

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ**

**СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ**

*Сертифікована на відповідність ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT)*

**Кафедра менеджменту та адміністрування**

**ЗАТВЕРДЖЕНО**  
Рішення вченої ради  
04.03.2024  
протокол № 03, п. 08

**ВВЕДЕНО В ДІЮ**  
Наказ від 04.03.2024 № 36

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА /  
FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE**

**РОБОЧА ПРОГРАМА**

Ступінь вищої освіти	«бакалавр» / «bachelor»
Галузь знань	07 «Управління та адміністрування» / «Management and administration»
Спеціальність	073 «Менеджмент» / «Management»
Освітня програма	«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» / «Management of foreign economic activity»

**Розробник:** Семенюк Ірина, кандидат економічних наук

**Гарант освітньої програми** «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» – Семенюк Ірина, кандидат економічних наук

Обговорено та схвалено:

на засіданні кафедри менеджменту та адміністрування від 26.01.2024 протокол № 04;

на засіданні вченої ради факультету економіки, менеджменту та права від 15.02.2024 протокол № 02.

Рецензенти:

Махначова Наталя, кандидат економічних наук, доцент

Битько Анастасія, коуч-консультант з експорту, співзасновниця консалтингового агентства «Export Solution», м. Київ

Редактор: Фатєєва Т.

Комп'ютерна верстка: Шуляк Н.

Підп. до друку 21.03.2024 р. Формат 60x84/16. Папір офсетний

Друк ксероксний. Ум. друк. арк. 1,91.

Обл.-вид. арк. 1,49. Тираж 2. Зам. № 33.

---

Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ ДТЕУ  
21000, м. Вінниця, вул. Хмельницьке шосе, 25

## 1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ:

### **Мета вивчення освітнього компоненту.**

**Метою** освітнього компоненту «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» є формування комплексу професійної компетентності у здобувачів освітнього ступеня «бакалавр» спеціальності «Менеджмент» освітньої програми «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» щодо теоретичних основ процесу здійснення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняними підприємствами, а також формування практичних навичок та вміння визначати та аналізувати перспективні напрямки та проблеми реалізації експортно-імпорتنих операцій, використовувати сучасні методи статистичного та стратегічного аналізу з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Результатом вивчення освітнього компоненту «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» для освітньої програми «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» є формування комплексу компетентностей:

### **Інтегральна компетентність:**

Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми, які характеризуються комплексністю і невизначеністю умов, у сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів соціальних та поведінкових наук.

### **Загальні компетентності:**

ЗК 5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК 13. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності.

ЗК 14. Здатність працювати у міжнародному контексті.

### **Спеціальні (фахові) компетентності:**

СК 1. Здатність визначати та описувати характеристики організації.

СК 2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

СК 3. Здатність визначати перспективи розвитку організації.

СК 4. Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними.

СК 13. Розуміти принципи і норми права та використовувати їх у професійній діяльності.

СК 16. Розуміти структуру ринку, сучасну базу ресурсозабезпечення та враховувати її під час оцінювання ситуації на окремих товарних ринках.

**Програмними результатами** навчання здобувачів з освітнього компоненту «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» є:

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 15. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько-свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), повагу до різноманітності та міжкультурності.

**Міждисциплінарні зв'язки:** програма упорядкована відповідно до анотації освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів, базується на вивченні таких нормативних освітніх компонентів, як «Менеджмент», «Міжнародні економічні відносини», «Основи підприємництва», «Економіка і фінанси підприємства».

## Критерії оцінювання результатів навчання

Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання навчальної дисципліни. Мінімальний пороговий рівень оцінки варто визначати за допомогою якісних критеріїв і трансформувати його в мінімальну позитивну оцінку використовуваної числової (рейтингової) шкали.

Рівні компетентності	За шкалою ДТЕУ	Критерії оцінювання
1	2	3
Високий (дослідницький)	90-100	Має обґрунтовані та всебічні знання з дисципліни, вміє узагальнювати та систематизувати набуті знання; самостійно знаходить джерела інформації та працює з ними; проводить власні дослідження, може використовувати набуті знання та вміння при розв'язанні задач.
Достатній (частково-пошуковий)	82-89	Володіє навчальним матеріалом, вміє зіставляти та узагальнювати, виявляє творчий інтерес до предмету, виконує завдання з повним поясненням та обґрунтуванням, але допускає незначні помилки; може усвідомити нові для нього факти, ідеї.
	75-81	Володіє визначеним програмою навчальним матеріалом; розв'язує завдання, передбачені програмою, з частковим поясненням.
Елементарний (репродуктивний)	69-74	Володіє навчальним матеріалом на репродуктивному рівні; може самостійно розв'язати та пояснити розв'язання завдання.
	60-68	Ознайомлений з навчальним матеріалом, відтворює його на репродуктивному рівні; виконує елементарні завдання за зразком або відомим алгоритмом.
Низький (фрагментарний)	35-59	Ознайомлений та відтворює навчальний матеріал на рівні окремих фактів та фрагментів матеріалу; під керівництвом викладача виконує елементарні завдання.
	1-34	Ознайомлений з навчальним матеріалом на рівні розпізнавання та відтворення окремих фактів.

Для очної (денна, вечірня) форми навчання поточна робота оцінюється в 100 балів, підсумковий контроль (екзамен) оцінюється в 100 балів.

До екзамену допускаються всі здобувачі вищої освіти, які набрали за результатами поточної роботи протягом семестру 60 балів.

Результат підсумкового контролю (екзамен) з освітнього компоненту для здобувачів очної форми навчання визначається як середньоарифметична сума балів поточної роботи та екзамену.

Кращим здобувачам, які повністю виконали програму з освітнього компоненту, виявили активність в науково-дослідній роботі за відповідною тематикою, стали призерами студентських олімпіад, виступали на конференціях та за результатами поточної роботи набрали 90 і більше балів, науково-педагогічний працівник має право виставити результат екзамену без опитування (при усному екзамені) чи виконання екзаменаційного завдання (при письмовому екзамені).

Результат підсумкового контролю (екзамен) з освітнього компоненту для здобувачів заочної форми навчання оцінюється в 100 балів, відповідно до Положення про організацію освітнього процесу від 07.02.2022 № 38 (зі змінами).

Здобувач вищої освіти, який не погоджується з оцінкою, отриманою під час підсумкового контролю, має право звернутися із проханням перегляду оцінки, одержаної на екзамені, відповідно до Положення про апеляцію результатів підсумкового контролю знань студентів від 07.02.2022 № 32.

## Обсяг освітнього компоненту в кредитах та його розподіл

Теми	Кількість годин				Форми контролю	Бальна оцінка
	Всього годин / кредитів	З них				
		Лекції	Практ.	Сам. роб.		
1	2	3	4	5	6	7
<b>I семестр</b>						
Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність. Предмет, метод, зміст та завдання дисципліни	14	4	4	6	П, УД	8
Тема 2. Основні напрями і показники розвитку ЗЕД в Україні	14	4	4	6	РПЗ, К	8
Тема 3. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	9	2	2	5	П, УД	4
Тема 4. Міжнародні правила постачання Інкотермс	14	4	4	6	П, УД	8
Тема 5. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності	14	4	4	6	РПЗ, К	8
Тема 6. Загальнодержавні податки у сфері ЗЕД	10	2	2	6	П, УД	4
Тема 7. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності	14	4	4	6	РПЗ, К	8
Тема 8. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	11	2	4	5	РПЗ, К	8
Тема 9. Міжнародні розрахунки і банківське обслуговування ЗЕД	14	4	4	6	РПЗ, К	8
Тема 10. Підприємство як суб'єкт ЗЕД	14	4	4	6	П, УД	8
Тема 11. Форми виходу підприємства на зовнішній ринок	10	2	2	6	П, К	4
Тема 12. E-commerce як одна з моделей виходу підприємства на експортний ринок	12	2	4	6	П, УД	8
	30			30	ІЗ	16
<b>РАЗОМ</b>	<b>180/6</b>	<b>38</b>	<b>42</b>	<b>100</b>		<b>100</b>

<b>Підсумковий контроль – екзамен</b>						
<b>II семестр</b>						
Тема 1. Підготовка підприємства до експорту	13	4	4	5	П, УД	8
Тема 2. Побудова експортної стратегії та плану дій (Roadmap) підприємства	13	4	4	5	РПЗ, К	8
Тема 3. Методи аналізу та вибору закордонних ринків збуту	9	2	2	5	П, УД	4
Тема 4. Конкурентний аналіз закордонних ринків збуту	13	4	4	5	П, УД	8
Тема 5. Вибір цінової стратегії при здійсненні ЗЕД	13	4	4	5	РПЗ, К	8
Тема 6. Пошук партнерів і клієнтів на закордонних ринках. Проведення бізнес-переговорів	9	2	2	5	П, УД	4
Тема 7. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів	13	4	4	5	РПЗ, К	8
Тема 8. Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку	13	4	4	5	РПЗ, К	8
Тема 9. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємств	13	4	4	5	РПЗ, К	8
Тема 10. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності та їх страхування	9	2	2	5	П, УД	4
Тема 11. Логістичне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності	13	4	4	5	П, К	8
Тема 12. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств на території вільних економічних зон	9	2	2	5	П, УД	4
Тема 13. Перспективи та проблеми розвитку ЗЕД українських підприємств в сучасних умовах	10	2	2	6	Д, П	4
	30			30	ІЗ	16
	180/6	42	42	96		100
<b>Підсумковий контроль – екзамен</b>						

**Перелік умовних позначень форм контролю та оцінка їх у балах:**

РПЗ – розв’язання практичних завдань – 2 бали.

УД – участь у дискусії – 2 бали.

Т – тестування – 1 бал.

К – кейс-стаді – 2 бали.

РМГ – робота в малих групах – 1 бал.

Д – доповідь – 2 бали.

П – презентація – 2 бали.

ІЗ – індивідуальні завдання – 16 балів (курси на платформі Prometheus, EdEra, Дія.Освіта або на інших сервісах – 6 балів; участь у Всеукраїнських / міжнародних наукових заходах – 10 балів).

**Загальна сума за поточну навчальну роботу (аудиторну та самостійну) за семестр – 100 балів.**



## **II. ПРОГРАМА ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТУ**

### **Зміст освітнього компоненту (теми програми)**

#### **I семестр**

##### **Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність. Предмет, метод, зміст та завдання дисципліни**

Характеристика категорій зовнішньоекономічної сфери та їх взаємозв'язки. Функції зовнішньоекономічної сфери. Напрямки впливу зовнішньоекономічного чинника на національну економіку. Сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність», основні види та форми зовнішньоекономічної діяльності. Принципи та передумови розвитку ЗЕД. Принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Поняття об'єктів та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Місце дисципліни в системі загальноосвітніх і професійно орієнтованих дисциплін. Актуальність та практична спрямованість дисципліни, її структура і послідовність.

##### **Тема 2. Основні напрями і показники розвитку ЗЕД в Україні**

Зовнішньоекономічна політика держави. Сучасні концептуальні підходи до формування зовнішньоекономічної політики України в контексті реалізації національних економічних інтересів. Основні етапи розвитку ЗЕД в Україні.

Аналіз та оцінка сучасного стану ЗЕД України. Характеристика основних показників розвитку зовнішньоекономічного сектору країни: абсолютні (обсяг та динаміка зовнішнього товарообігу; торговельне сальдо, генеральна торгівля), відносні (індекси динаміки експорту та імпорту, коефіцієнт покриття імпорту експортом, індекс концентрації експорту, індекс «умов торгівлі», індекс імпортової залежності країни, індекс чистої торгівлі), показники структури (індекс диверсифікації експорту/імпорту, частка продукції обробної промисловості в загальному обсязі експорту продукції, індекс географічної концентрації експорту/імпорту); показники інтенсивності та ефективності зовнішньоекономічних зв'язків країни.

Платіжний баланс України, його структура та характеристика.

##### **Тема 3. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні**

Характеристика системи регулювання ЗЕД: принципи, цілі, методи. Еволюція системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Національне та наднаціональне регулювання ЗЕД.

Характеристика органів державного регулювання ЗЕД в Україні та їх компетенції. Органи місцевого самоврядування та регіональний аспект регулювання ЗЕД. Недержавні органи регулювання ЗЕД: торгово-промислові палати, фондові та валютні біржі.

Економічні та адміністративні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Правове регулювання ЗЕД. Реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

#### **Тема 4. Міжнародні правила постачання Інкотермс**

Міжнародні правила постачання Інкотермс: сутність та роль. Принципи та цілі застосування Інкотермс. Основні відмінності між Інкотермс 2010 та Інкотермс 2020. Основні категорії Інкотермс та їх визначення. Вибір найбільш підходящих правил Інкотермс для різних типів угод. Розподіл ризиків та відповідальності між сторонами угоди згідно з правилами Інкотермс. Приклади використання різних категорій Інкотермс. Проблеми та виклики, які можуть виникати при застосуванні правил Інкотермс.

#### **Тема 5. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності**

Сутність митного регулювання ЗЕД. Принципи митного регулювання. Органи доходів і зборів України: задачі, функції, структура. Види й методи здійснення митного контролю. Характеристика митних режимів: експорту, імпорту, реекспорту, реімпорту, транзиту, тимчасового ввезення, тимчасового вивезення, митного складу, вільної митної зони, безмитної торгівлі, переробки на митній території, переробки за межами митної території, знищення і руйнування, відмови накористь держави.

Товарна номенклатура ЗЕД. Порядок митного оформлення товарів. Основні митні документи та специфіка їх оформлення. Плата за митне оформлення товарів і транспортних засобів поза місцем розташування або поза робочим часом, встановлених для органів доходів і зборів. Декларування товарів: форми та процедури. Митна вартість та методи її визначення. Мито як інструмент економічного регулювання. Митний тариф. Види мита. Види митних ставок.

#### **Тема 6. Загальнодержавні податки у сфері ЗЕД**

Види та функції податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Сутність та порядок нарахування митних податків (ПДВ, мита, акцизного податку) у сфері ЗЕД. Особливості оподаткування залежно від митного режиму. Порядок відшкодування ПДВ при експорті. Проблеми бюджетної заборгованості з ДЦВ і шляхи їх вирішення. Операції, які звільняються від справляння ПДВ. Відображення митних платежів у митній декларації. Особливості оподаткування імпорту послуг.

#### **Тема 7. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності**

Нетарифні засоби регулювання ЗЕД, їх класифікація і характеристика. Механізм впливу нетарифних засобів регулювання на економіку країни. Інструменти нетарифного регулювання. Кількісні обмеження: ліцензування і квотування. Класифікація квот за напрямом дії та масштабом охоплення. Порівняльний аналіз ефективності застосування імпортного тарифу та імпоротної квоти. Перелік товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню. Види та способи розподілу ліцензій. Механізм оформлення документів для отримання ліцензій.

Фінансові засоби нетарифного регулювання: експортні кредити, експортні субсидії, імпорتنі депозити. Антидемпінгові заходи, визначення демпінгової маржі та величини шкоди національним виробникам. Нарахування антидемпінгового та компенсаційного мита.

Сертифікація, стандартизація, технічні бар'єри, вимоги щодо вмісту місцевих компонентів, вимоги щодо упакування та маркування товарів. Сутність політики державних закупівель.

## **Тема 8. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні**

Сутність, основні принципи та інструменти валютного регулювання. Поняття валютної політики держави та її складові. Об'єкти та суб'єкти валютного регулювання. Порядок придбання і використання валюти, здійснення розрахунків в іноземній валюті. Система валютного контролю. Види валютних операцій. Обмеження щодо перевезення та пересилання валютних цінностей. Українська міжбанківська валютна біржа та її функції. Механізм проведення торгів іноземною валютою.

## **Тема 9. Міжнародні розрахунки і банківське обслуговування ЗЕД**

Сутність міжнародних розрахунків та необхідність банківського обслуговування у сфері ЗЕД. Форми міжнародних розрахунків: акредитив, інкасо, платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі, чеки. Способи платежу у сфері ЗЕД: готівковий платіж, авансовий платіж, платіж у кредит. Документальне оформлення банківських операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності: депозитних, розрахункових, валютообмінних та кредитних операцій.

Кореспондентські відносини у сфері ЗЕД. Форми кредитування експортерів та імпортерів. Платіжні системи. Система клірингу. Оцінка надійності та вибір комерційних банків суб'єктами ЗЕД.

## **Тема 10. Підприємство як суб'єкт ЗЕД**

Організаційно-функціональна структура зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Роль та функції відділу зовнішньоекономічної діяльності в організаційній структурі підприємства. Оцінка готовності підприємства до експорту: основні індикатори та критерії. Оцінка відповідності продукції для експорту. Ресурсне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Експортний потенціал підприємства. Важливість залучення кваліфікованого персоналу, навчання та розвиток команди для ефективного ведення ЗЕД. Інноваційний потенціал підприємства-суб'єкта ЗЕД. Джерела фінансування, та фінансове планування для здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

### **Тема 11. Форми виходу підприємства на зовнішні ринки**

Передумови і мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки. Пошук та вибір партнера. Класифікація і характеристика форм виходу на зовнішні ринки. Критерії вибору форм виходу підприємств на зовнішні ринки. Прямий і непрямий експорт. Спільне підприємництво та пряме іноземне інвестування як форми виходу підприємства на зовнішні ринки. Умови функціонування підприємств на зовнішніх ринках. Вивчення й аналіз умов ринку. Дослідження потенційних можливостей фірми при виході на зовнішні ринки. Способи встановлення контактів з потенційним партнером.

### **Тема 12. E-commerce як одна з моделей виходу підприємства на експортний ринок**

Можливості розширення експортної діяльності підприємства через електронну торгівлю. Аналіз переваг, які електронна комерція надає підприємствам у контексті здійснення експортних операцій. Огляд різних моделей електронної комерції, що використовуються для експорту (B2B, B2C, C2C). Загальний огляд e-commerce платформ. Моделі співробітництва з Amazon. Особливості e-commerce платформи Etsy. B2B маркетплейси. Найбільші маркетплейси Європи. Продажі на eBay.

## **II семестр**

### **Тема 1. Підготовка підприємства до експорту**

Основні аспекти для підготовки до експорту. Оптимізація основних бізнес-процесів для підготовки до експорту. Визначення потенційних ринків для експорту. Визначення тарифних та нетарифних обмеження, вимоги до продукції на цільових ринках. Аналіз попиту та конкуренції на цільових ринках. Аналіз потенційних клієнтів. Підготовка до участі у торговельних місіях та міжнародних виставках. Складання схеми ланцюга постачань. Вибір найбільш оптимальної форми виходу на цільові ринки.

### **Тема 2. Побудова експортної стратегії та плану дій (Roadmap) підприємства**

Розробка експортної стратегії: основні етапи та процеси. Використання інструментів стратегічного аналізу для оцінки внутрішніх можливостей підприємства та зовнішніх ринкових умов. Проведення SWOT та PEST-аналізу. Розробка політики позиціонування, що відповідає потребам та культурним особливостям цільового ринку. Визначення основних каналів збуту. Розробка детального плану реалізації експортної стратегії. Встановлення індикаторів моніторингу та оцінки ефективності експортної стратегії. Розробка стратегії управління ризиками.

### **Тема 3. Методи аналізу та вибору закордонних ринків збуту**

Формування переліку критеріїв вибору закордонного ринку. Онлайн-ресурси для здійснення аналізу ринків збуту. Розмір та потенціал цільового ринку. Визначення потреб споживачів та трендів. Бар'єри входу на цільовий ринок. Здійснення пріоритизації закордонних ринків.

#### **Тема 4. Конкурентний аналіз закордонних ринків збуту**

Визначення ємності ринку та її динаміки. Сегментація закордонного ринку збуту. Складання переліку та характеристики ключових компаній-конкурентів. Аналіз асортименту товарів прямих та непрямих конкурентів на закордонних ринках збуту. Визначення сильних та слабких сторін представленої на ринку продукції, яка є конкурентною. Здійснення цінового конкурентного аналізу. Конкурентний аналіз ринкових комунікацій. Стратегічний конкурентний аналіз.

#### **Тема 5. Вибір цінової стратегії при здійсненні ЗЕД**

Визначення ключових критеріїв вибору цінової стратегії при здійсненні ЗЕД. Зовнішньоторговельна ціна: сутність поняття, функції, класифікація зовнішньоторговельних цін. Цінова політика підприємства, обґрунтування зовнішньоторговельних цін.

Основні фактори ціноутворення в ЗЕД. Принципи визначення світових цін. Трансфертні ціни: сутність, функції. Особливості трансфертного ціноутворення. Ціноутворення в електронній торгівлі. Специфіка формування цін на сировинні товари, готові вироби. Етапи формування контрактної ціни. Рівень ціни, базис ціни, одиниця виміру ціни. Способи фіксації цін. Цінові знижки і надбавки.

#### **Тема 6. Пошук партнерів і клієнтів на закордонних ринках. Проведення бізнес-переговорів**

Основні інструменти пошуку партнерів та клієнтів на закордонних ринках. Участь у торговельних місіях та залучення міжнародних консультантів. Участь у міжнародних виставках. Використання B2B платформ та бази даних компаній (Enterprise Europe Network, Export Portal, BestFoodImporter, ImportersDatabases). Роль соціальних мереж у пошуку партнерів та клієнтів. Організація та проведення міжнародних переговорів.

#### **Тема 7. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів**

Умови контракту: обов'язкові та додаткові. Зміст і характеристика основних умов контракту. Преамбула. Предмет контракту. Кількість та якість товару в контракті. Базисні умови поставки. Термін і дата постачання. Пакування і маркування. Валютні та фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів. Валюта ціни і валюта платежу. Умови перерахунку валюти ціни у валюту платежу. Гарантії на технічне обслуговування. Порядок приймання товару. Рекламації і санкції. Арбітраж. Форс-мажорні обставини. Інші умови.

#### **Тема 8. Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку**

Сутність та види посередницької діяльності у ЗЕД. Види посередників у зовнішній торгівлі. Характеристика посередників за обсягом повноважень та за місцем, що вони посідають на зовнішніх ринках. Агенти, представники, брокери, маклери. Структура та зміст посередницьких угод. Угоди комісії, їх особливості.

Угоди чистої комісії. Договір «делькредере». Угоди консигнації, особливості і можливості здійснення. Торгові агенти, агенти повірені: обов'язки, особливості, регулювання. Дистриб'ютори, дилери, їх місце на ринку. Прості агенти, агенти з правом «першої руки», монопольні (ексклюзивні) агенти. Визначення прав та винагороди посередників. Посередницькі операції на основі договорів комісії (консигнації). Становлення та розвиток торговельнопосередницької діяльності в Україні.

### **Тема 9. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємств**

Економічний аналіз у сфері ЗЕД підприємств. Аналіз виконання зобов'язань з експортно-імпорتنими операціями. Аналіз динаміки ЗЕД підприємства. Аналіз раціональності використання коштів у зовнішній торгівлі: оборотність оборотних коштів у зовнішньоторговельних операціях, аналіз обороту коштів у товарах, аналіз обороту коштів у розрахунках, аналіз накладних витрат при експорті та імпорті товарів. Методологічні підходи до визначення ефективності ЗЕД підприємства. Система показників ефективності ЗЕД підприємства. Оцінка економічної ефективності. Оцінка валютної ефективності експорту й імпорту. Вплив зовнішньоекономічної діяльності підприємства на його фінансові результати.

### **Тема 10. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності та їх страхування**

Сутність та класифікація ризиків ЗЕД. Характеристика транспортних, комерційних, політичних, валютних, митних ризиків та ризиків у міжнародних розрахунках. Методи страхування ризиків у ЗЕД. Особливості самострахування.

Способи транспортного страхування та умови страхування вантажів у ЗЕД.

### **Тема 11. Логістичне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності**

Сутність та система регулювання міжнародних перевезень. Правове регулювання міжнародних перевезень, його види. Організація міжнародних перевезень. Фактори, що впливають на вибір виду транспорту. Особливості міжнародних перевезень різними видами транспорту: морських, залізничних, автомобільних, авіаційних. Товарно-транспортна документація. Формування ціни на транспортні послуги. Експедиторське обслуговування міжнародних перевезень. Міжнародні транспортні коридори.

### **Тема 12. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств на території вільних економічних зон**

Мета і завдання створення спеціальних економічних зон. Світовий досвід використання режимів спеціальних економічних зон. Пільги, що надаються на території ВЕЗ. Класифікація та характеристика видів вільних економічних зон: експортно-виробничих, туристично-рекреаційних ВЕЗ, вільних портів, технопарків, технополісів і бізнес-інкубаторів. Основні офшорні юрисдикції. Офшорні компанії. Цілі використання офшорних компаній. Основні види

офшорних компаній. Співпраця офшорної та офшорної компаній. Діяльність офшорних банків. Регулювання співпраці українських резидентів з офшорними компаніями. Законодавчі обмеження щодо співпраці з офшорами.

**Тема 13. Перспективи та проблеми розвитку ЗЕД українських підприємств в сучасних умовах**

Сучасні глобальні тренди та їх вплив на розвиток ЗЕД українських підприємств. Вплив поглиблення процесу європейської інтеграції України на розвиток експорту підприємств. Перспективи нарощення конкурентних позицій українських підприємств на закордонних ринках. Виклики для українських підприємств в контексті здійснення ЗЕД в умовах війни.

## Структура освітнього компоненту

Результати навчання	Навчальна діяльність	Робочий час здобувача, год.
1	2	3
<b>I семестр</b>		
<p><b>Розуміти:</b> сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність»; види, форми, суб'єкти та об'єкти зовнішньоекономічної діяльності</p> <p><b>Пояснювати:</b> роль зовнішньоекономічної діяльності у розвитку національної економіки</p>	<p><b>Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність. Предмет, метод, зміст та завдання дисципліни</b></p> <p><b>Лекція № 1</b> <b>План лекції</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність».</li> <li>2. Місце дисципліни в системі загальноосвітніх і професійно орієнтованих дисциплін.</li> <li>3. Поняття об'єктів та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.</li> </ol>	2
	<p><b>Лекція № 2</b> <b>План лекції</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ініціація проєкту. Обґрунтування та зародження проєктів в організаціях.</li> <li>2. Проєктний підхід в управлінні організаціями.</li> <li>3. Сучасні тренди управління проєктами.</li> </ol> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> <b>Основні:</b> 1-5 <b>Додаткові:</b> 1-15 <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2</p>	2
	<p><b>Самостійна робота здобувачів.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Вивчення та доповнення матеріалу лекції.</li> <li>2. Підготовка до практичного заняття – підготовка доповіді на тему «Етапи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України».</li> <li>3. Виконання тестових завдань у системі управління навчанням MOODLE.</li> <li>4. Проходження курсу (на вибір): «Європейська зовнішня політика: просто про складне», «Курс на експорт» на онлайн-платформі «Prometheus»; «Угода про Асоціацію Україна-ЄС», «Smart Exporter: електронні ресурси, регулювання та вимоги для експорту до ЄС», «Експорт, ринки ЄС та інтернаціоналізація бізнесу» на онлайн платформі «EdEra».</li> </ol>	6
	<p><b>Практичне заняття № 1</b> <b>Завдання до заняття</b></p> <p>Робота в групах: проведення кейс-аналізу успішного досвіду експортної діяльності одного із українських МСП.</p>	2
	<p><b>Практичне заняття № 2</b> <b>Завдання до заняття</b></p> <p>Підготувати міні-довідь на тему «Роль зовнішньоекономічної діяльності у розвитку національної економіки».</p>	2



1	2	3
<p><b>Розуміти:</b> визначення сутності понять «зовнішньоекономічна політика» та «платіжний баланс»; основні методи аналізу зовнішньоекономічної діяльності</p> <p><b>Пояснювати:</b> основні показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні</p>	<p><b>Тема 2. Основні напрями і показники розвитку ЗЕД в Україні</b></p> <p><b>Лекція № 3</b></p> <p><b>План лекції</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зовнішньоекономічна політика держави.</li> <li>2. Сучасні концептуальні підходи до формування зовнішньоекономічної політики України в контексті реалізації національних економічних інтересів.</li> <li>3. Основні етапи розвитку ЗЕД в Україні.</li> </ol>	2
	<p><b>Лекція № 4</b></p> <p><b>План лекції</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Характеристика основних показників розвитку зовнішньоекономічного сектору країни.</li> <li>2. Економічна сутність платіжного балансу країни.</li> <li>3. Платіжний баланс України, його структура та характеристика.</li> </ol> <p><b>Рекомендовані джерела:</b>  <b>Основні:</b> 1-5  <b>Додаткові:</b> 1-15  <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2</p>	2
	<p><b>Самостійна робота здобувачів.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного зняття.</li> <li>2. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra».</li> <li>3. Підготовка до групової дискусії.</li> </ol>	6
	<p><b>Практичне заняття № 3</b></p> <p><b>Завдання до заняття</b></p> <p>Розв'язання розрахункових задач. Робота в групах.</p>	2
	<p><b>Практичне заняття № 4</b></p> <p><b>Завдання до заняття</b></p> <p>Проведення групової дискусії на тему: «Проблеми та перспективи розвитку експорту МСП в Україні».</p>	2
<p><b>Розуміти:</b> основні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні</p> <p><b>Пояснювати:</b> діяльність державних органів, органів місцевого самоврядування та недержавних органів щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств</p>	<p><b>Тема 3. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні</b></p> <p><b>Лекція № 5</b></p> <p><b>План лекції</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Характеристика системи регулювання ЗЕД: принципи, цілі, методи.</li> <li>2. Еволюція системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Національний та наднаціональний рівень регулювання ЗЕД.</li> <li>3. Економічні та адміністративні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Правове регулювання ЗЕД.</li> <li>4. Характеристика органів державного регулювання ЗЕД в Україні та їх компетенції.</li> <li>5. Органи місцевого самоврядування та регіональний аспект регулювання ЗЕД.</li> </ol> <p><b>Рекомендовані джерела:</b>  <b>Основні:</b> 1-5</p>	2

1	2	3
	<p><b>Додаткові:</b> 1-15  <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2</p> <p><b>Самостійна робота здобувачів.</b>  1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного заняття.  2. Підготовка до практичного заняття – підготовка доповіді на тему (на вибір):  - Заходи підтримки вітчизняних експортерів з боку державних органів;  - Досвід зарубіжних країн щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств.  3. Підготувати таблицю з порівняльною характеристикою державних органів України відповідно до їх повноважень, місця та ролі у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності.  4. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra».</p> <p><b>Практичне заняття № 5</b>  <b>Завдання до заняття</b>  Презентація результатів виконання практичних завдань.</p>	5
<p><b>Розуміти:</b> сутність, принципи та цілі застосування Інкотермс  <b>Пояснювати:</b> доцільність застосування правил Інкотермс для різних типів угод</p>	<p><b>Тема 4. Міжнародні правила постачання Інкотермс</b>  <b>Лекція № 6</b>  <b>План лекції</b>  1. Міжнародні правила постачання Інкотермс: сутність та роль.  2. Принципи та цілі застосування Інкотермс.  3. Основні відмінності між Інкотермс 2010 та Інкотермс 2020.  4. Основні категорії Інкотермс та їх визначення.</p>	2
	<p><b>Лекція № 7</b>  <b>План лекції</b>  1. Вибір найбільш підходящих правил Інкотермс для різних типів угод.  2. Розподіл ризиків та відповідальності між сторонами угоди згідно з правилами Інкотермс.  3. Приклади використання різних категорій Інкотермс. 4. Проблеми та виклики, які можуть виникати при застосуванні правил Інкотермс.</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b>  <b>Основні:</b> 1-5  <b>Додаткові:</b> 1-15  <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2</p>	2
	<p><b>Самостійна робота здобувачів.</b>  1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного заняття.  2. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra».</p>	6
	<p><b>Практичне заняття № 6</b>  <b>Завдання до заняття</b>  Розв'язання розрахункових та ситуаційних задач.</p>	2

1	2	3
	<b>Практичне заняття № 7</b> <b>Завдання до заняття</b> Розв'язання розрахункових та ситуаційних задач.	2
<b>Розуміти:</b> сутність, принципи та особливості митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні <b>Пояснювати:</b> специфіку оформлення митних документів, здійснення розрахунків митних платежів на основі даних окремих підприємств	<b>Тема 5. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності</b> <b>Лекція № 8</b> <b>План лекції</b> 1. Сутність митного регулювання ЗЕД. 2. Принципи митного регулювання. 3. Характеристика митних режимів.	2
	<b>Лекція № 9</b> <b>План лекції</b> 1. Основні митні документи та специфіка їх оформлення. 2. Порядок митного оформлення товарів. 3. Мито як інструмент економічного регулювання.  <b>Рекомендовані джерела:</b> <b>Основні:</b> 1-5 <b>Додаткові:</b> 1-15 <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2	2
	<b>Самостійна робота здобувачів.</b> 1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного заняття. 2. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra». 3. Підготовка до практичного заняття – ознайомитись із електронним ресурсом «Market Access Map».	6
	<b>Практичне заняття № 8</b> <b>Завдання до заняття</b> Виконання ситуаційних завдань, запропонованих викладачем.	2
<b>Розуміти:</b> порядок та особливості нарахування митних податків <b>Пояснювати:</b> алгоритм розрахунку митних платежів при здійсненні підприємствами імпортової та експортної діяльності	<b>Практичне заняття № 9</b> <b>Завдання до заняття</b> Робота з митними документами, їх заповнення.	2
	<b>Тема 6. Загальнодержавні податки у сфері ЗЕД</b> <b>Лекція № 10</b> <b>План лекції</b> 1. Види та функції податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності. 2. Сутність та порядок нарахування митних податків (ПДВ, мита, акцизного податку) у сфері ЗЕД. 3. Особливості оподаткування залежно від митного режиму.  <b>Рекомендовані джерела:</b> <b>Основні:</b> 1-5 <b>Додаткові:</b> 1-15 <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2	2
	<b>Самостійна робота здобувачів.</b> 1. Підготовка до ділової гри. 2. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного заняття. 3. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra».	6

1	2	3
	<b>Практичне заняття № 10</b> <b>Завдання до заняття</b> Проведення практичного заняття у форматі «Світове кафе» на тему: «Сучасний стан та проблеми оподаткування у сфері ЗЕД».	2
<b>Розуміти:</b> сутність, класифікацію та особливості застосування нетарифних методів регулювання ЗЕД підприємств <b>Пояснювати:</b> результати та наслідки застосування нетарифних методів регулювання ЗЕД підприємств	<b>Тема 7. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності</b> <b>Лекція № 11</b> <b>План лекції</b> 1. Нетарифні засоби регулювання ЗЕД, їх класифікація і характеристика. 2. Механізм впливу нетарифних засобів регулювання на економіку країни. 3. Інструменти нетарифного регулювання. 4. Кількісні обмеження: ліцензування і квотування.	2
<b>Розуміти:</b> сутність, класифікацію та особливості застосування нетарифних методів регулювання ЗЕД підприємств	<b>Лекція № 12</b> <b>План лекції</b> 1. Фінансові засоби нетарифного регулювання: експортні кредити, експортні субсидії, імпорتنі депозити. 2. Антидемпінгові заходи, визначення демпінгової маржі та величини шкоди національним виробникам. 3. Нарахування антидемпінгового та компенсаційного мита. 4. Сертифікація, стандартизація, технічні бар'єри, вимоги щодо вмісту місцевих компонентів, вимоги щодо упакування та маркування товарів.  <b>Рекомендовані джерела:</b> <b>Основні:</b> 1-5 <b>Додаткові:</b> 1-15 <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2	2
	<b>Самостійна робота здобувачів.</b> 1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного заняття. 2. Підготовка до практичного заняття – ознайомитись із електронним ресурсом «Market Access Map». 3. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra».	6
	<b>Практичне заняття № 11</b> <b>Завдання до заняття</b> Розв'язання розрахункових та ситуаційних задач.	2
	<b>Практичне заняття № 12</b> <b>Завдання до заняття</b> Розв'язання розрахункових та ситуаційних задач.	2
<b>Розуміти:</b> сутність, основні принципи, об'єкти, суб'єкти та інструменти валютного регулювання ЗЕД підприємств в	<b>Тема 8. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні</b> <b>Лекція № 13</b> <b>План лекції</b> 1. Сутність, основні принципи, об'єкти, суб'єкти та інструменти валютного регулювання. 2. Поняття валютної політики держави та її складові. 3. Система валютного контролю. Види валютних операцій.	2

1	2	3
<p>Україні <b>Пояснювати:</b> результати та наслідки валютного регулювання</p>	<p>4. Українська міжбанківська валютна біржа та її функції. <b>Рекомендовані джерела:</b> <b>Основні:</b> 1-5 <b>Додаткові:</b> 1-15 <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2</p>	
	<p><b>Самостійна робота здобувачів.</b> 1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного зняття. 2. Підготовка до практичного заняття – за допомогою методів стратегічного аналізу визначити фактори, які впливають на курс національної валюти, результати представити у вигляді презентації. 3. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra».</p>	5
	<p><b>Практичне заняття № 13</b> <b>Завдання до заняття</b> Презентація результатів виконання практичного завдання.</p>	2
	<p><b>Практичне заняття № 14</b> <b>Завдання до заняття</b> Розв'язання розрахункових та ситуаційних задач.</p>	2
<p><b>Розуміти:</b> сутність міжнародних розрахунків, особливості банківського обслуговування ЗЕД <b>Пояснювати:</b> переваги використання кожної з форм міжнародних розрахунків для експортера та імпортера</p>	<p><b>Тема 9. Міжнародні розрахунки і банківське обслуговування ЗЕД</b> <b>Лекція № 14</b> <b>План лекції</b> 1. Сутність міжнародних розрахунків та необхідність банківського обслуговування у сфері ЗЕД. 2. Форми міжнародних розрахунків: акредитив, інкасо, платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі, чеки. 3. Способи платежу у сфері ЗЕД: готівковий платіж, авансовий платіж, платіж у кредит.</p>	2
	<p><b>Лекція № 15</b> <b>План лекції</b> 1. Форми кредитування експортерів та імпортерів. 2. Платіжні системи. 3. Оцінка надійності та вибір комерційних банків суб'єктами ЗЕД.  <b>Рекомендовані джерела:</b> <b>Основні:</b> 1-5 <b>Додаткові:</b> 1-15 <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2</p>	2
	<p><b>Самостійна робота здобувачів.</b> 1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного зняття. 2. Підготовка до практичного заняття – за визначити переваги використання кожної з форм міжнародних розрахунків для експортера та імпортера (підготувати презентацію). Провести дослідження існуючих міжнародних програм фінансування</p>	6

1	2	3
	МСП (підготувати презентацію). 3. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra».	
	<b>Практичне заняття № 15</b> <b>Завдання до заняття</b> Презентація результатів виконання практичних завдань.	2
	<b>Практичне заняття № 16</b> <b>Завдання до заняття</b> Розв'язання розрахункових та ситуаційних задач.	2
<b>Розуміти:</b> організаційно-функціональну структуру зовнішньоекономічної діяльності підприємств. <b>Пояснювати:</b> методику оцінювання експортний потенціал підприємства	<b>Тема 10. Підприємство як суб'єкт ЗЕД</b> <b>Лекція № 16</b> <b>План лекції</b> 1. Організаційно-функціональна структура зовнішньоекономічної діяльності підприємств. 2. Роль та функції відділу зовнішньоекономічної діяльності в організаційній структурі підприємства. 3. Оцінка готовності підприємства до експорту: основні індикатори та критерії.	2
	<b>Лекція № 17</b> <b>План лекції</b> 1. Оцінка відповідності продукції для експорту. 2. Ресурсне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. 3. Експортний потенціал підприємства. 4. Джерела фінансування, та фінансове планування для здійснення зовнішньоекономічної діяльності.  <b>Рекомендовані джерела:</b> <b>Основні:</b> 1-5 <b>Додаткові:</b> 1-15 <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2	2
	<b>Самостійна робота здобувачів.</b> 1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного заняття. 2. Підготувати міні-доповідь «Важливість залучення кваліфікованого персоналу, навчання та розвиток команди для ефективного ведення ЗЕД». 3. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra».	6
	<b>Практичне заняття № 17</b> <b>Завдання до заняття</b> Презентація результатів виконання практичних завдань.	2
	<b>Практичне заняття № 18</b> <b>Завдання до заняття</b> Розв'язання розрахункових та ситуаційних задач.	2
<b>Знати:</b> основні форми виходу підприємств на зовнішні ринки, їх особливості <b>Вміти:</b> визначати потенційні зовнішні	<b>Тема 11. Форми виходу підприємства на зовнішні ринку</b> <b>Лекція № 18</b> <b>План лекції</b> 1. Передумови і мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки. 2. Класифікація і характеристика форм виходу на зовнішні ринки. 3. Прямий і непрямий експорт.	2

1	2	3
ринки збуту для вітчизняних підприємств	4. Спільне підприємництво та пряме іноземне інвестування як форми виходу підприємства на зовнішні ринки.	
	<b>Рекомендовані джерела:</b> <b>Основні:</b> 1-5 <b>Додаткові:</b> 1-15 <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2	
	<b>Самостійна робота здобувачів.</b> 1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного зняття. 2. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra».	6
	<b>Практичне заняття № 19</b> <b>Завдання до заняття</b> Робота в групах: вибір найбільш оптимальної форми виходу підприємства на зовнішні ринки, залежно від специфіки його діяльності. Презентація отриманих результатів.	2
<b>Розуміти:</b> теоретичні засади здійснення електронної торгівлі <b>Пояснювати:</b> переваги та недоліки кожної з моделей електронної комерції	<b>Тема 12. E-commerce як одна з моделей виходу підприємства на експортний ринок</b> <b>Лекція № 19</b> <b>План лекції</b> 1. Можливості розширення експортної діяльності підприємства через електронну торгівлю. 2. Аналіз переваг, які електронна комерція надає підприємствам у контексті здійснення експортних операцій. 3. Огляд різних моделей електронної комерції, що використовуються для експорту.  <b>Рекомендовані джерела:</b> <b>Основні:</b> 1-5 <b>Додаткові:</b> 1-15 <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2	2
	<b>Самостійна робота здобувачів.</b> 1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного зняття. 2. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra».	6
	<b>Практичне заняття № 20</b> <b>Завдання до заняття</b> Вирішення розрахункових задач, запропонованих викладачем.	2
	<b>Практичне заняття № 21</b> <b>Завдання до заняття</b> Вирішення ситуаційних завдань, запропонованих викладачем.	2
	Індивідуальне завдання – курси на платформі Prometheus, EdEra, Дія.Освіта або на інших сервісах; участь у Всеукраїнських / міжнародних наукових заходах	
<b>ВСЬОГО:</b>		180/6
<b>II семестр</b>		
1	2	3
<b>Розуміти:</b> теоретичні засади підготовки підприємства до	<b>Тема 1. Підготовка підприємства до експорту</b> <b>Лекція № 1</b> <b>План лекції</b> 1. Основні аспекти для підготовки до експорту.	2

1	2	3
<p>експорту</p> <p><b>Пояснювати:</b> вибір інструментів та методів підготовки підприємства до експорту</p>	<p>2. Оптимізація основних бізнес-процесів для підготовки до експорту.</p> <p>3. Визначення потенційних ринків для експорту.</p>	
	<p><b>Лекція № 2</b></p> <p><b>План лекції</b></p> <p>1. Аналіз попиту та конкуренції на цільових ринках.</p> <p>2. Підготовка до участі у міжнародних заходах.</p> <p>3. Вибір найбільш оптимальної форми виходу на цільові ринки.</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b>  <b>Основні:</b> 1-5  <b>Додаткові:</b> 1-15  <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2</p>	2
	<p><b>Самостійна робота здобувачів.</b></p> <p>1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного зняття.</p> <p>2. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra».</p>	5
	<p><b>Практичне заняття № 1</b></p> <p><b>Завдання до заняття</b></p> <p>Робота в групах: розробка плану підготовки підприємства до експорту. Презентація отриманих результатів.</p>	2
	<p><b>Практичне заняття № 2</b></p> <p><b>Завдання до заняття</b></p> <p>Вирішення ситуаційних завдань, запропонованих викладачем.</p>	2
<p><b>Розуміти:</b> теоретичні засади розробки експортної стратегії підприємства</p> <p><b>Пояснювати:</b> алгоритм розробки деталізованого плану впровадження експортної стратегії</p>	<p><b>Тема 2. Побудова експортної стратегії та плану дій (Roadmap) підприємства</b></p> <p><b>Лекція № 3</b></p> <p><b>План лекції</b></p> <p>1. Розробка експортної стратегії: основні етапи та процеси.</p> <p>2. Використання інструментів стратегічного аналізу для оцінки внутрішніх можливостей підприємства та зовнішніх ринкових умов.</p> <p>3. Проведення SWOT та PEST-аналізу.</p>	2
	<p><b>Лекція № 4</b></p> <p><b>План лекції</b></p> <p>1. Розробка детального плану реалізації експортної стратегії.</p> <p>2. Встановлення індикаторів моніторингу та оцінки ефективності експортної стратегії.</p> <p>3. Розробка стратегії управління ризиками.</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b>  <b>Основні:</b> 1-5  <b>Додаткові:</b> 1-15  <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2</p>	2
	<p><b>Самостійна робота здобувачів.</b></p> <p>1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного зняття.</p> <p>2. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra».</p>	5



1	2	3
	<b>Практичне заняття № 3</b> <b>Завдання до заняття</b> Вирішення ситуаційних завдань, запропонованих викладачем.	2
	<b>Практичне заняття № 4</b> <b>Завдання до заняття</b> Робота в групах: розробка експортної стратегії для конкретного підприємства.	2
<b>Розуміти:</b> теоретичні засади аналізу закордонних ринків <b>Пояснювати:</b> критерії пріоритизації закордонних ринків	<b>Тема 3. Методи аналізу та вибору закордонних ринків збуту</b> <b>Лекція № 5</b> <b>План лекції</b> 1. Формування переліку критеріїв вибору закордонного ринку. 2. Онлайн-ресурси для здійснення аналізу ринків збуту. 3. Розмір та потенціал цільового ринку. 4. Визначення потреб споживачів та трендів. 5. Здійснення пріоритизації закордонних ринків.  <b>Рекомендовані джерела:</b> <b>Основні:</b> 1-5 <b>Додаткові:</b> 1-15 <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2	2
	<b>Самостійна робота здобувачів.</b> 1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного заняття. 2. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra».	5
	<b>Практичне заняття № 5</b> <b>Завдання до заняття</b> Вирішення ситуаційних завдань, запропонованих викладачем.	2
<b>Розуміти:</b> теоретичні засади конкурентного аналізу закордонних ринків <b>Пояснювати:</b> визначати ємність закордонних ринків збуту	<b>Тема 4. Конкурентний аналіз закордонних ринків збуту</b> <b>Лекція № 6</b> <b>План лекції</b> 1. Визначення ємності ринку та її динаміки. 2. Сегментація закордонного ринку збуту. 3. Складання переліку та характеристики ключових компаній-конкурентів. 4. Аналіз асортименту товарів прямих та непрямих конкурентів на закордонних ринках збуту.	2
	<b>Лекція № 7</b> <b>План лекції</b> 1. Визначення сильних та слабких сторін представленої на ринку продукції, яка є конкурентною. 2. Здійснення цінового конкурентного аналізу. 3. Конкурентний аналіз ринкових комунікацій. 4. Стратегічний конкурентний аналіз.  <b>Рекомендовані джерела:</b> <b>Основні:</b> 1-5 <b>Додаткові:</b> 1-15 <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2	2

1	2	3
	<p><b>Самостійна робота здобувачів.</b> 1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного зняття. 2. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra».</p> <p><b>Практичне заняття № 6</b> <b>Завдання до заняття</b> Вирішення ситуаційних завдань, запропонованих викладачем.</p> <p><b>Практичне заняття № 7</b> <b>Завдання до заняття</b> Робота з онлайн інструментами для здійснення конкурентного аналізу закордонних ринків за заданими критеріями.</p>	5  2  2
<p><b>Розуміти:</b> теоретичні засади формування цінової стратегії при здійсненні ЗЕД</p> <p><b>Пояснювати:</b> специфіку формування цін на закордонних ринках збуту</p>	<p><b>Тема 5. Вибір цінової стратегії при здійсненні ЗЕД</b> <b>Лекція № 8</b> <b>План лекції</b> 1. Визначення ключових критеріїв вибору цінової стратегії при здійсненні ЗЕД. 2. Зовнішньоторговельна ціна: сутність поняття, функції, класифікація зовнішньоторговельних цін. 3. Цінова політика підприємства, обґрунтування зовнішньоторговельних цін.</p> <p><b>Лекція № 9</b> <b>План лекції</b> 1. Основні фактори ціноутворення в ЗЕД. Принципи визначення світових цін. 2. Ціноутворення в електронній торгівлі. 3. Специфіка формування цін на сировинні товари, готові вироби. 4. Етапи формування контрактної ціни.</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> <b>Основні:</b> 1-5 <b>Додаткові:</b> 1-15 <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2</p> <p><b>Самостійна робота здобувачів.</b> 1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного зняття. 2. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra».</p> <p><b>Практичне заняття № 8</b> <b>Завдання до заняття</b> Розв'язання розрахункових задач.</p> <p><b>Практичне заняття № 9</b> <b>Завдання до заняття</b> Вирішення ситуаційних завдань, запропонованих викладачем.</p>	2  2  5  2  2

1	2	3
<p><b>Розуміти:</b> теоретичні засади вибору цінової стратегії при здійсненні ЗЕД</p> <p><b>Пояснювати:</b> принципи застосування інструментів пошуку партнерів та клієнтів на закордонних ринках</p>	<p><b>Тема 6. Вибір цінової стратегії при здійсненні ЗЕД</b>  <b>Лекція № 10</b>  <b>План лекції</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основні інструменти пошуку партнерів та клієнтів на закордонних ринках.</li> <li>2. Участь у торговельних місіях та залучення міжнародних консультантів.</li> <li>3. Участь у міжнародних виставках.</li> <li>4. Організація та проведення міжнародних переговорів.</li> </ol> <p><b>Рекомендовані джерела:</b>  <b>Основні:</b> 1-5  <b>Додаткові:</b> 1-15  <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2</p> <p><b>Самостійна робота здобувачів.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного зняття.</li> <li>2. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra».</li> </ol> <p><b>Практичне заняття № 10</b>  <b>Завдання до заняття</b>          Вирішення ситуаційних завдань, запропонованих викладачем.</p>	<p>2</p> <p>5</p> <p>2</p>
<p><b>Розуміти:</b> сутність, зміст, види та основні умови виконання зовнішньоекономічних контрактів</p> <p><b>Пояснювати:</b> правила заповнення зовнішньоекономічних контрактів</p>	<p><b>Тема 7. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів</b>  <b>Лекція № 11</b>  <b>План лекції</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Умови контракту: обов'язкові та додаткові.</li> <li>2. Зміст і характеристика основних умов контракту.</li> <li>3. Предмет контракту.</li> <li>4. Кількість та якість товару в контракті.</li> </ol> <p><b>Лекція № 12</b>  <b>План лекції</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Термін і дата постачання.</li> <li>2. Пакування і маркування.</li> <li>3. Валютні та фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів.</li> <li>4. Валюта ціни і валюта платежу.</li> </ol> <p><b>Рекомендовані джерела:</b>  <b>Основні:</b> 1-5  <b>Додаткові:</b> 1-15  <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2</p> <p><b>Самостійна робота здобувачів.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного зняття.</li> <li>2. Підготовка до практичного заняття – визначити особливості проведення ділових переговорів з партнерами зі США, Італії, Бельгії, Аргентини, Іспанії, Китаю, Індії, Пакистану, Бразилії, Ірландії, Канади, В'єтнаму, Перу, ОАЕ, Єгипту (на вибір), підготувати презентацію.</li> <li>3. Проходження курсу на онлайн-платформах.</li> </ol>	<p>2</p> <p>2</p> <p>5</p>

1	2	3
	<b>Практичне заняття № 11</b> <b>Завдання до заняття</b> Презентація результатів виконання практичних завдань.	2
	<b>Практичне заняття № 12</b> <b>Завдання до заняття</b> Вирішення ситуаційних завдань, запропонованих викладачем.	2
<b>Розуміти:</b> сутність та види торговельно-посередницької діяльності на зовнішньому ринку <b>Пояснювати:</b> критерії визначення найбільш оптимального виду посередницької діяльності для конкретної форми ЗЕД	<b>Тема 8. Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку</b> <b>Лекція № 13</b> <b>План лекції</b> 1. Сутність та види посередницької діяльності у ЗЕД. 2. Види посередників у зовнішній торгівлі. 3. Характеристика посередників за обсягом повноважень та за місцем, що вони посідають на зовнішніх ринках. 4. Структура та зміст посередницьких угод.	2
	<b>Лекція № 14</b> <b>План лекції</b> 1. Визначення прав та винагороди посередників. 2. Посередницькі операції на основі договорів комісії. 3. Становлення та розвиток торговельно-посередницької діяльності в Україні.	2
	<b>Рекомендовані джерела:</b> <b>Основні:</b> 1-5 <b>Додаткові:</b> 1-15 <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2	
	<b>Самостійна робота здобувачів.</b> 1. Вивчення та доповнення матеріалу лекції. <b>2 Самостійна робота студентів</b> 1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного заняття. 2. Підготовка до практичного заняття – скласти порівняльну таблицю, у якій зазначити переваги та недоліки залучення посередників при здійсненні експортної діяльності підприємства. 3. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra».	5
	<b>Практичне заняття № 13</b> <b>Завдання до заняття</b> Презентація результатів виконання практичних завдань.	2
	<b>Практичне заняття № 14</b> <b>Завдання до заняття</b> Вирішення ситуаційних завдань, запропонованих викладачем.	2
<b>Розуміти:</b> основні показники системи економічного аналізу ЗЕД підприємства <b>Пояснювати:</b> методологію визначення	<b>Тема 9. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємств</b> <b>Лекція № 15</b> <b>План лекції</b> 1. Економічний аналіз у сфері ЗЕД підприємств. 2. Аналіз виконання зобов'язань з експортно-імпортних операцій. 3. Аналіз динаміки ЗЕД підприємства.	2

1	2	3
<p>ефективності ЗЕД підприємства</p>	<p>4. Аналіз раціональності використання коштів у зовнішній торгівлі</p>	
	<p><b>Лекція № 16</b> <b>План лекції</b> 1. Методологічні підходи до визначення ефективності ЗЕД підприємства. 2. Система показників ефективності ЗЕД підприємства. 3. Оцінка економічної ефективності. 4. Вплив зовнішньоекономічної діяльності підприємства на його фінансові результати. <b>Рекомендовані джерела:</b> <b>Основні:</b> 1-5 <b>Додаткові:</b> 1-15 <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2</p>	2
	<p><b>Самостійна робота здобувачів.</b> 1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного зняття. 2. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra».</p>	5
	<p><b>Практичне заняття № 15</b> <b>Завдання до заняття</b> Презентація результатів виконання практичних завдань.</p>	2
	<p><b>Практичне заняття № 16</b> <b>Завдання до заняття</b> Вирішення розрахункових задач.</p>	2
<p><b>Розуміти:</b> сутність та класифікацію ризиків ЗЕД підприємства <b>Пояснювати:</b> принципи визначення ризиків, які впливають на ЗЕД підприємства</p>	<p><b>Тема 10. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності та їх страхування</b> <b>Лекція № 17</b> <b>План лекції</b> 1. Сутність та класифікація ризиків ЗЕД. 2. Характеристика транспортних, комерційних, політичних, валютних, митних ризиків та ризиків у міжнародних розрахунках. 3. Методи страхування ризиків у ЗЕД. 4. Способи транспортного страхування та умови страхування вантажів у ЗЕД.  <b>Рекомендовані джерела:</b> <b>Основні:</b> 1-5 <b>Додаткові:</b> 1-15 <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2</p>	2
	<p><b>Самостійна робота здобувачів.</b> 1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного зняття. 2. Підготовка до практичного заняття – визначити ризики, які впливають на зовнішньоекономічну діяльність підприємства, що виготовляє: меблі; жіночий одяг; фруктові соки; обладнання для харчової промисловості; газовані напої; канцелярське приладдя; дитяче взуття; керамічну плитку; автомобільні шини; посуд (підготувати презентацію); визначити ризики, які впливають на розробку та</p>	5

1	2	3
	<p>впровадження експортної стратегії підприємства, використовуючи методи стратегічного аналізу (на прикладі реального підприємства), підготувати презентацію.</p> <p>3. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra».</p>	
	<p><b>Практичне заняття № 17</b>  <b>Завдання до заняття</b>  Презентація результатів виконання практичних завдань.</p>	2
<p><b>Розуміти:</b> особливості організації транспортного обслуговування ЗЕД підприємства</p> <p><b>Пояснювати:</b> переваги та недоліки кожного виду транспорту при здійсненні експортно-імпорتنних операцій</p>	<p><b>Тема 11. Логістичне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності</b>  <b>Лекція № 18</b>  <b>План лекції</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сутність та система регулювання міжнародних перевезень.</li> <li>2. Правове регулювання міжнародних перевезень, його види.</li> <li>3. Організація міжнародних перевезень.</li> <li>4. Фактори, що впливають на вибір виду транспорту.</li> </ol>	2
	<p><b>Лекція № 19</b>  <b>План лекції</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Особливості міжнародних перевезень різними видами транспорту: морських, залізничних, автомобільних, авіаційних.</li> <li>2. Товарно-транспортна документація. Формування ціни на транспортні послуги.</li> <li>3. Експедиторське обслуговування міжнародних перевезень.</li> <li>4. Міжнародні транспортні коридори.</li> </ol> <p><b>Рекомендовані джерела:</b>  <b>Основні:</b> 1-5  <b>Додаткові:</b> 1-15  <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2</p>	2
	<p><b>Самостійна робота здобувачів.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного заняття.</li> <li>2. Підготовка до практичного заняття – визначити переваги та недоліки кожного виду транспорту при здійсненні експортно-імпорتنних операцій (підготувати презентацію).</li> <li>3. Проходження курсу на онлайн-платформах «Prometheus», «EdEra».</li> </ol>	5
	<p><b>Практичне заняття № 18</b>  <b>Завдання до заняття</b>  Презентація результатів виконання практичних завдань.</p>	2
	<p><b>Практичне заняття № 19</b>  <b>Завдання до заняття</b>  Вирішення ситуаційних завдань, запропонованих викладачем</p>	2
<p><b>Розуміти:</b> сутність, класифікацію та мету створення ВЕЗ, сутність, класифікацію та особливості нормативного</p>	<p><b>Тема 12. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств на території вільних економічних зон</b>  <b>Лекція № 20</b>  <b>План лекції</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мета і завдання створення спеціальних економічних зон.</li> <li>2. Світовий досвід використання режимів спеціальних економічних зон.</li> </ol>	2

1	2	3
<p>регулювання діяльності офшорних зон <b>Пояснювати:</b> результати аналізу діяльності ВЕЗ та офшорних зон</p>	<p>3. Пільги, що надаються на території ВЕЗ. 4. Класифікація та характеристика видів вільних економічних зон. 5. Основні види офшорних компаній.</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> <b>Основні:</b> 1-5 <b>Додаткові:</b> 1-15 <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2</p> <p><b>Самостійна робота здобувачів.</b> 1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного заняття. 2. Підготовка до практичного заняття (підготувати презентації): використовуючи Інтернет-ресурси, зробити порівняльний аналіз існуючих офшорних зон; проаналізувати ефективність та доцільність існування вільних економічних зон на території України (на вибір). 3. Проходження курсу на освітніх онлайн-платформах.</p> <p><b>Практичне заняття № 20</b> <b>Завдання до заняття</b> Презентація результатів виконання практичних завдань.</p>	<p></p> <p>5</p> <p>2</p>
<p><b>Розуміти:</b> яким чином сучасні глобальні виклики впливають на розвиток ЗЕД підприємств <b>Пояснювати:</b> перспективи та проблеми розвитку ЗЕД українських підприємств в сучасних умовах</p>	<p><b>Тема 13. Перспективи та проблеми розвитку ЗЕД українських підприємств в сучасних умовах</b> <b>Лекція № 21</b> <b>План лекції</b> 1. Сучасні глобальні тренди та їх вплив на розвиток ЗЕД українських підприємств. 2. Вплив поглиблення процесу європейської інтеграції України на розвиток експорту підприємств. 3. Виклики для українських підприємств в контексті здійснення ЗЕД в умовах війни.</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> <b>Основні:</b> 1-5 <b>Додаткові:</b> 1-15 <b>Інтернет-ресурси:</b> 1-2</p> <p><b>Самостійна робота здобувачів.</b> 1. Опрацювання матеріалів лекції, підготовка до практичного заняття. 2. Підготовка до проведення дебатів на тему: «Перспективи нарощення конкурентних позицій українських підприємств на закордонних ринках». 3. Проходження курсу на освітніх онлайн-платформах.</p> <p><b>Практичне заняття № 21</b> <b>Завдання до заняття</b> Проведення дебатів на тему: «Перспективи нарощення конкурентних позицій українських підприємств на закордонних ринках».</p>	<p>2</p> <p>6</p> <p>2</p>
<p>Індивідуальне завдання – курси на платформі Prometheus, EdEra, Дія.Освіта або на інших сервісах; участь у Всеукраїнських / міжнародних наукових заходах</p>		<p>30</p>
<p><b>ВСЬОГО:</b></p>		<p>180/6</p>

### III. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА

#### *Основні*

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-XII від 16.04.1991 р. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>.
2. Гобела В. В. Управління зовнішньоекономічною діяльністю & Management of Foreign Economic Activity : навч. посіб. / Львів. держ. ун-т внутр. справ. Львів : ЛьвДУВС, 2021. 243 с.
3. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник 5-те вид., перероб. та допов. ; Університет ДФС України. Ірпінь : 2019. 410 с. URL: <http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/doc/4007>.
4. Дугієнко Н.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності «Економіка» освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка». Запоріжжя: ЗНУ, 2022. 141 с.
5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. до проведення практичних занять для студ. / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: А. Р. Дунська, Г. П. Жалдак. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 95 с.

#### *Додаткові*

1. Боднарчук О. І. Поняття «зовнішньоекономічна діяльність» та етапи її розвитку в Україні. Юридичний науковий електронний журнал. 2019. № 1. С. 83–86.
2. Буднік М. М. Стратегічне управління : навч. посіб. / М. М. Буднік, Г. С. Невертій, Н. М. Курилова. Київ : Кондор, 2020. 292 с.
3. Дугієнко Н. О. Оптимізація імпортової політики задля підвищення економічної ефективності підприємств. В кн.: Міжнародна інтеграція як фактор сталого інноваційноінвестиційного розвитку економіки України / За загальною редакцією Бабміндра Д. І. Запоріжжя: ЗНУ. 2018 С. 245-251.
4. Європейська та євроатлантична інтеграція : навч. посіб. / [О. В. Баула, Т. В. Божидарнік, Т. М. Вісіна, Н. М. Галазюк, О. М. Зелінська, О. Я. Кравчук, П. Я. Кравчук, Л. В. Корольчук, О. М. Лютак, Т. Л. Никитюк, Л. В. Савош, О. А. Урбан] : за заг. ред. О. М. Лютак. стер. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2020. 376 с.
5. Зінчук Т. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність. К.: ЦНЛ. 2019. 512с.
6. Карасьова Н. А. Міжнародний бізнес: практикум : спец. "Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії", "Міжнародні економічні відносини". Київ : Ліра-К, 2020. 74 с.



7. Козак Ю.Г. Сукач О., Бурлаченко Д. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2019. 268 с.
8. Коюда О.П., Гриненко В.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства та адміністрування бізнес-структур: конспект лекції. Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2019. 130 с.
9. Мережко Н. В. Калуга Н. В., Караваєв Т. А. Товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності : підручник. Київ : КНТЕУ, 2019. 312 с.
10. Міжнародний менеджмент : навч. посіб. / [О. Б. Чернега, В. С. Білозубенко, О. В. Озаріна, А. А. Семенов, І. А. Іваненко, П. Д. Камінський, О. Ю. Гохберг] ; за ред. О. Б. Чернеги. 2-ге вид., онов. і допов. Львів : Магнолія 2006, 2021. 592 с.
11. Ольшанський О. В., Яцун Л. М., Селютін В. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Харків: ХДУХТ, 2019. 103 с.
12. Семенюк І.Ю., Лозовський О. М., Бантюк Д. О. Україна на світовому ринку меду: формування експортної стратегії для вітчизняних МСП в умовах війни. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2022. Вип. 43. URL: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/43\\_2022ua/24.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/43_2022ua/24.pdf).
13. Чернега О. Б., Семенов А.А., Білозубенко В.С. Міжнародні стратегії економічного розвитку : навч. посіб. 3-тє вид., онов. І допов. Львів : Магнолія 2006, 2021. 346 с.
14. Яркіна Н. М. Економіка підприємства : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і допов. Київ : Ліра-К, 2020. 596 с.
15. Incoterms 2020. ICC rules for the use of domestic and international trade terms. Paris, France International Chamber of Commerce (ICC), 2019. P. 201.

### *Інтернет-ресурси*

Інтернет-адреса ресурсу	Назва ресурсу
1. <a href="https://prometheus.org.ua/">https://prometheus.org.ua/</a>	Онлайн-платформа «Prometheus»
2. <a href="https://www.ed-era.com/">https://www.ed-era.com/</a>	Онлайн-платформа «EdEra»