

ЛЬВІВСЬКИЙ ІНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра менеджменту та міжнародного бізнесу



“ЗАТВЕРДЖУЮ”

В.о. ректора

В.М. Миронюк

« 16 » серпня 2022 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ВК 2.1. – Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств

(код і назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти	другий (магістерський) рівень
галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
спеціальність	073 «Менеджмент»
освітньо-професійна програма	«Менеджмент організацій і адміністрування»
компонент освітньо-професійної програми	вибіркова
мова викладання	українська

Робоча програма навчальної дисципліни «**Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств**» для здобувачів освіти ВНЗ «ПрАТ «Львівський інститут менеджменту»

Розробник:

викладач, кандидат економічних наук, доцент

/посада, науковий ступінь та вчене звання/

/підпис/



/ У. В. Іванюк /

/ініціали та прізвище/

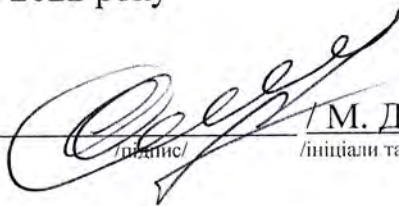
Робоча програма розглянута та схвалена на засіданні кафедри менеджменту та міжнародного бізнесу

Протокол від 11 серпня 2022 року № 1

Робоча програма розглянута та схвалена науково-методичною радою Львівського інституту менеджменту

Протокол № 1 від 12 серпня 2022 року

Гарант освітньої програми



/ М. Д. Янків /

/ініціали та прізвище/

▲ 1. Структура навчальної дисципліни

Найменування показників	Всього годин	
	Денна форма навчання	Заочна форма навчання
Кількість кредитів/год.	3/90	3/90
Усього годин аудиторної роботи, у т.ч.:	26	12
• лекційні заняття, год.	13	6
• семінарські заняття, год.	-	-
• практичні заняття, год.	13	6
• лабораторні заняття, год.	-	-
Усього годин самостійної роботи, у т.ч.:	64	78
• контрольні роботи, к-сть/год.	-	-
• розрахункові (розрахунково-графічні) роботи, к-сть/год.	-	-
• індивідуальне науково-дослідне завдання, к-сть/год.	-	-
• підготовка до навчальних занять та контрольних заходів, год.	64	78
Екзамен	●	●

Частка аудиторного навчального часу здобувача освіти у відсотковому вимірі:
 денної форми навчання – 30%
 заочної форми навчання – 13%

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

2.1. Мета вивчення навчальної дисципліни:

формування у студентів управлінського мислення, системи знань і набуття практичних навичок з управління зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД).

2.2. Завдання навчальної дисципліни відповідно до освітньої програми є вивчення суті та значення зовнішньоекономічної діяльності у сфері економічних відносин; теоретико-практична підготовка студентів для вирішення конкретних завдань та прийняття управлінських рішень у зовнішньоекономічній діяльності.

Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування у здобувачів освіти компетентностей:

Інтегральна компетентність (ІК):

ІК	Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачають проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначеності умов і вимог.
----	--

Загальні компетентності:

ЗК 01	Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні.
ЗК 02	Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузейзнань/видів економічної діяльності).
ЗК 04	Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.
ЗК 07	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
ЗК 08	Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

Спеціальні компетентності:

СК 01	Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів.
СК 02	Здатність встановлювати цінності, бачення, місію, цілі та критерії, за якими організація визначає подальші напрями розвитку, розробляти і реалізовувати відповідні стратегії та плани.
СК 04	Здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації.
СК 10	Здатність до управління організацією та її розвитком.
СК 12	Здатність знаходити та оцінювати ринкові можливості на зовнішніх ринках.

2.3. Результати навчання відповідно до освітньої програми та методи їх оцінювання

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач освіти повинен бути здатним продемонструвати такі програмні **результати навчання**:

	Результат навчання	Методи навчання і викладання	Методи оцінювання рівня досягнення результатів навчання
ПРН 03	Проектувати ефективні системи управління організаціями.	Лекції, практичні заняття – інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу, самостійна робота–репродуктивний метод, дослідницький метод	Поточний контроль – виконання та захист практичних робіт, усне та фронтальне опитування.
ПРН 05	Планувати діяльність організації в стратегічному та тактичному розрізах.	Лекції, практичні заняття – інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, метод проблемного викладу	Поточний контроль – виконання та захист практичних робіт, усне та фронтальне опитування.
ПРН 06	Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність.	Практичні заняття – інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу, самостійна робота–репродуктивний метод, дослідницький метод	Поточний контроль – виконання та захист практичних робіт, домашніх завдань, усне та фронтальне опитування, вибіркоче усне опитування, оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень, уточнень, визначень.
ПРН 10	Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач.	Практичні заняття – інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, самостійна робота–репродуктивний метод, дослідницький метод	Поточний контроль – виконання та захист практичних робіт, усне та фронтальне опитування, вибіркоче усне опитування.

	Результат навчання	Методи навчання і викладання	Методи оцінювання рівня досягнення результатів навчання
ПРН 12	Вміти делегувати повноваження та керівництво організацією (підрозділом).	Лекції, практичні заняття – інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, метод проблемного викладу, самостійна робота–дослідницький метод	Поточний контроль – виконання та захист практичних робіт, усне та фронтальне опитування.
ПРН 13	Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення організації (підрозділу).	Практичні заняття – інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу, самостійна робота–репродуктивний метод, дослідницький метод	Поточний контроль – виконання та захист практичних робіт, усне та фронтальне опитування.
ПРН 16	Здатність забезпечувати діяльність у міжнародному правовому полі.	Практичні заняття – інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу, самостійна робота–репродуктивний метод, дослідницький метод	Поточний контроль – виконання та захист практичних робіт, усне та фронтальне опитування.
ПРН 17	Здатність забезпечувати ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства, аналізувати ситуацію на світовому ринку товарів і послуг.	Лекції, практичні заняття – інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, метод проблемного викладу, самостійна робота–репродуктивний метод, дослідницький метод	Поточний контроль – виконання та захист індивідуальних проектів, виконаних із застосуванням інтернет ресурсу. Екзаменаційний контроль – письмове опитування, тестовий контроль.

2.4. Міждисциплінарні зв'язки

Пререквізити: базові знання з дисциплін: «Охорона праці в галузі», «Ділова іноземна мова», «Менеджмент організацій», «Інформаційні системи і технології в управлінні організацією», що необхідні для опанування компетентностями.

Постреквізити: знання, отримані під час вивчення навчальної дисципліни, будуть використовуватись при опануванні навчальних дисциплін: «Економіка та зовнішньоекономічні зв'язки України», «Оцінка та оптимізація ризиків», «Міжнародне право», «Управління конкурентоспроможністю», а також при проходженні переддипломної практики та написанні кваліфікаційної магістерської роботи.

3. Анотація навчальної дисципліни

Дисципліна «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств» спрямована на формування у студентів сучасного системного та гнучкого мислення, набуття ними комплексу фундаментальних знань у сфері менеджменту ЗЕД, оволодіння практичними навичками професійної діяльності з використанням новітнього управлінського інструментарію для досягнення поставлених цілей в умовах, що змінюються, а також організувати зовнішньоекономічну діяльність на підприємствах, уміти прогнозувати розвиток міжнародних торговельних відносин і економічні наслідки від реалізації тих чи інших управлінських рішень. Сьогодні зовнішньоекономічна діяльність стала невід'ємною частиною діяльності більшості підприємств, перетворилась в ефективний засіб науково-технічного та суспільного прогресу, все більше набуває яскраво виражений соціальний характер, що підкреслює актуальність вивчення даної дисципліни.

4. Опис навчальної дисципліни

4.1. Лекційні заняття

№ з/п	Назви тем	Кількість годин	
		ДФН	ЗФН
1	<p>ТЕМА 1. Сутність менеджменту ЗЕД План 1.Суть, види, принципи менеджменту ЗЕД 2.Предмет ЗЕД 3.Суб'єкти ЗЕД й право на її здійснення.Класифікація суб'єктів ЗЕД, які діють на світовому ринку. Суб'єкти ЗЕД в Україні 4.Об'єкти ЗЕД. Класифікація товарів та послуг у зовнішньоекономічній діяльності. Гармонізована система опису та кодування товарів 5.Правове регулювання зовнішньоекономічних угод: міжнародні договори, конвенції тощо регіонального та універсального рівнів, до яких приєдналась Україна. 6.Менеджмент міжнародної конкурентно спроможності підприємства. 7.Інкотермс 2010. Література: 1, 4, 5, 7, 10</p>	1	0,5
2	<p>Тема 2. Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки, зовнішньо-торгові операції План 1.Суть та класифікація зовнішньоторгових операцій. 2.Експортно-імпортні операції. 3.Реекспортні та реімпортні операції. 4.Операції зустрічної торгівлі:операції натурального обміну, або бартерні. Література: 3, 5,7, 9, 14</p>	2	0,5
3	<p>Тема 3. Організаційні форми конкурсної торгівлі. Митно-тарифне регулювання ЗЕД План 1.Міжнародні торги: суть, форми проведення торгів, методика проведення торгів. 2.Міжнародні товарні біржі: суть та види бірж; цілі, умови, механізми здійснення біржових операцій.</p>	1	0,5

№ з\п	Назви тем	Кількість годин	
		ДФН	ЗФН
	3. Міжнародні товарні аукціони: суть, види, техніка проведення аукціонів. 4. Сутність та принципи митного регулювання ЗЕД. Література: 4, 8, 13, 15		
4	Тема 4. Орендні операції, нетарифні регулювання ЗЕД План 1. Суть орендних операцій. Переваги для орендаря та орендодавця. 2. Лізинг: економічні мотиви застосування. Класифікація лізингових операцій. 3. Механізми здійснення угоди з універсальною лізинговою компанією та угоди зі спеціалізованою лізинговою компанією. 4. Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація і характеристика. Механізм впливу нетарифних засобів регулювання на економіку країни. Література: 2, 5, 9, 14	1	0,5
5	Тема 5. Операції з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями та досвідом План 1. Види та особливості об'єктів продажу в операціях з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями та досвідом. 2. Ліцензійні угоди: види, зміст, особливості ліцензійних платежів. 3. Товарна марка, або товарний знак, та знак обслуговування, найменування місць походження товару. 4. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні Література: 4, 8, 9, 18	1	0,5
6	Тема 6. Операції з торгівлі інженерно-технічними послугами. Консалтингові операції. План 1. Інжиніринг: поняття, об'єкти, суб'єкти, види, схеми здійснення комплексного інжинірингу, особливості контракту на інжинірингові послуги. 2. Проектно-дослідницькі роботи. 3. Консультаційні та інформаційні послуги 4. Науково-дослідницькі та технологічні роботи 5. Консалтингові операції. 6. Передумови і мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки. Література: 2, 3, 7, 9,	1	0,5
7	Тема 7. Операції з технічного обслуговування та забезпечення запасними частинами План 1. Зміст технічного обслуговування машинотехнічної продукції. 2. Особливості операцій з технічного обслуговування та забезпечення запасними частинами. 3. Зовнішньоторговельна ціна: сутність поняття, функції, класифікація зовнішньоторговельних цін. Література: 1, 2, 3, 7, 16	1	0,5
8	Тема 8. Процедура та техніка підготовки, укладання та виконання міжнародної торгової угоди при прямих зв'язках з контрагентами План: 1. Етапи зовнішньоторгової операції. 2. Підготовка зовнішньоторгових операцій.	1	0,5

№ з\п	Назви тем	Кількість годин	
		ДФН	ЗФН
	<p>3. Пошук, вибір та встановлення контакту із закордонним партнером.</p> <p>4. Аналіз та проробка конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа, розрахунок експортних / імпорتنих фірм.</p> <p>5. Укладання зовнішньоторгових контрактів (ЗТК)</p> <p>6. Організація контролю, виконання та припинення ЗТК.</p> <p>7. Схема здійснення ЗТУ на базі CIF та FOB (ІНКОТЕРМС 2020).</p> <p>8. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства.</p> <p>Література: 3, 4, 5, 10, 16</p>		
9	<p>Тема 9. Зовнішньоторгові договори: види, структура, зміст</p> <p>План:</p> <p>1. Види зовнішньоторгових договорів.</p> <p>2. Структура, зміст та особливості оформлення ЗТК купівлі-продажу.</p> <p>3. Зміст контракту міжнародної купівлі-продажу: преамбула, предмет контракту, кількість, якість, строк і дата поставки, базисні умови поставки, ціна, платіж, пакування та маркування, порядок відвантаження, здача-приймання, рекламації, гарантії, санкції, форс-мажор, арбітраж, транспортні умови, експортні та імпорتنі ліцензії.</p> <p>4. Помилки, що зустрічаються у ЗТК.</p> <p>5. Торгові звичаї (узанси) та їх значення у міжнародній торгівлі. "Загальні умови поставок".</p> <p>Література: 1, 2, 3, 8, 10, 16 — 18</p>	1	0,5
10	<p>Тема 10. Міжнародні комерційні розрахунки</p> <p>План:</p> <p>1. Визначення валютних умов зовнішньоторгових контрактів: визначення валюти ціни та валюти платежу; визначення курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу при їх неспівпадінні</p> <p>2. Визначення фінансових умов зовнішньоторгових контрактів</p> <p>2.1. Визначення видів платежу: розрахунки готівкою, або негайний платіж; розрахунки з платежем на виплату, або у кредит; комбінований платіж; кредит з опціоном негайного платежу.</p> <p>2.2. Визначення форм розрахунку: авансовий платіж; банківський переказ; акредитивна форма розрахунків; інкасова форма розрахунків; розрахунок у формі відкритого рахунка.</p> <p>2.3. Визначення засобів розрахунку: розрахунки за допомогою векселів; розрахунки за допомогою чеків.</p> <p>2.4. Використання банківських гарантій у міжнародних розрахунках</p> <p>Література: 1, 2, 3, 11, 16, 18.</p>	1	0,5
11	<p>Тема 11. Форфейтингові операції. Факторингові операції.</p> <p>План:</p> <p>1. Суть факторингової операції. Факторингові компанії та послуги, які вони надають.</p> <p>2. Схеми здійснення прямого та непрямого міжнародного факторингу:</p> <p>3. Переваги експортного факторингу.</p> <p>4. Суть форфейтингу. Схема здійснення форфейтингової операції.</p> <p>5. Переваги та недоліки форфейтингу</p> <p>Література: 1, 2, 3, 17, 18.</p>	2	1
	ВСЬОГО	13	6

4.2. Практичні (семінарські, лабораторні) заняття

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		ДФН	ЗФН
1	Розв'язок задач, тестові опитування, обговорення проблем, розгляд кейсів з теми 1. Основні поняття ЗЕД.	1	-
2	Розв'язок задач, тестові опитування, обговорення проблем, розгляд кейсів з теми 2. Зовнішньоторгові операції	2	1
3	Розв'язок задач, тестові опитування, обговорення проблем, розгляд кейсів з теми 3. Організаційні форми конкурсної торгівлі.	1	-
4	Розв'язок задач, тестові опитування, обговорення проблем, розгляд кейсів з теми 4. Орендні операції	1	1
5	Розв'язок задач, тестові опитування, обговорення проблем, розгляд кейсів з теми 5. Операції з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями та досвідом.	1	1
6	Розв'язок задач, тестові опитування, обговорення проблем, розгляд кейсів з теми 6. Операції з торгівлі інженерно-технічними послугами. Консалтингові операції.	2	1
7	Розв'язок задач, тестові опитування, обговорення проблем, розгляд кейсів з теми 7. Операції з технічного обслуговування та забезпечення запасними частинами. Контрольний письмовий захід (теми 1-7)	1	-
8	Розв'язок задач, тестові опитування, обговорення проблем, розгляд кейсів з теми 8. Процедура та техніка підготовки, укладання та виконання міжнародної торгової угоди при прямих зв'язках з контрагентами.	1	1
9	Розв'язок задач, тестові опитування, обговорення проблем, розгляд кейсів з теми 9. Зовнішньоторгові договори: види, структура, зміст	1	1
10	Розв'язок задач, тестові опитування, обговорення проблем, розгляд кейсів з теми 10. Міжнародні комерційні розрахунки	1	-
11	Розв'язок задач, тестові опитування, обговорення проблем, розгляд кейсів з теми 11. Форфейтингові операції. Факторингові операції. Контрольний письмовий захід (теми 8-11)	1	-
...	Разом	13	6

4.3. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		ДФН	ЗФН
1	Тема 1. Основні поняття ЗЕД. Огляд літературних джерел за темою. Підготовка до поточних аудиторних занять. Виконання 1-го індивідуального завдання "Скласти по 10 тестів на властивості кожного із 13 термінів "Інкотермс-2000". Виконання 2-го індивідуального завдання "Законспектувати Віденську конвенцію ООН з міжнародних договорів купівлі-продажу (1980 рік) або скласти тести до кожної статті цієї Конвенції"	5	7
2	Тема 2. Зовнішньоторгові операції Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою	5	7
3	Тема 3. Організаційні форми конкурсної торгівлі. Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за	6	7

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		ДФН	ЗФН
	темою		
4	Тема 4. Орендні операції Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою	6	7
5	Тема 5. Операції з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями та досвідом. Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою	6	7
6	Тема 6. Операції з торгівлі інженерно-технічними послугами. Консалтингові операції. Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою	6	7
7	Тема 7. Операції з технічного обслуговування та забезпечення запасними частинами. Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою	6	7
8	Тема 8. Процедура та техніка підготовки, укладання та виконання міжнародної торгової угоди при прямих зв'язках з контрагентами Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою. Виконання 3-го індивідуального завдання “Скласти конкурентний лист, визначити експортну / імпортувальну товару”. Виконання 4-го індивідуального завдання “Скласти накази та кошторис витрат на приймання іноземної делегації”. Виконання 5-го індивідуального завдання “Скласти протокол про наміри та попередній контракт”. Виконання 6-го індивідуального завдання “Розробити послідовність виконання ЗТК у табличному варіанті ”	6	7
9	Тема 9. Зовнішньоторгові договори: види, структура, зміст Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою. Виконання 7-го індивідуального завдання “Скласти ЗТК купівлі-продажу”	6	7
10	Тема 10. Міжнародні комерційні розрахунки Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою. Виконання 8-го індивідуального завдання “Розробити схему здійснення ЗТО”	6	7
11	Тема 11. Форфейтингові операції. Факторингові операції. Підготовка до поточних аудиторних занять. Огляд літературних джерел за темою	6	8
	Усього	64	78

5. Опис методів діагностики знань

Поточний контроль на лекційних заняттях проводиться з метою виявлення готовності студента до занять у таких формах:

- вибіркове усне опитування перед початком занять;
- оцінка активності студента у процесі занять, внесених пропозицій, оригінальних рішень, уточнень і визначень, доповнень попередніх відповідей і т. ін.

Контрольні запитання поділяються на:

- а) тестові завдання – вибрати вірні відповіді;
- б) проблемні – створення ситуацій проблемного характеру;
- в) питання-репліки – виявити причинно-наслідкові зв'язки;
- г) ситуаційні завдання – визначити відповідь згідно певної ситуації;
- д) питання репродуктивного характеру – визначення практичного значення.

Підсумковий контроль проводиться за результатами поточного контролю та виконання домашньої роботи.

6. Критерії оцінювання результатів навчання здобувачів освіти

Поточне оцінювання													Іспит	001Σ
Змістовий модуль №1						Змістовий модуль № 2								
ПР1	ПР2	ПР3	ПР4	ПР5	ПР6	ПР7	ПР8	ПР9	ПР10	ПР11	ПР12	ПР13		
3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	50	

ПР – практичне заняття

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
64-73	D	задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

7. Навчально-методичне забезпечення

1. Навчальна та робоча програми.
2. Навчальний посібник, підручник, курс лекцій, презентації.
3. Методичні рекомендації до семінарських занять із курсу.
4. Методичні рекомендації до самостійної роботи студентів.
5. Завдання для контрольних (модульних) робіт та питання на іспит.

8. Рекомендована література

Базова

1. Батченко Л. В., Дятлова В. В., Мойсеєнко К. Є., Ткаченко О. Г. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник / за заг. ред. д.е.н., проф. Дятлової В. В. У 2-х частинах. Частина I. Харків : Вид-во «НТМТ», 2018. 259 с.
2. Дахно І. І., Бабіч Г. В. Зовнішньоекономічний менеджмент : навч. посібн. Київ : ЦУЛ, 2012. 568 с.
3. Козик В. В., Панкова Л. А., Григор'єв О. Ю., Босак А. О., Карп'як Я. С. Зовнішньоекономічні операції і контракти : навч. посібн. 3-тє вид., перероб. і доп. Львів : "Магнолія 2006", 2014. 512 с.
4. Конспект лекцій з «ЗЕД підприємства» в електронному вигляді. 184 с.
5. Про зовнішньоекономічну діяльність Закон України від 16 квітня 1991 року №959- XII. Офіційний сайт Верховної Ради України URL: <http://rada.gov.ua>.

Допоміжна

6. Г М Дергачова, О В Пінчук Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. 2020. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/201167>
7. Зінчук Т. О. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2017. 512 с.
8. Ковтуненко К. В. Менеджмент зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності : навчальний посібник / за ред. К. В. Ковтуненко. Київ : «Центр учбової літератури», 2018. 505 с.
9. Міжнародна торгівля : підручник. / за ред. Ю. Г. Козака. Київ-Катовіце-Краков: ЦУЛ, 2015. 272 с.
10. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / Т. Зінчук, І. Горбачева, О. Ковальчук, Н. Куцмус та ін. Київ : ЦНУЛ, 2017. 512 с.
11. Ольшанський О. В., Яцун Л. М., Селютін В. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Харків : ХДУХТ, 2019. 103 с.
12. Чкан А. С. Консалтинг в зовнішньоекономічній діяльності. Запоріжжя : ЗНУ, 2016. 245 с.

Інформаційні ресурси

13. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua>.
14. Офіційний сайт Державної митної служби України. URL: <http://www.customs.gov.ua>.
15. Офіційний сайт Державної регуляторної служби України. URL: <http://www.dkrp.gov.ua/>.
16. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

17. Офіційний сайт Державної служби експортного контролю. URL: <http://www.dsecu.gov.ua>.
18. Офіційний сайт Світової організації торгівлі (World Trade Organization). URL: <https://www.wto.org>.

9. Узгодження з іншими навчальними дисциплінами

№з/п	Назва навчальної дисципліни, щодо якої проводиться узгодження	Прізвище та ініціали викладача	Підпис
1	Міжнародне право	Миرونюк В.М.	
2	Міжнародний бізнес	Іванюк У.В.	
3	Економіка та зовнішньоекономічні зв'язки України		
4	Діловий протокол та ведення переговорів		

10. Зміни та доповнення до робочої програми навчальної дисципліни

№з/п	Зміст внесених змін (доповнень)	Дата і № протоколу засідання кафедри	Примітки (причини, ініціатори тощо)