

Освітній компонент	Вибірковий освітній компонент Ведення бізнесу на європейських ринках
Рівень ВО	перший (бакалаврський) рівень
Назва спеціальності/освітньо-професійної програми	292 Міжнародні економічні відносини / Міжнародний бізнес
Форма навчання	денна
Курс, семестр, протяжність	4 (7 семестр), 5 кредитів ЄТКС
Семестровий контроль	залік
Обсяг годин (усього: з них лекції/практичні)	150 (10/20)
Мова викладання	українська або англійська
Кафедра, яка забезпечує викладання	Кафедра міжнародних економічних відносин
Автор ОК	Кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин Лугова Марина Сергіївна
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 бізнесзапити ринку ЄС. Здійснювати успішний пошук та оцінку потенційних європейських партнерів. Вивчення експортних бізнес-моделей, укладання бізнес контрактів. Створення коопераційних україноєвропейських проєктів.
Як можна користуватися набутими знаннями й уміннями (компетентності)	Формування компетенції для ведення бізнесу у країнах Європейського Союзу, здатності майбутніх фахівців працювати в умовах високої конкуренції та жорстких правил регламентації діяльності в різних секторах Європейського ринку.