

УКРАЇНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ НАУКИ І ТЕХНОЛОГІЙ



СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЕКТАМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ»

Статус дисципліни	Вибіркова дисципліна циклу загально-університетського каталогу
Код та назва спеціальності та спеціалізації (за наявності)	Усі спеціальності, крім 073 Менеджмент 076 Підприємництво та торгівля
Назва освітньої програми	
Освітній ступінь	Перший (бакалаврський)
Обсяг дисципліни (кредитів ЕКТС)	4 кредити ЕКТС (120 академічних годин)
Терміни вивчення дисципліни	7 семестр, 2 чверть
Назва кафедри, яка викладає дисципліну, аббревіатурне позначення	Кафедра економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня (ЕП)
Мова викладання	Українська
Лектор (викладач(и))	 Канд. екон. наук, доцент ПЕДЬКО АНДРІЙ БОРИСОВИЧ a.b.pedko@ust.edu.ua https://nmetau.edu.ua/ua/mdiv/i2028/p-2/e1158 ННІ ДМетІ, пр. Науки, 4, кім. 350, тел. +38 050 575-98-80
Передумови вивчення дисципліни	Знання з економіки, менеджменту та підприємницької діяльності, отримані на першому (бакалаврському) освітньому ступені
Мета навчальної дисципліни	Формування у студентів цілісної системи теоретичних знань та практичних навичок щодо організації і ведення експортної діяльності українськими суб'єктами малого бізнесу в сегменті В2С (мікро-експорту) на ринках європейських країн.

Очікувані результати навчання	ОРН1. Обирати оптимальну платформу для мікроекспорту в ЄС залежно від типу товару. ОРН2. Налаштовувати і контролювати фінансові потоки від експорту. ОРН3. Оформлювати митну та логістичну документацію для міжнародних посилок до країн ЄС. ОРН4. Розробляти стратегію і тактику масштабування на висококонкурентних і мультикультурних ринках європейських країн.
--------------------------------------	---

Види та обсяг навчальної діяльності в академічних годинах

Денна форма освіти

Види навчальної діяльності	Усього	Семестри	
		7.1	7.2
Усього годин за навчальним планом	120	-	120
у тому числі:			
Аудиторні заняття	32	-	32
– лекції	16	-	16
– лабораторні роботи	-	-	-
– практичні заняття	16	-	16
– семінарські заняття	-	-	-
Самостійна робота	88	-	88
– підготовка до аудиторних занять	16	-	16
– виконання та захист курсової роботи	-	-	-
– виконання та захист індивідуальних завдань	-	-	-
– підготовка та складання екзамену	-	-	-
– підготовка до контрольних робіт	18	-	18
– опрацювання розділів, які не викладаються на лекціях	54	-	54
Форма семестрового контролю			Диф. залік

Заочна форма навчання

Види навчальної діяльності	Усього	Семестри	
		1	2
Усього годин за навчальним планом	120	-	120
у тому числі:			
Аудиторні заняття	16	-	16
– лекції	8	-	8
– лабораторні роботи	-	-	-
– практичні заняття	8	-	8
– семінарські заняття	-	-	-
Самостійна робота	104	-	104
– підготовка до аудиторних занять	8	-	8
– виконання та захист курсової роботи	-	-	-
– виконання та захист індивідуальних завдань	12	-	12
– опрацювання навчального матеріалу	66	-	66
– підготовка та складання екзамену	-	-	-
– підготовка та складання інших контрольних заходів	18	-	18
Форма семестрового контролю			Диф. залік

Зміст дисципліни	Розділ 1. Стратегічне планування та правове забезпечення мікроекспорту Тема 1. Стратегія B2C експорту: вибір ніші та цільових ринків країн ЄС. Реєстрація суб'єкта малого бізнесу і його підготовка до виходу на закордонні ринки. Тема 2. Організація фінансових розрахунків: робота з комерційними банками і європейськими платіжними системами (Wise, ZEN, Payoneer). Валютний контроль в Україні. Розділ 2. Вибір торгового майданчика і методів просування експортних товарів Тема 3. Оцінка і вибір торгових платформ для мікро-експорту: глобальні і локальні маркетплейси, власний сайт або сторінка експортера у соціальних мережах. Тема 4. Маркетинг у соціальних мережах для різних цільових аудиторій (Facebook, Instagram, TikTok, Pinterest). Розділ 3. Логістика і митне регулювання мікро-експорту Тема 5. Міжнародна логістика для дрібних відправлень (Укрпошта, Нова Пошта, фулфілмент). Організація B2C торгівлі за кордоном. Тема 6. Митне оформлення посилок (CN22/23). Оподаткування в ЄС: робота з системою IOSS (Import One-Stop Shop) та сплата ПДВ. Розділ 4. Робота із закордонними клієнтами і ділова репутація. Стратегія і тактика масштабування на європейському ринку Тема 7. Комунікація з іноземними клієнтами, повернення товарів та захист прав споживачів. Тема 8. Масштабування на закордонних ринках, перехід від локальних продажів до постійної присутності.
Контрольні заходи та критерії оцінювання	Оцінки розділів визначаються за 12-бальною шкалою згідно із затвердженими критеріями за результатами виконання контрольних робіт у розрахунково-тестовій формі. Семестрова оцінка формується як середнє арифметичне визначених за 12-бальною шкалою оцінок розділів (PO1, PO2, PO3 та PO4) з подальшим переведенням до 100бальної шкали за визначеною методикою. Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни дорівнює семестровій оцінці. Форма контролю – диференційований залік
Політика викладання	Студент допускається до семестрового оцінювання за наявності позитивних оцінок (не нижче 4 балів за 12- бальною шкалою) з усіх розділів. Необхідною умовою отримання позитивної оцінки кожного розділу є відпрацювання практичних занять. Необхідною умовою отримання позитивної семестрової оцінки з дисципліни за заочною формою навчання є зарахування контрольної роботи, яка оцінюється «зараховано» / «не зараховано».
Засоби навчання	Не потребує спеціальних засобів навчання

Навчально-методичне забезпечення	Основна література: 1. Краус Н. М., Краус К. М. Електронна комерція та Інтернетторгівля: навчально-методичний посібник. К.: Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с. 2. Гребельник О. Л. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2020. 3. Е-commerce для експорту. Як продавати товари за кордон. Платформа Дія.Бізнес / URL: https://business.diia.gov.ua/lms/ecommerce-dlia-eksportu-yak-prodavaty-tovary-za-kordon Допоміжна література: 4. Мазаракі А. А., Мельник Т. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Підручник. К.: КНТЕУ. 2019. 652 с. 5. Довбня С.Б., Ігнашкіна Т.Б., Педько А.Б. та інші. Підприємницька діяльність та економіка підприємства: Навч. посіб. за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. Б. Довбні. Дніпро: ЛІРА, 2016. 440 с. 6. Фішер Р., Юрі В., Паттон Б. Шлях до ТАК. Як вести переговори, не здаючи позицій. - К.: Основи, 2019. 7. Успішний експорт до Європейського Союзу. Практичний посібник для малих і середніх підприємств в Україні / У. Конст, В. Коруд, В. Мотиль: Львівська ТПП, Львів, 2012. 80 с. / URL: https://csm.kiev.ua/images/stories/2014/successful_export_to_eu.pdf Інформаційні ресурси в Інтернеті: 8. Е-EXPORT. Як розпочати бізнес з України: юридичні, податкові та митні аспекти. Покроковий довідник з рекомендаціями / URL: https://www.ukrposhta.ua/doc/shipping-outside-ukraine/exporterhandbook-19112025.pdf 9. Школа Бізнесу НОВА ПОШТА. Стратегія успішного експорту: крок за кроком. URL: https://online.novaposhta.education/blog/courses/strategiyauspishnog-o-eksportu-krok-za-krokom 10. Школа Бізнесу НОВА ПОШТА. ProЕкспорт: як продавати глобально. / URL: https://online.novaposhta.education/blog/courses/proeksport-yakprodavati-globalno
--	--

Ухвалено на засіданні кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня (протокол № 6 від 13.11.2025 р.)

Зав. кафедри



Світлана ДОВБНЯ