

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

“ЗАТВЕРДЖУЮ”
Факультет економічний
“12” червня 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«МІЖНАРОДНА КОМЕРЦІЯ»

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування

Спеціальність: 076 Підприємництво та торгівля

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 – 2025 р.

Опис навчальної дисципліни

Дисципліна "Міжнародна комерція" є важливою складовою підготовки фахівців зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», надаючи їм необхідні знання та компетенції для успішної роботи на глобальних ринках.

У рамках курсу розглядаються теоретичні аспекти міжнародної комерції, її форми та методи, особливості регулювання, сучасні технології міжнародної комерції.

Завданням курсу є 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.

Вивчення курсу "Міжнародна комерція" сприяє розвитку аналітичного мислення, навичок стратегічного планування, а також формуванню професійних компетентностей у сфері управління діяльністю підприємств.

Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь		
Галузь знань	07 Управління та адміністрування	
Освітній ступінь	Бакалавр	
Спеціальність	076 Підприємництво та торгівля	
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		
	Форми здобуття вищої освіти	
	денна	заочна
Курс (рік підготовки)	3	4
Семестр	6	7-8
Лекційні заняття	45	6
Практичні, семінарські заняття	30	6
Лабораторні заняття		
Самостійна робота	45	108
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми здобуття вищої освіти	5	

1. Мета, 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.

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:

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
Модуль 1. Система організації та регулювання міжнародної комерції													
Тема 1. Комерція в системі міжнародного бізнесу	1,5	5	3	2			20	8	0,5	0,5			7
Тема 2. Форми міжнародної комерції	1,5	5	3	2				8	0,5	0,5			7
Тема 3. Методи міжнародної комерції	1,5	5	3	2				8	0,5	0,5			7
Тема 4. Регулювання міжнародної комерції	1,5	5	3	2				8	0,5	0,5			7
Тема 5. Система міжнародних комерційних контрактів	1,5	5	3	2				8	0,5	0,5			7
Тема 6. Структура, зміст та порядок укладання міжнародного комерційного контракту	1,5	5	3	2				8	0,5	0,5			7
Тема 7. Правила і процедури врегулювання торговельних суперечок	1,5	5	3	2				8	0,5	0,5			7

Разом за модулем 1		55	21	14			20	56	3,5	3,5			49
Модуль 2. Сучасні технології міжнародної комерції													
Тема 8. Іноземні інвестиції як сучасний інструмент виходу компанії на міжнародні ринки	1,5	5	3	2			25	8	0,5	0,5			7
Тема 9. Франчайзинг як специфічна технологія міжнародної комерції	1,5	5	3	2				8	0,5	0,5			7
Тема 10. Основні поняття та принципи ведення міжнародної електронної комерції	1,5	5	3	2				8	0,5	0,5			7
Тема 11. Практичні аспекти застосування міжнародної електронної комерції	1,5	5	3	2				8	0,5	0,5			7
Тема 12. Маркетинг та Internet-маркетинг в міжнародній комерції	1,5	5	3	2				8	0,5	0,5			7
Тема 13. Міжнародна рекламна кампанія та особливості застосування засобів Internet-реклами в міжнародній комерції	1,5	5	3	2				8					8
Тема 14. Оцінка ефективності міжнародної електронної комерції	1,5	5	3	2				8					8
Тема 15. Інтелектуальна власність у міжнародній комерції	1,5	5	3	2				8					8
Разом за модулем 2		65	24	16			25	64	2,5	2,5			59
Усього годин		120	45	30			45	120	6	6			108

3. Теми лекцій

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Комерція в системі міжнародного бізнесу	3
2	Тема 2. Форми міжнародної комерції	3
3	Тема 3. Методи міжнародної комерції	3
4	Тема 4. Регулювання міжнародної комерції	3

5	Тема 5. Система міжнародних комерційних контрактів	3
6	Тема 6. Структура, зміст та порядок укладання міжнародного комерційного контракту	3
7	Тема 7. Правила і процедури врегулювання торговельних суперечок	3
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	3

4. Теми 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

5. Теми самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1-7. Система організації та регулювання міжнародної комерції	20
2	Тема 8-15. Сучасні технології міжнародної комерції	25

6. Методи та засоби діагностики результатів навчання:

- усне або письмове опитування;
- співбесіда;

- тестування;
- захист практичних робіт.

7. Методи навчання:

- метод проблемного навчання;
- метод практико-орієнтованого навчання;
- кейс-метод;
- метод навчання через дослідження;
- метод навчальних дискусій та дебат;
- метод командної роботи, мозкового штурму.

8. Оцінювання результатів навчання

Оцінювання знань здобувача вищої освіти відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національну оцінку згідно чинного «Положення про екзамени та заліки у НУБіП України».

8.1. Розподіл балів за видами навчальної діяльності

Вид навчальної діяльності	Результати навчання	Оцінювання
Модуль 1. Система організації та регулювання міжнародної комерції		
Практична робота 1	ПРН4. Знати: сутність міжнародної комерції; етапи розвитку міжнародної комерції; систему показників оцінки розвитку міжнародної комерції. Вміти: розраховувати показники розвитку міжнародної комерції.	5
Практична робота 2	ПРН7, 22. Знати: класифікацію форм міжнародної комерції. Вміти: розкрити зміст міжнародної та зовнішньої торгівлі; визначити передумови виникнення міжнародної торгівлі; розкрити вплив міжнародної торгівлі на економічний розвиток країн; охарактеризувати сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі та зовнішньої торгівлі України; проаналізувати основні етапи розвитку міжнародної торгівлі; пояснити сутність та види структури міжнародної торгівлі.	5
Практична робота 3	ПРН19, 22. Знати: методи міжнародної торгівлі; особливості міжнародної торгівлі через посередників; Вміти: розрізняти пряму, непряму та транзитну торгівлю; визначати особливості операцій з перепродажу, комісійних, агентських, брокерських операцій; розрізняти торгіві, експортні, імпорتنі, оптові фірми, стокістів, товарні біржі; міжнародні торги; міжнародні аукціони.	5
Практична робота 4	ПРН22. Знати: особливості регулювання міжнародної комерції; міжнародні організації з регулювання та сприяння розвитку міжнародної торгівлі. Вміти: розрізняти тарифні та нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі; визначати ефективну ставку митного тарифу; економічні ефекти від участі в інтеграційному угрупованні.	5

Практична робота 5	ПРН19, 22. Знати: особливості системи міжнародних комерційних контрактів; основні принципи укладання міжнародного комерційного контракту; класифікацію міжнародних комерційних контрактів. Вміти: розрізняти контракт разового постачання, контракт з періодичним постачанням, контракти на постачання комплектного устаткування, контракти з оплатою в грошовій формі, контракти з оплатою в товарній або змішаній формі, контракти на управління, контракти «під ключ», колективні контракти, типовий контракт.	10
Практична робота 6	ПРН19, 22. Знати: структуру, зміст та порядок укладання міжнародних комерційних контрактів; види ризиків, що виникають при здійсненні міжнародної комерційної діяльності. Вміти: укладати міжнародний контракт купівлі-продажу товарів.	10
Практична робота 7	ПРН19. Знати: правила і процедури врегулювання торговельних суперечок у СОТ; сутність міжнародного арбітражу та практику арбітражного розслідування в різних країнах. Вміти: врегульовувати торговельні суперечки.	10
Самостійна робота 1	ПРН4. Знати: показники оцінки експортних операцій. Вміти: обчислювати показники експортних операцій: коефіцієнт віддачі коштів, вкладених в експортну продукцію; бюджетну ефективність експорту; оборотність коштів, вкладених в експорт.	20
Модульна контрольна робота 1		30
Всього за модулем 1		100
Модуль 2. Сучасні технології міжнародної комерції		
Практична робота 8	ПРН7. Знати: сутність міжнародних злиттів і поглинань, їх місце в стратегіях виходу компаній на зовнішні ринки, відмінності між прямими та портфельними інвестиціями. Вміти: прогнозувати та оцінювати вартість бізнесу в процесі злиття та поглинання.	9
Практична робота 9	ПРН7. Знати: історію виникнення та розвитку франчайзингу, сутність франчайзингу, його види та форми. Вміти: оцінювати світовий ринок франчайзингових послуг.	10
Практична робота 10	ПРН 4, 7.	9

	Знати: суть, зміст, значення та тенденції розвитку електронної комерції; принципи ведення бізнесу в Інтернеті. Вміти: вести бізнес в Інтернеті.	
Практична робота 11	ПРН 4, 7, 19. Знати: практичні аспекти застосування міжнародної електронної комерції; наслідки впливу європейського валютної інтеграції на економічний розвиток країн світу; Вміти: обґрунтувати доцільність та ефективність створення митного союзу між країнами;	9
Практична робота 12	ПРН 4, 7, 19. Знати: сутність маркетингу та Internet- маркетинг в міжнародній комерції; маркетингові підходи до забезпечення ефективності веб-сервера підприємства. Вміти: формувати систему маркетингу підприємства в середовищі інтернет.	5
Практична робота 13	ПРН 4, 7, 19. Знати: особливості міжнародної рекламної кампанії. Вміти: використовувати схему Хантлі – Болдуїна для реклами; розробляти рекламне гасло для нового продукту компанії; оцінювати ступінь новизни продукту компанії; обирати цільові сегменти; розробляти приклад універсального опитувального листа від рекламного агентства.	9
Практична робота 14	ПРН 7, 19. Знати: методи та критерії визначення ефективності електронної комерції. Вміти: визначати індекс транснаціоналізації міжнародної діяльності компанії.	10
Практична робота 15	ПРН 19. Знати: поняття та види права інтелектуальної власності; систему державної охорони права інтелектуальної власності у міжнародній комерції. Вміти: отримувати патенти.	5
Самостійна робота 2	ПРН 7, 19. Знати: послідовність етапів процесу формування маркетингової стратегії створення представництва міжнародної компанії в Інтернеті. Вміти: розробляти маркетингові стратегії представництва міжнародної компанії в Інтернеті.	4
Модульна контрольна робота 2		30
Всього за модулем 2		100
Навчальна робота	$(M1 + M2)/2 \cdot 0,7 \leq 70$	
Екзамен	30	
Всього за курс	$(\text{Навчальна робота} + \text{екзамен}) \leq 100$	
Курсовий проект/робота		-

8.2. Шкала оцінювання знань здобувача вищої освіти

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка за національною системою (екзамен)
90-100	відмінно
74-89	добре
60-73	задовільно
0-59	незадовільно

8.3. Політика оцінювання

Політика щодо дедлайнів та перескладання	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин.
Політика щодо академічної доброчесності	Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Реферати повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу.
Політика щодо відвідування	Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (в он-лайн формі за погодженням із деканом факультету).

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. Ільчук М., Березовська Л. Перспективи експорту зерна українських нішевих культур. Підприємництво та інновації. 2025. №34. С. 205-210. <https://doi.org/10.32782/2415-3583/34.332025>. №34.
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>
7. 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>

8. 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>
9. Краус К. М., Краус Н. М., Манжура О. В. Електронна комерція та інтернет-торгівля: навч.-метод. посіб. Київ : Аграр Медіа Груп. 2021. 454 с.
10. Дані про тарифні квоти. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/quota_consultation.jsp?Lang=en
11. Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture (IICA). URL: <https://www.iica.int/en/about-us/main>
12. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/>
13. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: www.rada.gov.ua.
14. Офіційний сайт Світового банку. URL: www.world-bank.org.
15. Офіційний сайт Банку міжнародних розрахунків. URL: www.bis.org.
16. Офіційний сайт Міжнародної організації праці. URL: www.ilo.org.
17. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: www.wto.org.
18. Офіційний сайт конференція ООН з торгівлі та розвитку. URL: www.unicc.org/unctad.
19. Офіційний сайт Міжнародної торгової палати. URL: www.iccwbo.org.
20. Офіційний сайт Європейського Союзу. URL: www.europa.eu.int, <http://www.eurunion.org>.
21. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку. URL: www.oecd.org.
22. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL: www.imf.org.
23. Офіційний сайт Європейського банку реконструкції та розвитку. URL: www.ebrd.com.
24. Офіційний сайт Асоціації держав Південно-Східної Азії (ASEAN). URL: www.aseansec.org.
25. Офіційний сайт Statistical Office of The European Communities (EUROSTAT). URL: www.europa.eu.int/en/comm/eurostat/serven/par6/6som.html.
26. Офіційний сайт Ради Європи. URL: www.coe.int.
27. Офіційний сайт Європейського банку реконструкції та розвитку. URL: www.ebrd.org.
28. Офіційний сайт Організації американських держав. URL: www.oas.org.
29. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=en-GB>
30. Офіційний сайт Українського клубу агробізнесу. URL: <http://www.ucab.ua>
31. Офіційний сайт Генерального директорату з питань сільського господарства та сільського господарства Європейської комісії. URL: http://ec.europa.eu/dgs/agriculture/index_en.htm