

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСІАКИ «ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Навчально-науковий інституту бізнесу та сучасних технологій

**СИЛАБУС**

навчальної дисципліни

«Аналіз зовнішніх ринків»

на 2020-2021 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	2 курс, 4 семестр
Освітня програма / спеціальність	«Митна справа в міжнародній торгівлі» / «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Спеціальність	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
Ступінь вищої освіти	Бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну, науковий  
ступінь, вчене звання,  
посада

**Ткаченко Аліна Сергіївна**  
к.т.н., доцент  
директор навчально-наукового інституту бізнесу та  
сучасних технологій

Контактний телефон	+380501477401
Електронна адреса	alina_biaf@ukr.net
Розклад навчальних занять	<a href="http://schedule.puet.edu.ua/">http://schedule.puet.edu.ua/</a>
Консультації	он-лайн, електронною поштою з 10.00 до 17.00 (пн-пт)
Сторінка дистанційного курсу	<a href="https://el.puet.edu.ua/">https://el.puet.edu.ua/</a>

**Опис навчальної дисципліни**

Мета вивчення навчальної дисципліни	Набути майбутнім фахівцям теоретичних знань і практичних навичок, необхідних для виходу підприємства на зовнішній ринок
Тривалість	6 кредитів ЄКТС/180 годин (лекції 32 год., практичні заняття 40 год., самостійна робота 108 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття в аудиторії та виїзні, самостійна робота поза розкладом
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; доповіді з індивідуальними проєктами та їх обговорення; тестування; поточна модульна робота Підсумковий контроль: залік (ПМК)
Базові знання	Наявність знань зі світового ринку товарів і послуг, основ митної справи, іноземної мови
Мова викладання	Українська

**Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання**

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.	СК 1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.
2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.	СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.
5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну	

<p>обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.</p> <p>13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>15. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.</p>	<p>СК 3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин</p> <p>СК 9. Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур</p>
--	---

### Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі теми
<b>Модуль 1. Робота підприємства по виходу на міжнародний ринок</b>		
Тема 1. Дослідження потенційних можливостей підприємства на зовнішньому ринку	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати аналіз основних етапів з прийняття рішень по виходу організації на зовнішні ринки (організація – за рекомендацією викладача)
Тема 2. Вивчення попиту і пропозиції	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати аналіз попиту та пропозиції організації (організація – за рекомендацією викладача)
Тема 3. Вивчення і оцінка діяльності фірм-конкурентів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати аналіз діяльності фірм-конкурентів та споживачів продукції, яку реалізує організація
Тема 4. Визначення найбільш ефективного способу виходу на зовнішній ринок	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Визначити найбільш ефективний спосіб виходу на зовнішній ринок обраної організації
Тема 5. Експортна стратегія	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Описати експортну стратегію виходу на зовнішній ринок обраної організації
Тема 6. Експортний план	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Розробити експортний план обраної організації
<b>Модуль 2. Попередній відбір закордонних ринків та дослідження зовнішніх ринків</b>		
Тема 7. Первинне і вторинне дослідження ринку	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати презентацію на тему дослідження ринку обраного товару
Тема 8. Основні аспекти	Відвідування занять; захист	Виконати завдання з вивчення

вивчення зарубіжного ринку	домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	зарубіжного ринку обраної організації
Тема 9. Аналіз експорту та імпорту товарів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати індивідуальне завдання з аналізу експорту та імпорту окремої групи товарів
Тема 10. Міжнародні виставки	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати індивідуальне завдання з презентації організації на виставці
Тема 11. Ведення бізнесу на міжнародному ринку онлайн	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Створити презентацію ідеї власного онлайн бізнес-проекту на міжнародному ринку

### Інформаційні джерела

1. Мирошніченко О. Базовий посібник з інтернаціоналізації бізнесу і виходу на ринки Європейського Союзу /О. Мирошніченко. – Київ : посібник к видано за підтримки Європейської програмної ініціативи Міжнародного фонду «Відродження», 2014, - 180 с.
2. Вихід українського МСБ на ринки ЄС – Київ, 2018.
3. Карагулян Е.А. Методическое пособие : работа предприятия по выходу на внешний рынок. Маркетинговые исследования. Стратегии выхода компании на внешний рынок / Е.А. Карагулян. - г. Екатеринбург, ООО «Пресс групп», 2015. 40 с.
4. 1. Алексеев И.С. Внешнеэкономическая деятельность / И. С. Алексеев. – Москва: Дашков и К, 2010. – 304 с.
5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для вузов / под ред. Л.Е. Стровский . – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дата, 2013. – 503 с. Гриф МО.
6. Грант Р. Современный стратегический анализ = Contemporary Strategy Analysis: учеб.: перевод с англ. – 7-е изд. – Санкт Петер- бург: Питер, 2012.
7. Лебедев Д.С. Методика формирования экспортной стратегии промышленных предприятий: Учеб. пособие / Д.С. Лебедев; Науч. ред. проф. Л.Б. Парфенова. Яросл. гос. ун-т. – Ярославль, 2002. – 104 с.

#### Програмне забезпечення навчальної дисципліни

Пакет програмних продуктів Microsoft Office. Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

**Політика щодо термінів виконання та перескладання:** завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

**Політика щодо академічної доброчесності:** списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття.

**Політика щодо відвідування:** відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем.

**Політика збереження результатів неформальної освіти:** <http://puet.edu.ua/uk/publicna-informaciya>

#### Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
------------	-----------------------------

Модуль 1. (теми 1-6): відвідування занять (10 балів); тестування (5 балів); завдання самостійної роботи (24 бали); поточна модульна робота (14 балів)	51
Модуль 2. (теми 7-11): відвідування занять (8 балів); тестування (5 балів); завдання самостійної роботи (20 балів); поточна модульна робота (14 балів)	49
Разом	100

**Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни**

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни