

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий інститут міжнародних
відносин ім. Б.Д. Гаврилишина

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор навчально-наукового
інституту міжнародних відносин
ім. Б. Д. Гаврилишина



Григорина ІВАЩУК

«31» _____ 2023 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. проректора з науково-
педагогічної роботи



Віктор ОСТРОВЕРХОВ

«31» _____ 2023 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА
з дисципліни

«КОМЕРЦІЙНА ДИПЛОМАТІЯ»

Ступінь вищої освіти	бакалавр
Галузь знань	29 «Міжнародні відносини»
Спеціальність	291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»
Освітньо-професійна програма	«Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»

Кафедра міжнародних відносин та дипломатії

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції	Практичні	ІРС	Тренінг	СРС	Разом	Екзамен,
Денна	3	6	28	28	3	8	83	150	Залік

31.08.23

Тернопіль – ЗУНУ

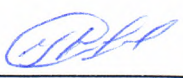
2023

Робочу програму склав доцент кафедри міжнародних відносин та дипломатії, к.е.н. Сергій Гродський

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри міжнародних відносин та дипломатії (протокол № 1 від 29.08.2023 р.)

Завідувач кафедри  д.е.н., професор Оксана Тулай

Розглянуто та схвалено групою забезпечення спеціальності 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії» (протокол № 1 від 29.08.2023 р.)

Голова групи
забезпечення спеціальності  д.іст.н., професор Ігор Дацків

Гарант ОПП  д.іст.н., професор Ігор Дацків

СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Комерційна дипломатія»

1. Опис дисципліни «Комерційна дипломатія»

Дисципліна - Комерційна дипломатія	Галузь знань, спеціальність, СВО	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів ECTS - 5	Галузь знань - 29 «Міжнародні відносини»	Дисципліна - вибіркова Мова навчання - українська
Кількість залікових модулів - 3	Спеціальність - 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»	Рік підготовки: - 3, семестр: 6
Кількість змістових модулів - 2	Ступінь вищої освіти - бакалавр	Лекції – 28 год Практичні заняття – 28 год
Загальна кількість годин - 150 год.		Самостійна робота: 83 год. КПЗ, тренінг - 8 год. Індивідуальна робота - 3 год.
Тижневих годин: - 10 год., з них аудиторних - 4 год.		Вид підсумкового контролю - залік

2. Мета і завдання дисципліни «Комерційна дипломатія»

2.1. Мета вивчення дисципліни. Метою викладання навчальної дисципліни «Комерційна дипломатія» є формування теоретичних знань щодо світового та вітчизняного досвіду здійснення міжнародного торговельного співробітництва, функціонування системи комерційної дипломатії в умовах інтеграції України до світового господарства, дослідження специфіки вітчизняного досвіду розвитку дипломатичних механізмів підтримки експортно-імпоротної діяльності та просування національних інтересів за кордоном.

2.2. Завдання вивчення дисципліни. Завдання дисципліни «Комерційна дипломатія» спрямовані на формування у студентів системи знань, методичних підходів та навичок у сфері торгової політики та комерційної дипломатії країни, зокрема щодо:

- сучасних механізмів та інструментів формування торгової політики країни;
- уніфікованих міжнародних правил торгівлі товарами, послугами, об'єктами інтелектуальної власності;
- механізмів застосування в міжнародній практиці торговельних заходів захисту ринків (спеціальних захисних, компенсаційних та антидемпінгових), стандартів та технічних бар'єрів;
- обґрунтування доцільності та визначення ефективності заходів торгової політики країни;
- форм і методів комерційної дипломатії у процесі формування та реалізації торгової політики країни;
- процесуальних механізмів СОТ з урегулювання торгових суперечок та огляду торгових політик країн-членів.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студенти повинні *знати*:

- визначення основних понять, сутності, принципів та основних видів міжнародної торгової політики та комерційної дипломатії;
- основні цілі, задачі, організаційно-економічні та правові засади формування торгової політики та використання комерційної дипломатії;
- особливості і фактори, що впливають на стратегію міжнародної торгової політики;
- механізми та сучасні інструменти комерційної дипломатії.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студенти повинні *вміти*:

- застосовувати знання методів просування торговельно-економічних інтересів національного бізнесу за кордоном, стратегій та тактик ведення міждержавних торгово-економічних переговорів;
- здійснювати обґрунтування та оцінку ефективності заходів інструментів торгової політики (інструментів торговельного захисту);
- визначати раціональність використання переваг, які випливають з розвитку виробничих, торгово-економічних і науково-технічних зв'язків із зарубіжними партнерами;
- оцінювати ефективність пропозицій, що висуваються міністерствами та відомствами на предмет модифікації міжнародної торговельної політики, зокрема, в частині ефективного використання інструментів торговельного захисту.

3. Зміст дисципліни «Комерційна дипломатія»

Змістовний модуль 1. Теоретичні засади комерційної дипломатії.

Тема 1. Особливості сучасних міжнародних відносин.

Глобалізація як невід'ємна частина сучасного періоду розвитку економіки та суспільства. Сучасна дипломатична служба України як гарант ефективних міжнародних відносин.

Тема 2. Комерційна дипломатія – система міждержавного регулювання світових торговельних відносин.

Поняття комерційної дипломатії, її функції, методи та засоби. Роль комерційної дипломатії у зовнішньоекономічній діяльності країни.

Тема 3. Історія комерційної дипломатії та міжнародних відносин.

Іноземний досвід у галузі економізації зовнішньої політики. Сучасний етап розвитку комерційної дипломатії: основні тенденції.

Тема 4. Міжнародні переговори та їх роль в комерційній дипломатії.

Поняття міжнародних переговорів, їх класифікація та особливості. Схема та стратегічні підходи до проведення переговорів. Типи комерційних переговорів та тактичні прийоми, що застосовуються під час переговорів.

Тема 5. Особливості міжнародної торгівлі товарами та послугами.

Суть та показники міжнародної торгівлі. Форми міжнародної торгівлі товарами. Міжнародна торгівля послугами. Методи організації міжнародної торгівлі. Торгове посередництво у міжнародних економічних відносинах.

Тема 6. Міжнародна інвестиційна діяльність.

Сутність, мета та функції міжнародних інвестицій. Міжнародний інвестиційний ринок та інвестиційні ресурси. Міжнародна підприємницька інвестиційна діяльність. Політика регулювання і стимулювання інвестицій.

Змістовний модуль 2. Міжнародна торговельна політика і комерційна дипломатія.

Тема 7. Міжнародний науково-технологічний обмін.

Сутність міжнародного науково-технологічного обміну Доцільність і форми міжнародної передачі технології. Вартісна оцінка технології на світових ринках.

Тема 8. Регулювання міжнародної торгівлі на національному та міжнародному рівнях.

Види зовнішньоторговельної політики. Тарифні інструменти зовнішньоторговельної політики. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі. Регулювання торгівлі на міжнародному рівні.

Тема 9. Торговельні конфлікти, суперечки та торговельні війни: врегулювання, вирішення, запобігання виникнення.

Поняття «торгова війна», «торговельний конфлікт», «торговельна суперечка». Причини виникнення торговельних конфліктів, суперечок та торговельних війн, їх об'єкти, суб'єкти, масштабність. Способи ведення торговельних конфліктів, суперечок та торговельних війн, їх форми. Процедура врегулювання торговельних конфліктів, суперечок та торговельних війн: консультації, винесення рішення групи експертів, виконання, оцінка.

Тема 10. Стандарти комерційної дипломатії.

Засади стандартів комерційної дипломатії. Стандарти примусу.

Тема 11. Поглиблення співробітництва України з Європейським Союзом в умовах повномасштабного вторгнення Росії.

Особливості співробітництва України з Європейським Союзом. Угода про асоціацію між Україною та ЄС і створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВ ЗВТ). Перспективи набуття Україною повноправного членства у Європейському Союзі в умовах повномасштабного вторгнення Росії.

4. Структура залікового кредиту дисципліни «Комерційна дипломатія»

	Кількість годин					
	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота	Індивідуальна робота	КПЗ, Тренінг	Контрольні заходи
Змістовий модуль 1. Теоретичні засади комерційної дипломатії.						

Тема 1. Особливості сучасних міжнародних відносин.	2	2	7		4	Пот. оп.
Тема 2. Комерційна дипломатія – система міждержавного регулювання світових торговельних відносин.	2	2	7			Пот. оп.
Тема 3. Історія комерційної дипломатії та міжнародних відносин.	2	2	7			Пот. оп.
Тема 4 Міжнародні переговори та їх роль в комерційній дипломатії.	2	2	7			Групові завдання.
Тема 5. Особливості міжнародної торгівлі товарами та послугами.	4	4	8			Пот. оп.
Тема 6. Міжнародна інвестиційна діяльність.	2	2	8	1		Групові завдання.
Змістовий модуль 2. Міжнародна торговельна політика і комерційна дипломатія.						
Тема 7. Міжнародний науково-технологічний обмін.	3	3	8		4	Групові завдання
Тема 8. Регулювання міжнародної торгівлі на національному та міжнародному рівнях.	4	4	8	1		Пот. оп.
Тема 9. Торговельні конфлікти, суперечки та торговельні війни: врегулювання, вирішення, запобігання виникнення.	3	3	8			Пот. оп.
Тема 10. Стандарти комерційної дипломатії.	2	2	7			Групові завдання
Тема 11. Поглиблення співробітництва України з Європейським Союзом в умовах повномасштабного вторгнення Росії.	2	2	8	1		Групові завдання
Всього:	28	28	83	3		8

5. Тематика практичних занять

Тема 1. Особливості сучасних міжнародних відносин. (2 год)

Мета: провести оцінку сучасних міжнародних відносин.

Питання для обговорення:

1. Глобалізація як невід'ємна частина сучасного періоду розвитку економіки та суспільства.
2. Сучасна дипломатична служба України як гарант ефективних міжнародних відносин.

Тема 2. Комерційна дипломатія – система міждержавного регулювання світових торговельних відносин.(2 год)

Мета: дослідити комерційну дипломатію як систему міждержавного регулювання світових торговельних відносин.

Питання для обговорення:

1. Поняття комерційної дипломатії, її функції, методи та засоби.
2. Роль комерційної дипломатії у зовнішньоекономічній діяльності країни.

Тема 3. Історія комерційної дипломатії та міжнародних відносин. (2 год)

Мета: проаналізувати становлення глобальної економіки.

Питання для обговорення:

1. Іноземний досвід у галузі економізації зовнішньої політики.
2. Сучасний етап розвитку комерційної дипломатії: основні тенденції

Тема 4. Міжнародні переговори та їх роль в комерційній дипломатії. (2 год)

Мета: дослідити роль міжнародних переговорів у комерційній дипломатії.

Питання для обговорення:

1. Поняття міжнародних переговорів, їх класифікація та особливості.
2. Схема та стратегічні підходи до проведення переговорів.
3. Типи комерційних переговорів та тактичні прийоми, що застосовуються під час переговорів.

Тема 5. Особливості міжнародної торгівлі товарами та послугами. (4 год)

Мета: дослідити особливості міжнародної торгівлі товарами та послугами.

Питання для обговорення:

1. Суть та показники міжнародної торгівлі.
2. Форми міжнародної торгівлі товарами.
3. Міжнародна торгівля послугами.
4. Методи організації міжнародної торгівлі.
5. Торгове посередництво у міжнародних економічних відносинах.

Тема 6. Міжнародна інвестиційна діяльність. (2 год)

Мета: Оцінити міжнародну інвестиційну діяльність.

Питання для обговорення:

1. Сутність, мета та функції міжнародних інвестицій.
2. Міжнародний інвестиційний ринок та інвестиційні ресурси.
3. Міжнародна підприємницька інвестиційна діяльність.
4. Політика регулювання і стимулювання інвестицій.

Тема 7. Міжнародний науково-технологічний обмін. (3 год)

Мета: дослідити міжнародний науково-технологічний обмін.

Питання для обговорення:

1. Сутність міжнародного науково-технологічного обміну.
2. Доцільність і форми міжнародної передачі технології.
3. Вартісна оцінка технології на світових ринках.

Тема 8. Регулювання міжнародної торгівлі на національному та міжнародному рівнях. (4 год)

Мета: проаналізувати особливості регулювання міжнародної торгівлі на

національному та міжнародному рівнях.

Питання для обговорення:

1. Види зовнішньоторговельної політики.
2. Тарифні інструменти зовнішньоторговельної політики.
3. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі.
4. Регулювання торгівлі на міжнародному рівні.

Тема 9. Торгівельні конфлікти, суперечки та торговельні війни: врегулювання, вирішення, запобігання виникнення. (3 год)

Мета: дослідити торговельні конфлікти, суперечки та торговельні війни: врегулювання, вирішення, запобігання виникнення.

Питання для обговорення:

1. Поняття «торгова війна», «торгівельний конфлікт», «торговельна суперечка».
2. Причини виникнення торговельних конфліктів, суперечок та торговельних війн, їх об'єкти, суб'єкти, масштабність.
3. Способи ведення торговельних конфліктів, суперечок та торговельних війн, їх форми.
4. Процедура врегулювання торговельних конфліктів, суперечок та торговельних війн: консультації, винесення рішення групи експертів, виконання, оцінка.

Тема 10. Стандарти комерційної дипломатії. (2 год)

Мета: розкрити стандарти комерційної дипломатії.

Питання для обговорення:

1. Засади стандартів комерційної дипломатії.
2. Стандарти примусу.

Тема 11. Поглиблення співробітництва України з Європейським Союзом в умовах повномасштабного вторгнення Росії. (2 год)

Мета: дослідити поглиблення співробітництва України з Європейським Союзом в умовах повномасштабного вторгнення Росії..

Питання для обговорення:

1. Особливості співробітництва України з Європейським Союзом.
2. Угода про асоціацію між Україною та ЄС і створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВ ЗВТ).
3. Перспективи набуття Україною повноправного членства у Європейському Союзі в умовах повномасштабного вторгнення Росії.

6. Комплексне практичне індивідуальне завдання

Комплексне практичне індивідуальне завдання з дисципліни «Комерційна дипломатія» студенти виконують самостійно на основі сформованого випадковим чином вибіркового масиву різноманітних даних. Метою виконання КПЗ є успішне засвоєння змісту навчальної дисципліни. КПЗ оформлюється у відповідності із встановленими вимогами; при його виконанні та оформленні студент використовує комп'ютерну техніку. КПЗ оцінюється за 100-бальною шкалою. Виконання КПЗ є одним із обов'язкових складових модулів залікового

кредиту.

7. Самостійна робота студентів

Організація самостійної роботи студентів вимагає особливої уваги, тому, що частина питань кожної теми виноситься на самостійне вивчення студентами. Самостійна робота студента забезпечується системою навчально-методичних засобів, передбачених кафедрою для вивчення навчальної дисципліни. Навчальний матеріал, передбачений для засвоєння під час самостійної роботи, виноситься на підсумковий контроль поряд з навчальними матеріалами, який опрацьовується на навчальних заняттях.

1. Митно-тарифне регулювання міжнародної торгівлі.
2. Нетарифні інструменти регулювання міжнародної торгівлі.
3. Сутність і основні види демпінгу.
4. Практика застосування технічних бар'єрів, санітарних і фітосанітарних заходів в Україні.
5. Сутність міжнародної торгівлі та основні підходи до неї.
6. Типи зовнішньоторговельної політики держави.
7. Захист прав інтелектуальної власності в Україні.
8. Сучасні приклади торговельних суперечок та шляхів їх врегулювання.
9. Сучасний стан і тенденції розвитку біржової торгівлі в Україні
10. Сучасний стан і перспективи розвитку аукціонної торгівлі в Україні
11. Особливості застосування технічних бар'єрів у міжнародній торгівлі.
12. Санітарні та фітосанітарні заходи в системі регулювання СОТ.
13. Інформаційна розвідка у сфері комерційної дипломатії.
14. Міжнародні торговельні суперечки за участю України.
15. Багатосторонні торговельні переговори у рамках СОТ.
16. Вплив інформаційної глобалізації на інтенсифікацію комерційної дипломатії

8. Тренінг з дисципліни

Тренінг – це запланований процес модифікації (зміни) відношення, знання чи поведінкових навичок того, хто навчається, через набуття навчального досвіду з тим, щоб досягти їх ефективного виконання в одному виді діяльності або в певній галузі. Метою проведення тренінгу з дисципліни «Комерційна дипломатія» є створення неформального, невимушеного спілкування, яке відкриває перед групою студентів варіанти аналізу об'єктивних закономірностей, умов, процесів і специфічних особливостей міжнародної торгової політики та комерційної дипломатії.

Порядок проведення тренінгу:

1. Вступна частина проводиться з метою ознайомлення студентів з темою тренінгового заняття.
2. Організаційна частина полягає у створенні робочого настрою у колективі студентів, визначенні правил проведення тренінгового заняття.
3. Практична частина реалізовується шляхом виконання завдань у групах студентів у кількості 3-5 осіб з певних проблемних питань теми тренінгового

заняття.

4. Підведення підсумків. Обговорюються результати виконаних завдань у групах. Обмін думками з питань, які виносилися на тренінгові заняття.

9. Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання

У процесі вивчення дисципліни «Комерційна дипломатія» використовуються наступні методи оцінювання навчальної роботи студента:

- поточне тестування та опитування;
- підсумкове тестування по кожному змістовому модулю;
- оцінювання виконання КППЗ та участь у тренінгах;
- екзамен.

10. Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни «Комерційна дипломатія» визначається як середньозважена величина, в залежності від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 2	Заліковий модуль 3
30%	40%	30%
Усне опитування під час занять (1-6 теми) - 5 балів за тему - макс. 30 балів Модульна контрольна робота - макс. 70 балів	Усне опитування під час занять (7-11 теми) 5 балів за тему - макс. 25 балів Модульна контрольна робота - макс. 75 балів	Підготовка КППЗ - макс. 40 балів Захист КППЗ - макс. 40 балів Участь у тренінгах - макс. 20 балів

Шкала оцінювання:

За шкалою університету	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90-100	відмінно	A (відмінно)
85-89	добре	B (дуже добре)
75-84		C (добре)
65-74	задовільно	D (задовільно)
60-64		E (достатньо)
35-59	незадовільно	FX (незадовільно з можливістю повторного складання)
1-34		F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)

11. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна дисципліна

№ п/п	Найменування	Номер теми
1.	Фліпчарт	1-11
2.	Ноутбук	1-11
3.	Мультимедійний проектор	1-11

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Світова економіка та міжнародні економічні відносини: підручник / О. А. Сидоров, Н. О. Фісуненко, Т. В. Альошина ; [за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. П. А. Фісуненка] ; Дніпропетр. держ. ун-т внутр. справ. - Дніпро : Арт-Прес, 2023. – 398 с.

2. Торговельна політика та комерційна дипломатія. Тестові й аналітичні завдання: навч.-метод. посіб. / уклад. Тетяна Марченко ; Чернівець. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. -

Чернівці : Чернівецьк. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича : Рута, 2022. - 94 с.

3. Міжнародні економічні відносини: стан, проблеми та вектори розвитку [Текст] : монографія / [Т. Яровенко та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук Т. Яровенко ; Дніпров. нац. ун-т ім. Олеся Гончара. - Дніпро : Біла К. О. [вид.], 2022. - 264 с.

4. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи: монографія / Олександр Шаров ; Нац. ін-т стратег. дослідж. - Київ : НІСД, 2019. - 559 с.

5. Економічна дипломатія у системі забезпечення національних інтересів України: [монографія] / Фліссак К. А. ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, Ін-т міжнар. відносин. - Тернопіль : Новий колір, 2016. - 811 с.

6. Торговельна політика та комерційна дипломатія : метод. рек. / Чернів. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича ; уклад. Т. В. Марченко. - Чернівці : Рута, 2015. - 63 с.

7. Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку : колект. монографія / [Алексеева Т. І. та ін.] ; Центр фінанс.-екон. наук. дослідж. - Полтава : Аструя, 2021. - 147 с.

8. Торговельна політика та комерційна дипломатія: метод. рек. / Чернів. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича ; уклад. Т. В. Марченко. - Чернівці : Рута, 2015. - 63 с.

9. Міжнародні економічні відносини у сфері інвестиційно-інноваційної діяльності: навч. посіб. для студентів спец. 292 "Міжнародні економічні відносини" першого (бакалаврського) рівня вищ. освіти / Босак А. О. [та ін.] ; Нац. ун-т "Львів. політехніка". - Львів : Міські інформаційні системи, 2021. - 135 с.

10. Міжнародна торгівля : підручник / Т. С. Рожкова ; Київ. міжнар. ун-т, Ін-т міжнар. відносин, Каф. міжнар. екон. відносин = International trading : manual / Tatiana Rozhkova. - Київ : КиМУ, 2015. - 665 с.

11. Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: навч. посіб. / Л. Р. Доусон [и др.] ; Львівський національний ун-т ім. Івана Франка, Центр торговельної політики та права, Оттава. - 2-ге вид., доп. та перероб. - Л. : Астролябія, 2006. - 704 с.

12. Міжнародні економічні відносини: підручник / [Крисоватий А. І. та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А. І. Крисоватого, д-ра екон. наук, проф. Р. Є. Зварича ; Західноукр. нац. ун-т. - Тернопіль : ЗУНУ, 2021. - 654 с.

13. Історія міжнародних економічних відносин: метод. рек. до виконання практич. занять та самост. роботи для здобувачів вищ. освіти ОС "Бакалавр" спец. 292 "Міжнародні економічні відносини" / [уклад.: Л. М. Побоченко, З. В. Пічкурова, М. А. Ричка] ; Нац. авіац. ун-т. - Київ : НАУ, 2022.

14. Національна економічна діяльність і міжнародні економічні відносини: сучасний стан та тенденції розвитку: колект. монографія / [Л. Ю. Андрушко та ін.] ; Центр фінанс.-екон. наук. дослідж. - Полтава : Аструя, 2020. - 251 с.

15. Міжнародні економічні відносини: історія, теорія, політика : підручник / А. С. Філіпенко. - Київ : Либідь, 2019. - 958 с.

16. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. для здобувачів освіт. ступеня бакалавра за спец. 073 "Менджмент" / В. В. Дергачова, К. О. Кузнєцова, І. М. Манасенко ; [відп. ред. О. А. Гавриш] ; Нац. техн. ун-т України "Київ. політехн. ін-т ім. Ігоря Сікорського". - Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. - 421 с.

17. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. : [для студентів закл. вищ. освіти] / [Т. В. Орехова та ін. ; за заг. ред. Т. В. Орехової] ; Донец. нац. ун-т ім. Василя Стуса, Екон. ф-т. - Вінниця : ТВОРИ, 2019. - 321 с.

18. Міжнародний бізнес та стратегічні зміни: навч. посіб. / В. Рокоча, Б. Одягайло, В. Терехов ; [під заг. ред. В. В. Рокочої] ; Ун-т "КРОК". - Київ : Університет "КРОК", 2019. - 214 с.