

Освітній компонент	Вибірковий освітній компонент № 9.2 «Ведення бізнесу на європейських ринках»
Рівень ВО	Перший (бакалаврський) рівень
Назва спеціальності/освітньо-професійної програми	Міжнародні економічні відносини / Міжнародний бізнес
Форма навчання	Денна
Курс, семестр, протяжність	4 курс (7 семестр), 5 кредитів ЄКТС
Семестровий контроль	залік
Обсяг годин (усього: з них лекції/практичні)	Денна 150 год, з них: лекц. – 10 год, практ. – 20 год
Мова викладання	українська або англійська
Кафедра, яка забезпечує викладання	Міжнародних економічних відносин та управління проектами
Автор дисципліни	Кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин та управління проектами Лугова Марина Сергіївна
Короткий опис	
Вимоги до початку вивчення	Знання основ управління зовнішньоекономічною діяльністю
Що буде вивчатися	Теоретичні та практичні основи ведення бізнесу на європейських ринках. Нормативне регулювання експортно-імпортних операцій з країнами ЄС. Тестування і сертифікація продукції для ринку ЄС, стандарти якості та відповідності. Особливості експорту окремих видів товарів і послуг. Визначення потенційного ринку збуту, аналіз конкурентів, розробка бізнес-моделі, встановлення ділових контактів та їх підтримка. Дотації з фондів ЄС, які можуть отримати громадяни України для розвитку малого та середнього бізнесу
Чому це цікаво/треба вивчати	Важливою складовою успішної інтеграції України у світовий економічний простір є вихід вітчизняних виробників конкурентоспроможної продукції на зовнішні ринки. Сьогодні для України дуже важливим є питання переорієнтації ринків збуту та відкриття нових ринків в ЄС. Для багатьох українських компаній малого та середнього бізнесу вихід на ринок ЄС стає сьогодні важливим чинником для подальшого розвитку. Вихід на європейський ринок є новим етапом розвитку вітчизняної економіки з новими перспективами, перш за все, за рахунок надійних та цивілізованих умов ведення бізнесу.
Чому можна навчитися (результати навчання)	Оцінювати можливість розвитку бізнесу на європейських ринках, проводити маркетингові дослідження та стратегічне планування ведення бізнесу в ЄС. Аналізувати готовність компанії до співпраці з партнерами ЄС та відповідати на бізнес-запити ринку ЄС. Здійснювати успішний пошук та оцінку потенційних європейських партнерів. Вивчення експортних бізнес-моделей, укладання бізнес контрактів. Створення коопераційних україно-європейських проектів.
Як можна користуватися	Формування компетенції для ведення бізнесу у країнах

набутими знаннями й уміннями (компетентності)	Європейського Союзу, здатності майбутніх фахівців працювати в умовах високої конкуренції та жорстких правил регламентації діяльності в різних секторах Європейського ринку.
---	---