

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА»**

Економічний факультет

Кафедра менеджменту і маркетингу

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

БК 56. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

Освітня програма Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

Спеціальність 073 Менеджмент

Галузь знань 07 Управління і адміністрування

Затверджено на засіданні кафедри
Протокол № 1 від 27 серпня 2020 р.

м. Івано-Франківськ - 2020

ЗМІСТ

1. Загальна інформація
2. Анотація до курсу
3. Мета та цілі курсу
4. Результати навчання (компетентності)
5. Організація навчання курсу
6. Система оцінювання курсу
7. Політика курсу
8. Рекомендована література

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	Міжнародна торгівля
Викладач (-і)	Ткач Олег Володимирович, д.е.н., проф. кафедри менеджменту і маркетингу
Контактний телефон викладача	+380957059731
Е-mail викладача	Oleg.tkach@pnu.edu.ua
Формат дисципліни	Очний, заочний
Обсяг дисципліни	6 кредитів ЄКТС, 180 год.
Посилання на сайт дистанційного навчання	http://www.d-learn.pu.if.ua
Консультації	Консультації проводяться відповідно до Графіку консультацій, розміщеному на інформаційному стенді та сайті кафедри https://kmim.pnu.edu.ua/
2. Анотація до навчальної дисципліни	
"Міжнародна торгівля" є вибірковою компонентою навчального плану фахівців з менеджменту. Студенти отримують знання з теоретичних і методологічних основ міжнародної торгівлі, закономірностей формування напрямків та форм міжнародної торгівлі і практичні навички з аналізу стану та тенденцій розвитку міжнародних ринків товарів, послуг, інвестицій, робочої сили, використання системи показників для оцінки результативності міжнародної торгівлі. Предметом вивчення навчальної дисципліни є закономірності та механізми міжнародної торгівлі, показники її розвитку, сучасні форми та методи організації міжнародного обміну товарами.	
3. Мета та цілі навчальної дисципліни	
Мета дисципліни: формування у здобувачів вищої освіти розуміння трендів, закономірностей та механізмів міжнародної торгівлі, аналізу показників її розвитку; знань сучасних форм та методів організації міжнародного обміну товарами, послугами та продуктами інтелектуальної власності, а також сучасного інструментарію регулювання міжнародних торгових процесів. Завдання дисципліни - сформувати у здобувачів вищої освіти комплекс компетенцій, достатніх для початку роботи за фахом у державних та бізнес структурах, у процесі планування, організації та регулювання експорту/імпорту у системі міжнародних торговельних відносин. Комплексний підхід до викладання дисципліни дозволить здобувачам вищої освіти знати: - закономірності та механізми міжнародної торгівлі; - показники розвитку міжнародної торгівлі; - сучасні форми міжнародного обміну товарами; - методи організації міжнародного обміну товарами, послугами та продуктами інтелектуальної власності; - товарні ринки (біржі, аукціони, виставки, ярмарки, тендери) при проведенні міжнародної торгівлі. вміти: - оцінювати показники розвитку зовнішньої торгівлі держав, ефективність експортно/імпоротної діяльності їх суб'єктів, й, у цілому, обсяги та динаміку міжнародної торгівлі; - застосовувати найбільш ефективні методи міжнародної торгівлі; - обирати організовані товарні ринки (біржи, аукціони, виставки, ярмарки, тендери) при проведенні міжнародної торгівлі; - аналізувати ефективність спрямування експортно/імпортних потоків на основі системи	

регуляторних інструментів корпоративного, державного, міждержавного, регіонального та глобального рівнів.						
4. Результати навчання (компетентності)						
ІК. 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						
ЗК14.Здатність працювати у міжнародному контексті.						
СК2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.						
СК16.Здатність планувати та організовувати зовнішньоекономічну діяльність підприємств з урахуванням особливостей національного та міжнародного регулювання.						
СК 17. Розуміти алгоритм здійснення зовнішньоторговельних операцій та стратегії виходу підприємств на зовнішні ринки.						
СК 18. Розуміти структуру, форму та порядок укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) та їх супровід.						
ПРН6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.						
ПРН8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.						
ПРН 18. Демонструвати навички формування ціни при здійсненні зовнішньоекономічних операцій з урахуванням базових умов поставок, валютних ризиків та форм розрахунків.						
ПРН 19. Визначати та обґрунтовувати стратегію виходу підприємства на зовнішні ринки з урахуванням зміни кон'юнктури зовнішнього середовища та появи нових тенденцій в торгівлі товарами і послугами.						
ПРН 20. Бути здатним вести переговори з контрагентами, визначати та розподіляти витрати, ризики та відповідальність сторін, складати типові контракти та супроводжувати їх виконання.						
5. Організація навчання						
Обсяг навчальної дисципліни 90 год						
Вид заняття		Загальна кількість годин				
Лекції		20				
семінарські заняття		20				
самостійна робота		50				
Ознаки курсу						
Семестр	Спеціальність	Курс (рік навчання)	Нормативний / вибірковий			
8	073 Менеджмент	4	вибірковий			
Тематика курсу						
Тема		Форма заняття	Літерату ра	Завдання, год	Вага оцінки	Термін виконання
Тема 1. Торгівля в системі міжнародного бізнесу. Сутність міжнародної торгівлі та її концепції. Еволюція теорій міжнародної торгівлі. Система показників розвитку міжнародної торгівлі		Лекція, семінарськ е заняття	1,2,5	Опрацювати лекційний матеріал. Пройти тестування до теми	5 балів	До наступного заняття за розкладом
Тема 2. Форми міжнародної торгівлі. Систематизація форм міжнародної торгівлі. Форми міжнародної торгівлі за специфікою регулювання. Форми міжнародної торгівлі за специфікою взаємодії суб'єктів. Форми міжнародної торгівлі за специфікою предмета торгівлі.		Лекція, семінарськ е заняття	1,2,7	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття	5 балів	До наступного заняття за розкладом

Тема 3. Методи міжнародної торгівлі. Систематизація методів міжнародної торгівлі Непряма торгівля Торгівля через організовані товарні ринки	Лекція, семінарське заняття	5,6,7,8	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття	5 балів	До наступного заняття за розкладом
Тема 4. Регулювання міжнародної торгівлі Система регулювання міжнародної торгівлі. Національний рівень регулювання міжнародної торгівлі. Міжнародні організації з регулювання міжнародної торгівлі. Методи регулювання міжнародної торгівлі.	Лекція, семінарське заняття	2, 5,6,7,8	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття	5 балів	До наступного заняття за розкладом
Тема 5. Система міжнародних комерційних контрактів. Поняття міжнародного комерційного контракту. Основні принципи. Класифікація міжнародного контракту. Класифікація за предметом.	Лекція, семінарське заняття	2, 5,6,7,8	Опрацювати лекційний матеріал. Пройти тестування до теми	5 балів	До наступного заняття за розкладом
Тема 6. Інституційні засади міжнародної торгівлі. Нормативно-правове регламентування міжнародних торговельних угод. Система СОТ для урегулювання суперечностей у сфері міжнародної торгівлі.	Лекція, семінарське заняття	1,9,10	Опрацювати лекційний матеріал. Пройти тестування до теми	5 балів	До наступного заняття за розкладом
Тема 7. Зовнішньоторговельна та міжнародна торговельна політика. Митна вартість товару, країна походження товару. Ліцензії, квоти, технічні бар'єри. Фінансові методи торговельної політики. Основні інструменти торговельної політики ЄС	Лекція, семінарське заняття	1,2,5,7,10	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття	5 балів	До наступного заняття за розкладом
Тема 8. Україна на міжнародному ринку товарів, послуг та інвестицій.	Лекція, семінарське заняття	1,2,7,11	Опрацювати лекційний матеріал. Пройти	5 балів	До наступного заняття за розкладом

Фактори впливу та тенденції розвитку експортно-імпоротної діяльності України. Зовнішньоторговельний баланс та зовнішньоторговельний оборот України. Гарантії захисту іноземних інвестицій. Диференціація регіонів України за інвестиційною привабливістю.			тестування до теми		
Тема 9. Міжнародна торгівля товарами Торгівля за прямими зв'язками між контрагентами. Торгівля через торговельно-посередницьку ланку. Провідні світові аукціони. Порядок проведення міжнародних аукціонів. Міжнародні торги (тендери). Порядок проведення міжнародних торгів. Виконання контракту міжнародної купівлі - продажу.	Лекція, семінарське заняття	1,2,6,7	Опрацювати лекційний матеріал. Пройти тестування до теми	5 балів	До наступного заняття за розкладом

6. Система оцінювання курсу

Загальна система оцінювання курсу	100 бальна – (50 балів протягом семестру та 50 балів за екзамен) “відмінно” – студент демонструє повні і глибокі знання навчального матеріалу, достовірний рівень розвитку умінь та навичок, правильне й обґрунтоване формулювання практичних висновків, наводить повний обґрунтований розв’язок прикладів та задач, аналізує причинно-наслідкові зв’язки; вільно володіє науковими термінами; “добре” – студент демонструє повні знання навчального матеріалу, але допускає незначні пропуски фактичного матеріалу, вміє застосувати його до розв’язання конкретних прикладів та задач, у деяких випадках нечітко формулює загалом правильні відповіді, допускає окремі несуттєві помилки та неточності розв’язках; “задовільно” – студент володіє більшою частиною фактичного матеріалу, але викладає його не досить послідовно і логічно, допускає істотні пропуски у відповіді, не завжди вміє правильно застосувати набуті знання до розв’язання конкретних прикладів та задач, нечітко, а інколи й невірно формулює основні твердження та причинно-наслідкові зв’язки; “незадовільно” – студент не володіє достатнім рівнем необхідних знань, умінь, навичок, науковими термінами.			
	Поточне тестування та самостійна робота		Екзаменаційна робота (екзамен)	Сума балів з навчальної дисципліни
	Модуль 1			
	Змістовий модуль 1 поточний контроль	Змістовий модуль 2 Самостійна робота		
	Модуль 2			
	Змістовий модуль 3 Індивідуальне науково-дослідне завдання			

	Теми 1-9	Теми 1-9	Теми 1-9	Теми 1-9	
	30	10	10		
	50			50	100
Семінарські заняття	Загальна підсумкова оцінка за семінарські заняття складається за методикою нагромадження балів за результатами поточного контролю знань, тестів. Завданням поточного контролю є перевірка розуміння і засвоєння матеріалу тем, що виносяться на семінарські заняття, та вміння привселюдно представити засвоєний матеріал, розв'язати задачі. Протягом семестру студент має можливість отримати десять оцінки по 5 балів за кожну усну відповідь. Поточні оцінки 2, 3, 4, 5, які можуть отримати під час семінарських занять сумуються і розраховується середнє арифметичне (із заокругленням до десятих). Середній бал за поточний контроль переводиться у 30 бальну шкалу. Семінарське заняття проводиться з метою формування у студентів умінь і навичок з предмету, вирішення завдань, перевірка рівня їх виконання та оцінювання. Семінарські заняття є ланцюжком, який зв'язує теоретичну підготовку та навчальну практику з дисципліни.				
Самостійна робота	Важливе значення для опанування теоретичним матеріалом має виконання самостійної роботи та індивідуальних завдань. Самостійна робота студентів є складовою навчального процесу, важливим чинником формування вміння навчатися, що сприяє активізації засвоєння знань; основним засобом опанування навчального матеріалу в позааудиторний час. Студент опрацьовує питання, що призначенні для самостійного вивчення і для контролю проходить тестування в системі дистанційного навчання (дві спроби – кращий результат). Максимальна кількість балів за тестування становить 10 балів.				
Вимоги до письмової роботи	Вивчення дисципліни передбачає обов'язкове виконання індивідуального науково-дослідного завдання (ІНДЗ). Науково-дослідне завдання розрахункового характеру "Сучасні особливості та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі в окремій країні (інтеграційному об'єднанні держав)" виконується студентами у вигляді аналітичної записки за статистичними матеріалами в обсязі 7-10 стор. Виконане завдання повинно містити: - наведення формул та розрахунків аналітичних показників; - демонстрацію оволодіння студентами методикою проведення відповідної аналітичної роботи; - висновки, які є підсумками проведених розрахунків щодо перспектив розвитку зовнішньої торгівлі в окремій країні. Виконане завдання має продемонструвати знання студентом навчального матеріалу. При оцінюванні завдання враховуються якість виконання роботи, правильність застосовуваних формул, глибина зроблених висновків. Робота оформляється на аркуші формату А4 і приносить на останнє семінарське заняття. Максимальна кількість балів за ІНДЗ становить 10 балів.				
Умови допуску до підсумкового контролю	Студент повинен набрати не менше 25 балів у сумі за три змістові модулі: ЗМ 1. Поточний контроль (1-30 балів). ЗМ 2. Самостійна робота (1-10 балів). ЗМ 3. Індивідуальне науково-дослідне завдання (1-10 балів). Якщо студент набрав менше 25 балів. Дозволяється, як виняток, з дозволу декана економічного факультету за заявою, погодженою з кафедрою менеджменту і маркетингу, одноразове виконання студентом додаткових видів робіт з навчальної дисципліни (відпрацювання пропущених занять, перескладання змістових модулів, виконання індивідуальних завдань тощо) для підвищення оцінок за змістові модулі.				
7. Політика курсу					

Політика курсу є студентоорієнтованою, спрямована на формування відповідних компетенцій шляхом активної комунікації та сприятливого навчального середовища. Заохочується ознайомлення з найкращим досвідом практичної діяльності у сфері міжнародної торговельної діяльності як вітчизняних, так і міжнародних компаній. А також можливості використання даного досвіду у реальних компаніях, з діяльністю яких знайомі студенти або є працівниками.

Підсумковою формою контролю є екзамен, який проводиться виключно у письмовій формі. Максимальна кількість 50 балів за екзаменаційну роботу. Структура білета включає 4 завдання, три теоретичні питання та тестові завдання. Правильна відповідь на кожне питання білету оцінюється максимум в 10 балів, тестові завдання – 20 балів. Також студенти мають можливість (за письмовою заявою групи) здавати екзамен у письмовій тестовій формі на платформі дистанційного навчання (<http://www.d-learn.pu.if.ua>).

Студентам, які мають з навчальної дисципліни оцінку від 1 до 49, були недопущені або не з'явилися на екзамен, дозволяється ліквідувати академічну заборгованість відповідно до графіку ліквідації академзаборгованості за встановленими правилами.

Очікується, що студенти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається Положенням про запобігання та виявлення плагіату у ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» <https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/>. Відповідно, будь які прояви академічної доброчесності недопустимі, зокрема списування під час контрольних заходів чи екзаменів.

Відвідання занять є важливою складовою навчання. Дозволяється вільне відвідування лекцій. Пропуски семінарських занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку на консультаціях, при цьому оцінка ставиться, а не округляється. Консультації студентам проводяться у відповідності до затвердженого кафедрою графіка (<https://kmim.pnu.edu.ua/графік-консультацій>). Також є можливість здачі студентами пропущених тем через використання системи дистанційного навчання (<http://www.d-learn.pu.if.ua>).

8. Рекомендована література

1. Козик Ю.Г., Міжнародна торгівля / Ю.Г. Козик, Н.С. Логвінова - К: Ценр учбової літератури, 2011. – 512 с.
2. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля : підручн. / Ю. Г. Козак. – К. : ЦУЛ, 2015. – 272 с.
3. Крилова Н. В. Міжнародна торгівля : навч. посіб. / Н. В. Крилова. - К. : Знання, 2008. - 365 с.
4. Кузнецова Г. В. Международная торговля товарами и услугами : учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры [Электронный ресурс] / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралкина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Изд-во Юрайт, 2017. - 273 с. – Режим доступа : http://stud.com.ua/32319/ekonomika/mizhнародna_torgivlya_tovarami_i_poslugami
5. Митний кодекс України та нормативно-правові акти, що регулюють його застосування : зб. доп. / Уклад. П. В. Пашко, В. П. Науменко. - К. : Знання, 2004. - 734 с.
6. Міжнародна торгівля : навч. посіб. / За заг. ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, О. В. Мірошніченка. – [3-тє вид., доп. та перероб.]. - К. : Центр учбов. літ-ри, 2009. - 668 с.
7. Павленко І. І. Міжнародна торгівля та інвестиції : навч. посіб. / І. І. Павленко, О. В. Варяниченко, Н. А. Навроцька. – К.: Центр учбов. літ-ри, 2012. – 256 с.
8. Гуменюк Ю. П. Міжнародна трудова міграція: методологічний та організаційний аспекти : моногр. / Ю. П. Гуменюк. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 619 с.
9. Дзюбановська Н. В. Статистичне оцінювання чинників впливу на міжнародну торгівлю із використанням дисперсійного аналізу / Н. В. Дзюбановська // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2017. – Вип. 27. – Ч. 3. – С. 131-134. – (Сер. Економічні науки).
10. Дідківський М. І. Міжнародний трансфер технологій : навч. посіб. / М. І. Дідківський. – К. : Знання, 2011. – 365 с.
11. Дубодєлова А. В. Кластерний підхід до аналізу розвитку міжнародного туризму в Україні / А. В. Дубодєлова, І. Я. Кулиняк, Ю. Г. Бондаренко // Науковий вісник НЛТУ

України. – 2014. – 24.6. – С. 195-201.

12. Ємець М. С. Дослідження факторів впливу на розвиток міжнародного туризму в країнах ЦСЄ / М. С. Ємець // Економіка: реалії часу. – 2016. – № 2(24). – С. 56-63.

13. Ковтун Т. Д. Сучасний стан і перспективи розвитку міжнародної торгівлі товарами / Т. Д. Ковтун, В. А. Магалова // Бізнес Інформ. – 2018. – № 3. – С. 101-107.

14. Крамарев Г. В. Аналіз динаміки та структури зовнішньоторговельної діяльності України / Г. В. Крамарев, В. О. Шликова, О. М. Леванда // Бізнес Інформ. – 2019. – № 1. - С. 79-91.

15. Мельник Т. М. Тенденції розвитку експорту України в умовах євроінтеграції / 10 Т. М. Мельник, К. С. Пугачевська // Бізнес Інформ. - 2017. - № 10 (477). - С. 66-73.

16. Міценко Н. Г. Теоретико-методологічні аспекти планування виходу підприємства на європейський ринок / Н. Г. Міценко, В. І. Дорош, І. Ю. Семенюк // Підприємництво і торгівля : зб. наук. праць. - 2018. - Вип. 22. – Львів : ЛТЕУ, 2018. - С. 50-54.

17. Мозговий О. Сучасна парадигма функціонування світового фінансового ринку / О. Мозговий, Д. Малащук // Міжнародна економічна політика. – 2016. – № 1 (24). – С. 29-51.

18. Петроє О. М. Міжнародна трудова міграція : аналіз ситуації та наслідків для України / О. М. Петроє, В. Т. Васильєв // Вісник НАДУ. – 2015. – № 4. – С. 93-100. – Режим доступу : http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2016/01/2015_4_14_ukr.pdf

19. Романенко В. А. Зовнішня торгівля України з ЄС: тенденції, проблеми, перспективи / В. А. Романенко, Л. В. Лебедева // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 9. – С. 71-77.

20. Сторожчук В. М. Правила походження товарів як інструмент зовнішньоторговельної політики держави / В. М. Сторожчук // Бізнес Інформ. – 2018. – № 1. – С. 65-72.

21. Технічні бар'єри та санітарні та фітосанітарні заходи в міжнародній торгівлі: види, тенденції розвитку, регулювання : посіб. держ. службовця [Електронний ресурс] / За ред. І. В. Бураковського, К. Кравчука, В. Мовчан. – Режим доступу : www.ier.com.ua/files/publications/Books/Sanitary_measures.pdf

22. Mitsenko N. Transformation of international economic relations: modern challenges, risks, opportunities and prospects : collective monograph / edited by M. Bezpartochnyi, in 3 vol. / ISMA University. – Riga: «Landmark» SIA, 2017. – Vol. 2. - 195 p.

Викладач _____ Ткач О.В.