній комерції | 1 | 7 | 2 | 2 | | | 3 | 8 | | | | | 8 |
| Тема 14. Оцінка ефективності міжнародної електронної комерції | 1 | 7 | 2 | 2 | | | 3 | 8 | | | | | 8 |
| Тема 15. Інтелектуальна власність у міжнародній комерції | 1 | 8 | 2 | 2 | | | 4 | 8 | | | | | 8 |
| Разом за змістовим модулем 2 | 8 | 57 | 16 | 16 | | | 25 | 64 | 2,5 | 2,5 | | | 59 |
| Усього годин | 15 | 120 | 30 | 30 | | | 60 | 120 | 6 | 6 | | | 108 |

3. Темы практичних занять

| № з/п | Назва теми | Кількість годин |
|-------|--|-----------------|
| 1 | Тема 1. Комерція в системі міжнародного бізнесу | 2 |
| 2 | Тема 2. Форми міжнародної комерції | 2 |
| 3 | Тема 3. Методи міжнародної комерції | 2 |
| 4 | Тема 4. Регулювання міжнародної комерції | 2 |
| 5 | Тема 5. Система міжнародних комерційних контрактів | 2 |
| 6 | Тема 6. Структура, зміст та порядок укладання міжнародного комерційного контракту | 2 |
| 7 | Тема 7. Правила і процедури врегулювання торговельних суперечок | 2 |
| 8 | Тема 8. Іноземні інвестиції як сучасний інструмент виходу компанії на міжнародні ринки | 2 |
| 9 | Тема 9. Франчайзинг як специфічна технологія міжнародної комерції | 2 |

| | | |
|----|---|---|
| 10 | Тема 10. Основні поняття та принципи ведення міжнародної електронної комерції | 2 |
| 11 | Тема 11. Практичні аспекти застосування міжнародної електронної комерції | 2 |
| 12 | Тема 12. Маркетинг та Internet-маркетинг в міжнародній комерції | 2 |
| 13 | Тема 13. Міжнародна рекламна кампанія та особливості застосування засобів Internet-реклами в міжнародній комерції | 2 |
| 14 | Тема 14. Оцінка ефективності міжнародної електронної комерції | 2 |
| 15 | Тема 15. Інтелектуальна власність у міжнародній комерції | 2 |

4. Теми самостійної роботи

| № з/п | Назва теми | Кількість годин |
|-------|---|-----------------|
| 1 | Тема 1. Комерція в системі міжнародного бізнесу | 5 |
| 2 | Тема 2. Форми міжнародної комерції | 5 |
| 3 | Тема 3. Методи міжнародної комерції | 5 |
| 4 | Тема 4. Регулювання міжнародної комерції | 5 |
| 5 | Тема 5. Система міжнародних комерційних контрактів | 5 |
| 6 | Тема 6. Структура, зміст та порядок укладання міжнародного комерційного контракту | 5 |
| 7 | Тема 7. Правила і процедури врегулювання торговельних суперечок | 5 |
| 8 | Тема 8. Іноземні інвестиції як сучасний інструмент виходу компанії на міжнародні ринки | 3 |
| 9 | Тема 9. Франчайзинг як специфічна технологія міжнародної комерції | 3 |
| 10 | Тема 10. Основні поняття та принципи ведення міжнародної електронної комерції | 3 |
| 11 | Тема 11. Практичні аспекти застосування міжнародної електронної комерції | 3 |
| 12 | Тема 12. Маркетинг та Internet-маркетинг в міжнародній комерції | 3 |
| 13 | Тема 13. Міжнародна рекламна кампанія та особливості застосування засобів Internet-реклами в міжнародній комерції | 3 |
| 14 | Тема 14. Оцінка ефективності міжнародної електронної комерції | 3 |
| 15 | Тема 15. Інтелектуальна власність у міжнародній комерції | 4 |

5. Засоби діагностики результатів навчання:

- екзамен;
- модульні тести;
- реферати;
- розрахункові роботи;
- захист практичних робіт;
- інші види.

6. Методи навчання:

- словесний метод (лекція, дискусія, співбесіда тощо);
- практичний метод (практичні заняття);
- наочний метод (метод ілюстрацій, метод демонстрацій);
- робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування, рецензування, складання реферату);
- відеометод (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо);
- самостійна робота (виконання завдань);
- інші види.

7. Методи оцінювання.

- екзамен;
- усне або письмове опитування;
- модульне тестування;
- реферати, есе;
- захист практичних робіт;
- презентації та виступи на наукових заходах;
- інші види.

8. Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти. Оцінювання знань здобувача вищої освіти відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національні оцінки згідно з табл. 1 чинного «Положення про екзамени та заліки у НУБіП України»

| Рейтинг здобувача вищої освіти, бали | Оцінка національна та результати складання екзамену |
|--------------------------------------|---|
| 90-100 | відмінно |
| 74-89 | добре |
| 60-73 | задовільно |
| 0-59 | незадовільно |

Для визначення рейтингу здобувача вищої освіти із засвоєння дисципліни $R_{\text{дис}}$ (до 100 балів) одержаний рейтинг з атестації (до 30 балів) додається до рейтингу здобувача вищої освіти з навчальної роботи $R_{\text{НР}}$ (до 70 балів): $R_{\text{дис}} = R_{\text{НР}} + R_{\text{ат}}$.

9. Навчально-методичне забезпечення

- електронний навчальний курс навчальної дисципліни (на навчальному порталі НУБіП України eLearn - <https://elearn.nubip.edu.ua/grade/report/grader/index.php?id=4586>);

- конспекти лекцій та їх презентації (в електронному вигляді) <https://elearn.nubip.edu.ua/grade/report/grader/index.php?id=4586>;

- Березовська Л.О. Курс лекцій з дисципліни «Міжнародна комерція» для студентів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Київ : НУБіП. 2021. 110 с.

- Березовська Л.О. Методичні вказівки до проведення практичних занять та самостійної роботи з дисципліни «Міжнародна комерція» для підготовки фахівців ОС «Бакалавр» за спеціальністю 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність. Київ : НУБіП. 2021. 31 с.

10. Рекомендовані джерела інформації

1. Закон України «Про електронну комерцію» від 03.09.2015 р. № 675-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19#Text>

2. Березовська Л.О., Кириченко А.В. Розвиток електронної комерції в Україні та ЄС. Економіка та суспільство. 2022. № 42. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1614>

3. Величко К. Ю., Печенка О. І. Міжнародна торгівля : конспект лекцій для студентів ступеня «бакалавр» економічних спеціальностей, денної та заочної форм навчання. Харків : ХДУХТ, 2018. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1790_92301513.pdf

4. Кваша С.М., Файчук О.М., Файчук О.В. Європейська економічна інтеграція: навчальний посібник. К.: НУБіП України, 2019. 282 с.

5. Кириченко А. В., Березовська, Л. О. Логістична діяльність у сфері міжнародної електронної комерції. Економіка та суспільство. 2021. №28. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-28-16>

6. Кириченко А. В., Березовська Л. О. Аналіз розвитку зовнішньоторговельної діяльності Китаю та України // Китаєзнавчі дослідження. 2021. №2. С. 52-64. URL: <https://chinese-studies.com.ua/uk/Archive/2021/2/4>

7. Кириченко А. В., Березовська Л. О. Розвиток електронної комерції та торговельної логістики Китаю Китаєзнавчі дослідження. 2021. №3. URL : <https://chinese-studies.com.ua/index.php/journal/article/view/8>

8. Краус К. М., Краус Н. М., Манжура О. В. Електронна комерція та інтернет-торгівля: навч.-метод. посіб. Київ : Аграр Медіа Груп. 2021. 454 с.

9.Крекул Ю., Батрименко В. Правове регулювання міжнародної електронної комерції. 2018. № 2. С. 136–147. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2018_2_16

10. Моїсеєко Т. Є. Міжнародна торгівля : конспект лекцій : навч. посіб. для студ. спеціальності 051 «Економіка», спеціалізації «Міжнародна економіка». Київ: КПП ім. Ігоря Сікорського, 2018. 287 с. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/25311/3/Mizhnarodna_torhivlia.pdf.pdf
11. Міжнародна торговельна діяльність / Рокоча В.В., Алькема В.Г., Терехов В.І., Одягайло Б.М. : підручник. Київ: Університет економіки та права "КРОК", 2018. 698 с. URL: https://library.krok.edu.ua/media/library/category/pidruchniki/rokocha_0004.pdf
12. Швиденко М. З., Касаткіна О. М., Швиденко О. М. Електронна комерція : підруч. Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. Київ : Ямчинський О. В. 2020. 477 с.
13. Дані про тарифні квоти. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/quota_consultation.jsp?Lang=en
14. Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture (ІІСА). URL: <https://www.iica.int/en/about-us/main>
Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/>
15. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: www.rada.gov.ua.
16. Офіційний сайт Світового банку. URL: www.world-bank.org.
17. Офіційний сайт Банку міжнародних розрахунків. URL: www.bis.org.
18. Офіційний сайт Міжнародної організації праці. URL: www.ilo.org.
19. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: www.wto.org.
20. Офіційний сайт конференція ООН з торгівлі та розвитку. URL: www.unicc.org/unctad.
21. Офіційний сайт Міжнародної торгової палати. URL: www.iccwbo.org.
22. Офіційний сайт Європейського Союзу. URL: www.europa.eu.int, <http://www.eurunion.org>.
23. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку. URL: www.oecd.org.
24. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL: www.imf.org.
25. Офіційний сайт Європейського банку реконструкції та розвитку. URL: www.ebrd.com.
26. Офіційний сайт Асоціації держав Південно-Східної Азії (ASEAN). URL: www.aseansec.org.
27. Офіційний сайт Statistical Office of The European Communities (EUROSTAT). URL: www.europa.eu.int/en/comm/eurostat/serven/par6/6som.html.
28. Офіційний сайт Ради Європи. URL: www.coe.int.
29. Офіційний сайт Європейського банку реконструкції та розвитку. URL: www.ebrd.org.
30. Офіційний сайт Організації американських держав. URL: www.oas.org.
31. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=en-GB>
32. Офіційний сайт Українського клубу агробізнесу. URL: <http://www.ucab.ua>
33. Офіційний сайт Генерального директорату з питань сільського господарства та сільського господарства Європейської комісії. URL: http://ec.europa.eu/dgs/agriculture/index_en.htm