

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Волинський національний університет імені Лесі Українки**  
Факультет міжнародних відносин  
Кафедра міжнародних економічних відносин

**СИЛАБУС**  
**вибіркового освітнього компонента**  
**«ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ НА ЄВРОПЕЙСЬКИХ РИНКАХ»**  
підготовки бакалаврів

Луцьк – 2026

**Силабус освітнього компонента «Ведення бізнесу на європейських ринках»** підготовки бакалаврів.

**Розробник:** Лугова Марина Сергіївна, старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин, кандидат економічних наук.

**Погоджено**

Гарант освітньо-професійної програми:



(А. О. Бояр)

**Силабус освітнього компонента затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин, протокол № 6 від 10 лютого 2026 р.**



Завідувач кафедри:

(Бояр А. О.)

© Лугова М. С., 2026

## I. Опис освітнього компонента

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика освітнього компонента
Денна (очна) форма здобуття освіти	Галузь знань С «Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини», спеціальність С1 «Економіка та міжнародні економічні відносини (за спеціалізаціями)», спеціалізація «Міжнародні економічні відносини», ОПП «Міжнародна діяльність компаній та установ», перший (бакалаврський) рівень вищої освіти	<b>Вибірковий</b>
Кількість годин/кредитів 150/5		<b>Рік навчання – 4-ий</b>
ІНДЗ: €		<b>Семестр 7-ий</b>
		<b>Лекції – 10 год.</b>
		<b>Практичні (семінарські) – 20 год.</b>
		<b>Самостійна робота – 110 год.</b>
		<b>Консультації – 10 год.</b>
		<b>Форма контролю: залік</b>
<b>Мова навчання</b>		Українська або англійська (вибір при реєстрації)

## II. Інформація про викладача

ППП: Лугова Марина Сергіївна

Науковий ступінь: кандидат економічних наук

Вчене звання: -

Посада: старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин

Контактна інформація: 0951198155, luhova.maryna@vnu.edu.ua.

Дні занять: <https://ps.vnu.edu.ua/cgi-bin/timetable.cgi>

## III. Опис освітнього компонента

### 1. Анотація курсу.

Курс охоплює вивчення структури та принципів Єдиного європейського ринку, законодавчої та регуляторної бази ЄС, правових умов ведення бізнесу, особливостей експортно-імпортних операцій, а також вимог до товарів і послуг на європейських ринках.

Особлива увага приділяється практичним аспектам виходу компаній на ринки ЄС, вибору форм міжнародної бізнес-діяльності, маркетинговим стратегіям з урахуванням споживчої поведінки та культурних особливостей країн Європи, а також сучасним тенденціям розвитку бізнесу в ЄС, зокрема сталому розвитку, цифровізації та можливостям підтримки малого і середнього бізнесу, у тому числі для українських компаній та громадян України.

## 2. Мета і завдання освітнього компонента.

Метою курсу є формування у студентів бакалаврату базових професійних знань і практичних навичок щодо ведення бізнесу на європейських ринках шляхом ознайомлення з принципами функціонування Єдиного європейського ринку, правовими та регуляторними вимогами Європейського Союзу, особливостями виходу компаній на ринки ЄС, розробки маркетингових стратегій та врахування сучасних тенденцій розвитку європейського бізнес-середовища з акцентом на можливості для українських підприємств.

## 3. Soft skills (компетентності):

- здатність аналізувати структуру Єдиного європейського ринку, регуляторне середовище та бізнес-умови країн ЄС;
- оцінювання можливостей і викликів для бізнесу на європейських ринках, аналіз ризиків і бар'єрів виходу;
- розуміння культурних відмінностей, ділового етикету та особливостей споживчої поведінки в країнах ЄС;
- навички прийняття рішень – вибір форм виходу на європейські ринки, маркетингових та комерційних стратегій;
- навички представлення бізнес-ідей, маркетингових рішень і результатів аналізу;
- здатність реагувати на зміни регуляторної політики ЄС, ринкових умов та бізнес-трендів

## 4. Структура освітнього компонента.

Назви змістових модулів і тем	Усього	Лек.	Сем.	Сам. роб.	Конс.	Форма контролю/ Бали
<b>Змістовий модуль 1</b> Теоретичні основи ведення бізнесу та особливості бізнес-середовища ЄС						
Тема 1. Єдиний європейський ринок: можливості для бізнесу	15	1	2	11	1	ДС/7
Тема 2 Правові основи ведення бізнесу у ЄС	15	1	2	11	1	ДС/7
Тема 3. Бізнес-середовище та регуляторна політика ЄС	30	2	4	22	2	ДС/14
Тема 4. Вихід компанії на європейські ринки	30	2	4	22	2	ДС/14
Тема 5. Маркетинг і комерційна діяльність у Європі	30	2	4	22	2	ДС/14
Тема 6. Сучасні тенденції ведення бізнесу в ЄС	30	2	4	22	2	ДС/14
Разом за модулем 1	150	10	20	110	10	70
<b>ІНДЗ</b>						П/30
<b>Всього годин/Балів</b>	150	10	20	110	10	100

\* Форма контролю: ДС – дискусія

## 5. Завдання для самостійного опрацювання.

1	Підготовка до дискусії (семінарів) за темами освітнього компоненту
2	Виконання ІНДЗ
3	Дослідити основні переваги Єдиного європейського ринку для бізнесу з третіх країн.
4	Охарактеризувати роль законодавства ЄС у регулюванні підприємницької діяльності.
5	Обрати українську компанію та запропонувати можливу форму виходу на ринок однієї з країн ЄС» .
6	Проаналізувати вимоги ЄС до сертифікації конкретного виду товару або послуги.
7	Дослідити особливості споживчої поведінки в одній з країн Європейського Союзу.
8	Дослідити одну з програм фінансової підтримки ЄС для малого та середнього бізнесу (COSME, Horizon Europe тощо).
9	Проаналізувати роль малого і середнього бізнесу в економіці Європейського Союзу.

### IV. Політика оцінювання

Обов'язкове дотримання норм Кодексу академічної доброчесності ВНУ (<http://surl.li/aagxg>) у процесі навчання. Допускається заочне письмове відпрацювання пропущених з поважної причини семінарів. Максимальна кількість дозволених пропусків без поважної причини – 2. Можливе зарахування результатів формальної чи неформальної освіти як окремих тем чи змістових модулів курсу відповідно до Положення ВНУ від 29.08.2024 р. (<http://surl.li/sbwzdh>).

Максимальна кількість балів за вивчення курсу – 100, включаючи:

- 70 балів за участь в дискусіях під час семінарських занять (по 7 балів за кожний семінар);
- 30 балів за виконання ІНДЗ.

Необхідний мінімум для успішного завершення курсу – 60 балів.

Учасність у семінарах (макс = 70 балів)										ІНДЗ	Макс сума
Тема 1	Тема 2	Тема 3	Тема 3	Тема 4	Тема 4	Тема 5	Тема 5	Тема 6	Тема 6		
Сем 1	Сем 2	Сем 3	Сем 4	Сем 5	Сем 6	Сем 7	Сем 8	Сем 9	Сем 10		
7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	30	100

### V. Підсумковий контроль

Форма підсумкового контролю – залік. Залік виставляється здобувачеві автоматично, якщо ним виконано усі види передбачених силабусом освітнього компонента робіт та

одержано 60 або більше балів. Здобувач освіти може додатково скласти на консультаціях із викладачем або написати письмово від руки ті теми, які він пропустив протягом семестру (з поважних причин), таким чином покращивши свій результат рівно на ту суму балів, яку було виділено на пропущені теми. У випадку, якщо здобувач освіти набрав менше ніж 60 балів, він складає залік під час ліквідації академічної заборгованості. У цьому випадку бали, набрані під час поточного оцінювання, анулюються. Максимальна кількість балів під час ліквідації академічної заборгованості з заліку – 100. Повторне складання заліку допускається не більше як два рази з кожного освітнього компонента: один раз – викладачеві, другий – комісії, яку створює декан факультету (див. Положення про поточне та підсумкове оцінювання знань здобувачів ВНУ імені Лесі Українки – <http://surl.li/ddfha>).

### **Питання для підготовки до підсумкового тесту**

1. Поняття та сутність Єдиного європейського ринку.
2. Основні принципи функціонування Єдиного європейського ринку.
3. Чотири свободи внутрішнього ринку ЄС.
4. Основні установчі договори Європейського Союзу.
5. Інституційна структура ЄС та її роль у регулюванні бізнесу.
6. Переваги Єдиного європейського ринку для підприємств з третіх країн.
7. Основні виклики та ризики для бізнесу на ринках ЄС.
8. Правові форми ведення бізнесу в країнах Європейського Союзу.
9. Податкове регулювання підприємницької діяльності в ЄС.
10. Трудове законодавство та соціальні вимоги в країнах ЄС.
11. Захист інтелектуальної власності в Європейському Союзі.
12. Загальні положення GDPR та їх вплив на бізнес.
13. Регулювання підприємницької діяльності в ЄС.
14. Європейські стандарти та технічні регламенти.
15. Сертифікація продукції на ринку ЄС.
16. Антимонопольна та конкурентна політика Європейського Союзу.
17. Особливості експортно-імпортних операцій з країнами ЄС.
18. Особливості експорту окремих видів товарів та послуг до ЄС.
19. Основні форми виходу компаній на європейські ринки.
20. Прямі та непрямі експортні стратегії.
21. Партнерство, франчайзинг та спільні підприємства в ЄС.
22. Бар'єри та ризики виходу на європейські ринки.
23. Особливості споживчої поведінки на ринках ЄС.
24. Культурні особливості ведення бізнесу в країнах Європейського Союзу.
25. Маркетингові стратегії компаній на європейських ринках.
26. Адаптація продукту та бренду до вимог ринку ЄС.
27. Канали комунікації з європейськими споживачами.
28. Цифровий маркетинг та електронна комерція в ЄС.
29. Сталий розвиток та ESG у європейському бізнесі.
30. Програми фінансової підтримки ЄС для малого та середнього бізнесу та можливості для України.

## Шкала оцінювання

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка
90–100	Зараховано
82–89	
75–81	
67–74	
60–66	
1-59	Незараховано (необхідне перекладання)

## VI. Рекомендована література та інтернет-ресурси

1. Ведення сталого бізнесу в Європі: монографія/ А. О. Бояр, І. С. Скороход, І. В. Кицюк, В. В. Кухарик, О. З. Зелінська, М. С. Лугова: за ред. А. О. Бояра, В. Й. Лажніка. – Луцьк: Вежа-друк, 2025.
2. Європейський Союз : навч. посіб. / [А. О. Бояр (кер. авт. кол.), Н. П. Карпчук, Н. І. Романюк та ін.] ; за ред. А. О. Бояра, С. В. Федонюка. Київ : ФОП Маслаков, 2020. 600 с. С. ISBN 978-617-7862-95-5
3. Європейський Союз: економіка, політика, право : навч. посібник / за ред. О. І. Рогача. — Київ : КНЕУ, 2021.
4. Hill C. W. L. International Business: Competing in the Global Marketplace. — New York : McGraw-Hill Education, 2022.
5. Wild J. J., Wild K. L., Han J. C. Y. International Business: The Challenges of Globalization. — Pearson Education, 2021.
6. Договір про Європейський Союз та Договір про функціонування Європейського Союзу.
7. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.
8. Регламенти та директиви ЄС у сфері підприємницької діяльності, конкуренції, захисту прав споживачів.
9. Офіційний портал Європейського Союзу – інформація про політики ЄС, внутрішній ринок, законодавство <https://european-union.europa.eu>
10. Європейська Комісія (European Commission) – регулювання бізнесу, торгівлі, конкуренції, МСП <https://commission.europa.eu>
11. EUR-Lex – доступ до законодавства ЄС <https://eur-lex.europa.eu>
12. Single Market Scoreboard – аналітика щодо функціонування Єдиного ринку <https://single-market-scoreboard.ec.europa.eu>
13. Your Europe – Business – практичні поради для ведення бізнесу в ЄС <https://europa.eu/youreurope/business>
14. European SME Portal – підтримка малого та середнього бізнесу <https://single-market-economy.ec.europa.eu>
15. EU Funding & Tenders Portal – гранти та програми підтримки (COSME, Horizon Europe тощо) <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders>
16. Eurostat – офіційна статистика Європейського Союзу <https://ec.europa.eu/eurostat>
17. OECD – аналітика з міжнародного бізнесу та економіки <https://www.oecd.org>