

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
УКРАЇНИ**

ФАКУЛЬТЕТ АГРАРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності



**СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ
«УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОМЕРЦІЙНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ»**

Ступінь вищої освіти – Магістр

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітня програма - «Менеджмент ЗЕД»

Рік навчання - 1,2 семестр – 2,3

Форма навчання – денна

Кількість кредитів ЄКТС - 2

Мова викладання – українська, англійська

Лектор курсу

**Контактна інформація
лектора (e-mail)**

**Викладач, що веде
практичні заняття**

**Контактна інформація
викладача (e-mail)**

Сторінка курсу в eLearn

Міщенко Іван Анатолійович, к.е.н., доцент

03041, м. Київ, вул. Героїв Оборони, 11, навчальний корпус №
10, кімн. 302., Роб. тел.: (044) 527 86 51. E-

mail: jamishchenko@nubip.edu.ua

<https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=1154>

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Дисципліна “Управління міжнародною комерційною діяльністю”

Анотація до курсу

Предметом курсу “Управління міжнародною комерційною діяльністю” спрямована на формування у студентів теоретичних знань та вироблення практичних навичок щодо обґрунтування сучасних інструментів і методів комерційної діяльності, адаптування їх до реальних умов, проведення об’єктивної оцінки результатів комерційної діяльності та виявлення резервів її вдосконалення на основі прийняття управлінських рішень. Дисципліна орієнтує на розкриття закономірностей суспільного відтворення, економічного зростання та циклічних коливань в економіці на основі обґрунтування сучасних процесів господарських зв’язків та шляхів вирішення проблем в області комерції.

1. Мета та цілі курсу

Метою навчальної дисципліни «Управління міжнародною комерційною діяльністю» є набуття майбутніми фахівцями глибоких знань з основ комерційної діяльності та формування у них економічного мислення, адекватного ринковим відносинам, формування навичок аналізувати реальні економічні процеси і приймати обґрунтовані рішення з приводу економічних проблем, пов'язаних з практичною діяльністю в області комерції. Вимоги до знань та умінь, набутих у процесі вивчення дисципліни.

2. Завдання вивчення дисципліни

Завданням вивчення дисципліни є теоретична та практична підготовка студентів із питань: засади організації і планування закупівель і збуту у комерційній діяльності; основ понять про сутність, особливості, суб'єкти, об'єкти, комерційної діяльності; основних форми розрахунків комерційних організацій з партнерами; основних засад специфіки оптових закупівель товарів на біржі та у закордонних фірм; користуватися адміністративними, фінансовими, кредитними, валютними методами регулювання комерційних операцій; використовувати в теоретико-методологічному дослідженні основні; категорії комерційної діяльності; аналізу сучасних тенденцій та чинники розвитку комерційної діяльності, розрізняти умови платежів та розрахунків за комерційними операціями; користуватися нормативно-правовими документами правового регулювання міжнародних контрактів,

2. Набуття компетентностей

Компетентності	
Загальні компетентності (ЗК)	
ЗК№ 3	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу
ЗК№ 4	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях
ЗК№ 6	Здатність спілкуватися іноземною мовою
ЗК№ 9	Інтегративні навички: уміння застосовувати та інтегрувати знання, уміння і навички та їх ефективно використовувати в умовах швидкої адаптації організацій до вимог зовнішнього середовища.
ЗК№ 14	Здатність працювати у міжнародному контексті.
Фахові компетентності спеціальності (ФК)	
ФК№ 5	Розуміння основних особливостей сучасної світової та національної економіки, їх інституційної структури, обґрунтування напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави
ФК№ 8	Здатність усвідомлювати умови ефективності міжнародної сегментації, проведення міжнародних маркетингових досліджень; застосовувати методику аналізу зовнішніх ринків, розробляти стратегії виходу на іноземні ринки.
ФК№ 10	Здатність до узагальнення інформації, виходу за проблемні, часові та просторові межі, здатність до абстрагування від поточного уявлення про проблему.

3. Програмні результати навчання

ПРН	Зміст
ПРН № 3.	Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.
ПРН № 4	Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень.
ПРН № 5	Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.
ПРН № 6	Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.
ПРН № 9	Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.
ПРН № 11	Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.
ПРН № 12	Здатність застосовувати сучасні методи підприємницької діяльності на зовнішніх ринках; проводити міжнародні маркетингові дослідження, розробляти стратегії

	виходу на іноземні ринки.
ПРН № 16	Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.
ПРН № 17	Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.
ПРН № 19	Демонструвати здатність самостійного прийняття рішень, розробляти достатню кількість альтернативних варіантів, обирати оптимальні рішення та нести відповідальність за їх реалізацію.
ПРН № 21	Демонструвати здатність використовувати інформаційно-комунікаційні технології для пошуку, оброблення, аналізу та використання інформації з різних джерел.
ПРН № 26	Виконувати дослідження середовища міжнародного бізнесу та визначати особливості виходу підприємства на зовнішні ринки.

4. Розподіл годин

Вид заняття	лекції	практичні заняття	самостійна робота
К-сть годин	30	30	90

5. СТРУКТУРА КУРСУ

Тема	Годин и (лекцій/ лаборатор ні роботи/ самостійні роботи)	Результати навчання	Завдання	Оцінювання, бали
1 семестр				
Модуль 1. «КОНЦЕПЦІЯ ТА ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»				50
Тема1 Теоретичні основи міжнародної комерційної діяльності	2/2/5	Знати: основні теоретичні, методичні та організаційні основи управління міжнародною комерційною діяльністю; концепції управління міжнародною комерційною діяльністю; методичні підходи здійснення ЗЕД; інструменти прогнозування міжнародної комерційної діяльності Вміти: Проводити аналіз структурних особливостей господарських зв'язків, обґрунтовувати джерела економічного ефекту при використанні прямих господарських зв'язків. Використовувати інструментарій вибору для виявлення потенційних постачальників, оперувати основними математичними методами, які дають можливість аналізувати показники комерційної діяльності пов'язані із закупівлями	Підготовка до лекцій (попереднє ознайомлення з презентацією та лекцією в eLearn). Виконання завдання на практичних заняттях (в групі та самостійно). Виконання самостійної роботи (в малих групах, самостійно, eLearn). Підготовка та написання модульної контрольної роботи (тестова - в eLearn).	Виконання та задача індивідуальних завдань. Модульна тестова робота в eLearn. Самостійна робота – відповідно до завдань в eLearn.
Тема2 Методичні підходи в управлінні міжнародною комерційною діяльністю	3/2/5			
Тема 3 Організація міжнародних господарських зв'язків у комерційній діяльності.	2/2/10			
Модуль 2. «ОРГАНІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ»				50
Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності	2/4/	Знати: методи, принципи, функції управління міжнародної комерційної діяльності; процедур	Підготовка до лекцій (попереднє ознайомлення з презентацією та лекцією	Виконання та задача індивідуальних завдань.

Тема 5. Закупівельна робота як складова комерційної діяльності	2/2/10	планування міжнародної комерційної діяльності; організаційні засади здійснення міжнародної комерційної діяльності; знати економічну термінологію, вміти пояснювати базові концепції комерційної діяльності, аналізувати взаємозв'язки в процесі обміну продуктами праці економічно самостійних суб'єктів	в eLearn). Виконання завдання на практичних заняттях (в групі та самостійно). Виконання самостійної роботи (в малих групах, самостійно, eLearn). Підготовка та написання модульної контрольної роботи (тестова - в eLearn).	Модульна тестова робота в eLearn.
Тема 6. Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг	2/2/5			Самостійна робота – відповідно до завдань в eLearn.
Тема 7. Організація та управління комерційною діяльністю у роздрібній торгівлі	2/3/10	Вміти: аналізувати напрямки організації та використання сучасних прийомів та технологій продажу товарів. Використовувати загальнонаукові методи, які дають можливість аналізувати показники комерційної діяльності пов'язані із продажем товарів. Застосовувати сучасні інструменти та методи формування асортиментних моделей та управління товарними запасами. Здійснювати аналіз формування господарських портфелів		
Всього за 1 семестр	15/15/45	-	-	70 100*0,7 (максимум 70 балів)
ЗАЛІК	30 балів			
Всього за курс	100			
Модуль 3. «ФОРМИ МІЖНАРОДНОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»				50 балів
Тема 8. Комерційна діяльність підприємств щодо організації продажу товарів	2/4/5	Знати: створення спільних підприємств; принципи формування організаційних структур управління міжнародної комерційної діяльності; розподіл повноважень при управлінні міжнародної комерційної діяльності	Підготовка до лекцій (попереднє ознайомлення з презентацією та лекцією в eLearn). Виконання завдання на практичних заняттях (в групі та самостійно). Виконання самостійної роботи (в малих групах, самостійно, eLearn). Підготовка та написання модульної контрольної роботи (тестова - в eLearn).	Виконання та задача індивідуальних завдань.
Тема 9. Комерційні операції в процесі формування асортименту і управління товарними запасами	2/2/5			Модульна тестова робота в eLearn.
Тема 10. Організація торгівлі на ярмарках, виставках, біржах, аукціонах, конкурсах (тендерах)	2/2/10	Вміти: розробляти організаційну структуру міжнародної комерційної діяльності; визначати повноваження та відповідальність в межах організаційних структур міжнародної комерційної діяльності		Самостійна робота – відповідно до завдань в eLearn.
Модуль 4. «ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»				50 балів
Тема 11. Інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень у міжнародній комерційній діяльності	2/2/10	Знати: методи обґрунтування управлінських рішень; методи управління у міжнародній комерційній діяльності; методи управління ризиками	Підготовка до лекцій (попереднє ознайомлення з презентацією та лекцією в eLearn). Виконання завдання на практичних заняттях (в групі та самостійно). Виконання самостійної роботи (в малих групах, самостійно, eLearn). Підготовка та написання модульної контрольної роботи (тестова - в eLearn).	Виконання та задача індивідуальних завдань.
Тема 12. Діагностування міжнародної комерційної діяльності	2/2/	Вміти: розробляти управлінські рішення в системі управління у міжнародній комерційній діяльності;		Модульна тестова робота в eLearn.
Тема 13. Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств	3/2/5	здійснювати аналіз у міжнародній комерційній діяльності; здійснювати діагностування середовища		Самостійна робота – відповідно до завдань в eLearn.
Тема 14.	2/1/10			

Електронна комерція як сучасний засіб комерційної діяльності		у міжнародній комерційній діяльності; визначати грошові потоки у міжнародній комерційній діяльності; здійснювати моніторинг і контроль реалізації управлінських рішень в у міжнародній комерційній діяльності; управляти ризиками у міжнародній комерційній діяльності; оцінювати ефективність управління ЗЕД; оцінювати стан електронної торгівлі з метою створення стратегічних конкурентних переваг, проводити детальний аналіз витрат та використовувати платіжні системи для розрахунків через Інтернет		
Всього за 2 семестр	15/15/45	-	-	70 100*0,7 (максимум 70 балів)
Екзамен				30 балів
Можливість отримання додаткових балів у кожному семестрі:	Додаткові бали можна отримати за підготовку доповіді та участь в студентській конференції, публікацію статті, участь у 1 турі Всеукраїнської олімпіади			до 10 балів
Всього за навчальний рік	30/30/1 50	-	-	

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Політика щодо дедлайнів та перескладання:	Студент повинен здавати усі роботи у заплановані терміни. За роботи, що здаються із порушенням термінів без поважних причин, знижується бал. Перескладання модульної контрольної роботи відбувається за наявності поважних причин (лікарняний, міжнародне стажування, індивідуальний графік) і дозволяється у терміни до закінчення наступного модульного контролю.
Політика щодо академічної доброчесності:	При виконанні всіх видів навчальних робіт студент повинен дотримуватись політики академічної доброчесності.
Політика щодо відвідування:	Відвідування лекційних та практичних (семінарських) занять є обов'язковим для всіх студентів. За об'єктивних причин, визначених Положенням про навчальний процес НУБіП, навчання може відбуватись відповідно до індивідуального навчального плану, затвердженого у визначеному порядку.

ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ СТУДЕНТІВ

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка національна за результати складання екзаменів заліків	
	екзаменів	заліків
90-100	відмінно	зараховано
74-89	добре	
60-73	задовільно	
0-59	незадовільно	не зараховано

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Апопій А.А. Комерційна діяльність: підруч. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. К.: Знання, 2008. 558 с.
2. Азарян О. М., Локтев Е. М., Оліфіров В. П. Організація і технологія торгівлі: підручник для студентів вищих навчальних закладів. Донецьк, ФОП Дмитренко Л. Р., 2008. 644 с.
3. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: підручник. Х.: Світ Книг, 2015. 452 с.
4. Даценко Н.М. Стадник В.П. Комерційна робота: навчальний посібник. Ніжин: ПП Лисенко, 2013. 386 с.
5. Мазаракі А.А., Ільченко Н.Б. Мерчандайзинг: навч. посіб. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 292 с.
6. Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг : навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2012. 384 с.
7. Янчева Л.М., Лисак Г.Г., О.А. Круглова. Теоретико-методичні аспекти управління комерційною діяльністю: монографія. Х.: Вид-во В.С. Іванченко 2016. 210 с.
8. Павленко І. І. Міжнародна торгівля та інвестиції : навч. посіб. / І. І. Павленко, О. В. Варяниченко, Н. А. Навроцька. – К.: Центр учбов. літ-ри, 2012. – 256 с.
9. Мельник Т. М. Тенденції розвитку експорту України в умовах євроінтеграції / Т. М. Мельник, К. С. Пугачевська // Бізнес Інформ. - 2017. - № 10 (477). - С. 66-73
10. Національна бібліотека України ім. В. Вернадського НАН України: <http://www.nbuv.gov.ua>
11. Державна служба статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Статистична служба Європейської комісії (Євростат): www.eurostat.eu.int