

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету комп'ютерних
інформаційних технологій
Ігор ЯКИМЕНКО

_____ 2025р.



ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної
роботи

Віктор ОСТРОВЕРХОВ

_____ 2025р.



ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор ННІНОТ

Святослав ПИТЕЛЬ

_____ 2025 р.



РОБОЧА ПРОГРАМА

з дисципліни «Міжнародна торгівля»

Ступінь вищої освіти – бакалавр

Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність 051 «Економіка»

Освітньо-професійна програма: «Економічна кібернетика»

Кафедра міжнародної економіки

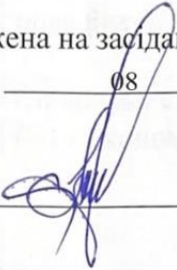
Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції	Практичні	ІРС	Тренінг	СРС	Разом	Іспит
Денна	III	5	30	30	4	8	78	150	5
Заочна	III	5	8	4			138	150	6

Тернопіль – 2025

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми підготовки бакалавра галузі знань 05 "Соціальні та поведінкові науки" спеціальності 051 «Економіка», затвердженій Вченою радою ЗУНУ (протокол № 9 від 26.05.2022).

Робоча програма складена к.е.н., доцентом кафедри міжнародної економіки Оленою Карась

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри міжнародної економіки
Протокол № від « 1 » 08 2025 р.

Завідувач кафедри  д.е.н., проф. Ірина ЗВАРИЧ

Гарант ОП, доктор філософії, доцент

 Катерина ПРИШЛЯК

СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Міжнародна торгівля»

1. Опис дисципліни «Міжнародна торгівля»

Дисципліна – Міжнародна торгівля	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів ECTS – 5	Галузь знань: 05 «Соціальні та поведінкові науки»	Статус дисципліни: обов'язкова Мова викладання: українська
Кількість залікових модулів – 5	Спеціальність: 051 «Економіка»	Рік підготовки: <i>Денна, заочна – 3</i> Семестр: <i>Денна, заочна – 5</i>
Кількість змістових модулів – 2	Освітньо-професійна програма «Економічна кібернетика»	Лекції: <i>Денна – 30 год.;</i> <i>Заочна – 8 год.</i> Практичні заняття: <i>Денна – 30 год.</i> <i>Заочна – 4 год.</i>
Загальна кількість годин – 150	Ступінь вищої освіти – бакалавр	Самостійна робота: <i>Денна – 78 год.</i> <i>Заочна – 138 год.</i> Тренінг: <i>Денна – 8 год.</i>
Тижневих годин – 10 год (денна форма), з них аудиторних – 4 год.		Вид підсумкового контролю – екзамен

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Мета вивчення дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Міжнародна торгівля» є формування у студентів системних знань про закономірності функціонування міжнародних товарних ринків та ринків послуг, сучасні тенденції розвитку світової торгівлі, засвоєння механізмів регулювання торговельних відносин на глобальному та регіональному рівнях, а також набуття практичних навичок аналізу зовнішньоторговельної політики держав, міжнародних торговельних організацій та угод для прийняття ефективних управлінських рішень.

2.2. Завдання вивчення дисципліни

Завдання навчальної дисципліни полягають у:

- засвоєнні теоретичних основ міжнародної торгівлі та ключових економічних концепцій;
- вивченні сучасних тенденцій і форм розвитку світової торгівлі товарами та послугами;
- аналізі міжнародних торговельних політик, механізмів регулювання та ролі міжнародних організацій;
- набутті вмінь використовувати інструменти аналізу зовнішньоторговельної діяльності на мікро- та макрорівні;
- формуванні практичних навичок оцінювання ефективності торговельних угод та стратегій виходу підприємств на зовнішні ринки;
- розвитку здатності приймати обґрунтовані рішення у сфері міжнародного бізнесу та зовнішньоекономічної діяльності.

2.3. Найменування та опис компетентностей, формування котрих забезпечує вивчення дисципліни:

СК5. Розуміння особливостей сучасної світової та національної економіки, їх інституційної структури, обґрунтування напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави

2.4. Передумови для вивчення дисципліни.

Перелік дисциплін, які мають бути вивчені раніше: міжнародна економіка, макроекономіка, економіка підприємства.

2.5. Результати навчання.

ПРН9. Усвідомлювати основні особливості сучасної світової та національної економіки, інституційної структури, напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави.

3. ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ «МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ»

Змістовий модуль 1

Теоретико-методологічні основи та механізми міжнародної торгівлі

Тема 1. Предмет, сутність і значення міжнародної торгівлі.

Міжнародна торгівля як ключова форма міжнародних економічних відносин. Історичні етапи розвитку світової торгівлі. Основні суб'єкти міжнародної торгівлі. Види міжнародної торгівлі. Роль торгівлі у формуванні світового господарства.

Тема 2. Теорії міжнародної торгівлі.

Класичні та сучасні концепції міжнародної торгівлі. Меркантилізм, теорія абсолютних та порівняльних переваг. Теорія Хекшера–Оліна. Теорія конкурентних переваг М. Портера. Нові торговельні теорії та моделі.

Тема 3. Товарна структура міжнародної торгівлі.

Сучасна класифікація товарів у міжнародній торгівлі. Енергетичні ресурси, аграрна продукція, промислові товари, високотехнологічна продукція. Тенденції зміни структури торгівлі товарами.

Тема 4. Торгівля послугами в міжнародному обміні.

Сутність та види міжнародних послуг. Ринок транспортних, фінансових, страхових, інформаційних, освітніх та туристичних послуг. Особливості та динаміка торгівлі послугами у світі.

Тема 5. Географічна структура міжнародної торгівлі.

Регіональний розподіл світового експорту та імпорту. Роль розвинених країн, країн, що розвиваються, та економік з перехідним типом. Специфіка торгівлі в межах інтеграційних угруповань.

Тема 6. Міжнародні торговельні угоди та контракти.

Сутність і види міжнародних торговельних договорів. Основні елементи контракту. Умови поставок і платежів. Використання міжнародних стандартів (Інкотермс). Практика укладання угод.

Тема 7. Ціни у міжнародній торгівлі.

Фактори формування експортних і імпортних цін. Види цін: світові, біржові, контрактні, трансфертні. Міжнародні біржі та їх роль у ціноутворенні. Проблеми демпінгу та антидемпінгові заходи.

Тема 8. Методи фінансування та кредитування міжнародної торгівлі.

Фінансування зовнішньоторговельних операцій. Форми міжнародних розрахунків. Роль банків та міжнародних фінансових інституцій. Кредитування імпорту та експорту. Форфейтинг, факторинг, лізинг.

Змістовний модуль 2

Регулювання, сучасні тенденції та проблеми міжнародної торгівлі

Тема 9. Регулювання міжнародної торгівлі на національному рівні.

Тарифні методи: мита, збори, акцизи. Нетарифні методи: квоти, ліцензування, технічні бар'єри. Інструменти стимулювання експорту. Державна політика у сфері торгівлі.

Тема 10. Міжнародні організації та регулювання світової торгівлі.

Світова організація торгівлі (СОТ): цілі, принципи, механізми врегулювання суперечок. ЮНКТАД, ОЕСР та інші міжнародні структури. Вплив міжнародних інститутів на світову торгівлю.

Тема 11. Регіональні торговельні угруповання.

Європейський Союз, НАФТА/USMCA, МЕРКОСУР, АСЕАН, Африканська континентальна зона вільної торгівлі. Переваги та проблеми інтеграційних процесів. Україна у світовій системі регіоналізму.

Тема 12. Міжнародна торгівля та економічний розвиток.

Взаємозв'язок торгівлі та економічного зростання. Теорія залежності та неопротекціонізм. Торгівля як інструмент подолання бідності. Стратегії розвитку країн через експорт.

Тема 13. Сучасні тенденції у міжнародній торгівлі.

Глобалізація та інтернаціоналізація торгівлі. Роль транснаціональних корпорацій. Цифровізація і торгівля електронними послугами. Зміни ланцюгів доданої вартості.

Тема 14. Проблеми та виклики світової торгівлі.

Торговельні війни, санкції, протекціонізм. Екологічні та соціальні аспекти торгівлі. Проблема торговельних дисбалансів. Виклики для країн, що розвиваються.

Тема 15. Україна у міжнародній торгівлі.

Структура експорту та імпорту України. Основні торговельні партнери. Участь у міжнародних організаціях та угодах. Перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України в умовах євроінтеграції.

4. СТРУКТУРА ЗАЛІКОВОГО КРЕДИТУ ДИСЦИПЛІНИ
«МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ»
(денна форма навчання)

Тема	Лекції	Практ. заняття	ІРС	Тренінг	СРС	Контрольні заходи
Модуль 1. Теоретико-методологічні основи та механізми міжнародної торгівлі						
Тема 1. Предмет, сутність і значення міжнародної торгівлі	2	2	2	4	6	Опитування
Тема 2. Теорії міжнародної торгівлі	2	2			6	Опитування
Тема 3. Товарна структура міжнародної торгівлі	2	2			6	Проект / презентація
Тема 4. Торгівля послугами в міжнародному обміні	2	2			5	Есе / аналітична записка
Тема 5. Географічна структура міжнародної торгівлі	2	2			5	Есе
Тема 6. Міжнародні торговельні угоди та контракти	2	2			5	Опитування
Тема 7. Ціни у міжнародній торгівлі	2	2			5	Тести\задачі
Тема 8. Методи фінансування та кредитування міжнародної торгівлі	2	2			5	Проект / презентація
Модуль 2. Регулювання, сучасні тенденції та проблеми міжнародної торгівлі						
Тема 9. Регулювання міжнародної торгівлі на національному рівні	2	2	2	4	5	Опитування
Тема 10. Міжнародні організації та регулювання світової торгівлі	2	2			5	Тестування
Тема 11. Регіональні торговельні угруповання	2	2			5	Опитування
Тема 12. Міжнародна торгівля та економічний розвиток	2	2			5	Проект / презентація
Тема 13. Сучасні тенденції у міжнародній торгівлі	2	2			5	Опитування
Тема 14. Проблеми та виклики світової торгівлі	2	2			5	Есе
Тема 15. Україна у міжнародній торгівлі	2	2			5	Есе
Разом 150	30	30	4	8	78	Екзамен

СТРУКТУРА ЗАЛІКОВОГО КРЕДИТУ ДИСЦИПЛІНИ
«МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ»
(заочна форма навчання)

Тема	Лекції	Практ. заняття	Самостійна робота
Тема 1. Предмет, сутність і значення міжнародної торгівлі	1	1	10
Тема 2. Теорії міжнародної торгівлі			9
Тема 3. Товарна структура міжнародної торгівлі	1		10
Тема 4. Торгівля послугами в міжнародному обміні			10
Тема 5. Географічна структура міжнародної торгівлі			9
Тема 6. Міжнародні торговельні угоди та контракти	1	1	9
Тема 7. Ціни у міжнародній торгівлі			9
Тема 8. Методи фінансування та кредитування міжнародної торгівлі			9
Тема 9. Регулювання міжнародної торгівлі на національному рівні	1	1	9
Тема 10. Міжнародні організації та регулювання світової торгівлі	1		9
Тема 11. Регіональні торговельні угруповання			9
Тема 12. Міжнародна торгівля та економічний розвиток	1	1	9
Тема 13. Сучасні тенденції у міжнародній торгівлі	2		9
Тема 14. Проблеми та виклики світової торгівлі			9
Тема 15. Україна у міжнародній торгівлі			9
Разом	8	4	138

5. ТЕМАТИКА ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Практичне заняття 1. Міжнародна торгівля: економічна сутність та концепції розвитку

Мета: освоїти знання про суть міжнародної торгівлі та концепції її розвитку

Питання для обговорення:

1. Сутність міжнародної торгівлі та її специфічні риси
2. Основні етапи розвитку міжнародної торгівлі
3. Концепції міжнародної торгівлі

Практичне заняття 2. Теорії міжнародної торгівлі

Мета: зрозуміти ключові теорії міжнародної торгівлі та їхнє застосування на практиці

Питання для обговорення:

1. Класичні теорії: меркантилізм, абсолютні та порівняльні переваги
2. Теорія Хекшера–Оліна та нові торговельні теорії
3. Теорія конкурентних переваг М. Портера

Практичне заняття 3. Товарна структура міжнародної торгівлі

Мета: навчитися аналізувати структуру експорту та імпорту за групами товарів

Питання для обговорення:

1. Класифікація товарів у міжнародній торгівлі
2. Особливості експорту енергетичних, промислових та високотехнологічних товарів
3. Тенденції зміни товарної структури світової торгівлі

Практичне заняття 4. Торгівля послугами в міжнародному обміні

Мета: засвоїти особливості торгівлі послугами та види послуг

Питання для обговорення:

1. Сутність та види міжнародних послуг
2. Ринок транспортних, фінансових, страхових та туристичних послуг
3. Динаміка та проблеми міжнародної торгівлі послугами

Практичне заняття 5. Географічна структура міжнародної торгівлі

Мета: навчитися оцінювати регіональні особливості міжнародної торгівлі

Питання для обговорення:

1. Регіональний розподіл світового експорту та імпорту
2. Роль розвинених та країн, що розвиваються
3. Торгівля в межах інтеграційних угруповань

Практичне заняття 6. Міжнародні торговельні угоди та контракти

Мета: засвоїти види торговельних договорів і правила укладання контрактів

Питання для обговорення:

1. Види міжнародних торговельних договорів
2. Основні елементи контрактів та умови поставок

3. Використання міжнародних стандартів (Інкотермс)

Практичне заняття 7. Ціни у міжнародній торгівлі

Мета: навчитися аналізувати ціноутворення на світових ринках

Питання для обговорення:

1. Фактори формування експортних та імпорتنих цін
2. Види цін: світові, біржові, контрактні, трансфертні
3. Проблеми демпінгу та антидемпінгові заходи

Практичне заняття 8. Методи фінансування та кредитування міжнародної торгівлі

Мета: освоїти інструменти фінансування зовнішньоторговельних операцій

Питання для обговорення:

1. Форми міжнародних розрахунків
2. Роль банків та міжнародних фінансових інституцій
3. Форфейтинг, факторинг, лізинг

Практичне заняття 9. Регулювання міжнародної торгівлі на національному рівні

Мета: зрозуміти механізми державного регулювання зовнішньої торгівлі

Питання для обговорення:

1. Тарифні методи: мита, збори, акцизи
2. Нетарифні методи: квоти, ліцензування, технічні бар'єри
3. Інструменти стимулювання експорту

Практичне заняття 10. Міжнародні організації та регулювання світової торгівлі

Мета: навчитися аналізувати роль міжнародних організацій у торговельній політиці

Питання для обговорення:

1. Світова організація торгівлі (СОТ)
2. ЮНКТАД, ОЕСР та інші міжнародні структури
3. Вплив міжнародних інститутів на світову торгівлю

Практичне заняття 11. Регіональні торговельні угруповання

Мета: засвоїти принципи функціонування регіональних інтеграційних об'єднань

Питання для обговорення:

1. Європейський Союз, НАФТА/USMCA, МЕРКОСУР
2. АСЕАН, Африканська континентальна зона вільної торгівлі
3. Переваги та проблеми інтеграційних процесів

Практичне заняття 12. Міжнародна торгівля та економічний розвиток

Мета: оцінити взаємозв'язок торгівлі та економічного зростання

Питання для обговорення:

1. Торгівля як інструмент економічного розвитку

2. Теорія залежності та неопротекціонізм
3. Стратегії розвитку країн через експорт

Практичне заняття 13. Сучасні тенденції у міжнародній торгівлі

Мета: ознайомитися з сучасними процесами глобалізації та цифровізації

Питання для обговорення:

1. Глобалізація та інтернаціоналізація торгівлі
2. Роль транснаціональних корпорацій
3. Цифровізація і електронна торгівля

Практичне заняття 14. Проблеми та виклики світової торгівлі

Мета: зрозуміти сучасні ризики та обмеження у міжнародній торгівлі

Питання для обговорення:

1. Торговельні війни, санкції, протекціонізм
2. Екологічні та соціальні аспекти торгівлі
3. Проблеми торговельних дисбалансів

Практичне заняття 15. Україна у міжнародній торгівлі

Мета: оцінити місце України на світових ринках та перспективи розвитку

Питання для обговорення:

1. Структура експорту та імпорту України
2. Основні торговельні партнери
3. Участь у міжнародних організаціях та угодах; євроінтеграційні перспективи

6. ОРГАНІЗАЦІЯ І ПРОВЕДЕННЯ ТРЕНІНГУ

Мета тренінгу: поглиблене вивчення теоретичних та практичних положень дисципліни «Міжнародна торгівля», розвиток аналітичного мислення, навичок прийняття рішень та командної роботи у сфері міжнародного бізнесу.

Завдання тренінгу:

1. Відпрацювати практичні навички моделювання міжнародних торговельних угод.
2. Аналізувати міжнародні ринки товарів і послуг.
3. Проводити переговори та ухвалювати стратегічні рішення в умовах обмежень і ризиків.
4. Оцінювати вплив державного регулювання та міжнародних правил на торгівлю.

Кейс-завдання:

Кейс 1: “Моделювання міжнародної торговельної угоди”

- Команди представляють країни або корпорації з різними торговельними ресурсами та обмеженнями.
- Мета: укласти угоди з іншими командами, максимізуючи вигоди своєї країни/компанії.
- Фокус: товарна структура, умови поставок, ціни, тарифи, стратегічні цілі.

- Ускладнення: непередбачувані події (зміни курсу, санкції, коливання попиту).

Кейс 2: “Міжнародний ринок товарів: стратегічне планування”

- Команди розробляють стратегію виходу на міжнародний ринок для своєї продукції.
- Мета: обрати ефективні канали збуту, ціни та маркетингову стратегію.
- Фокус: аналіз конкурентоспроможності, ринкових ризиків та регуляторних бар'єрів.

Кейс 3: “Міжнародні торговельні переговори та регулювання”

- Команди ведуть переговори про умови поставок певного товару або послуги.
- Мета: домовитися про вигідні умови, враховуючи мита, квоти та стандарти.
- Фокус: аналітика ринку, вплив політичних і економічних факторів, прийняття компромісних рішень.
- Ускладнення: “непередбачувані фактори” (санкції, логістичні затримки, зміни попиту).

Очікувані результати тренінгу:

1. Застосування теоретичних знань з міжнародної торгівлі на практиці.
2. Розвиток навичок командної роботи та переговорів.
3. Формування аналітичного мислення для оцінки ринкових стратегій.
4. Вміння ухвалювати стратегічні рішення в умовах ризиків та обмежень.

Критерії оцінювання:

- Якість аналізу та аргументації – 40%.
- Креативність та реалістичність запропонованої стратегії – 30%.
- Робота в команді та участь у рольовій грі – 20%.
- Чіткість і логічність презентації – 10%.

7. САМОСТІЙНА РОБОТА

№	Тема самостійної роботи	Завдання/Мета самостійної роботи	Години (денна форма)	Години (заочна форма)
1	Сутність та значення міжнародної торгівлі	Ознайомитися з роллю міжнародної торгівлі у світовій економіці	3	5
2	Основні теорії міжнародної торгівлі	Проаналізувати класичні та сучасні теорії міжнародної торгівлі	3	5
3	Товарна структура міжнародної торгівлі	Вивчити сучасну класифікацію товарів та тенденції торгівлі	3	5
4	Торгівля послугами	Дослідити види послуг та ринки міжнародної торгівлі послугами	3	5
5	Географія міжнародної торгівлі	Оцінити регіональний розподіл світового експорту та імпорту	3	5

№	Тема самостійної роботи	Завдання/Мета самостійної роботи	Години (денна форма)	Години (заочна форма)
6	Міжнародні торговельні угоди	Ознайомитися з видами торговельних договорів і контрактів	3	5
7	Ціноутворення у міжнародній торгівлі	Проаналізувати фактори формування цін та види цін у міжнародній торгівлі	3	5
8	Методи фінансування та кредитування	Вивчити інструменти фінансування зовнішньої торгівлі (кредит, факторинг, лізинг)	4	6
9	Регулювання торгівлі на національному рівні	Проаналізувати тарифні та нетарифні методи регулювання	3	6
10	Міжнародні організації	Дослідити роль СОТ, ЮНКТАД, ОЕСР у світовій торгівлі	3	6
11	Регіональні торговельні угруповання	Оцінити переваги та проблеми інтеграційних процесів	3	6
12	Міжнародна торгівля і економічний розвиток	Проаналізувати взаємозв'язок торгівлі та економічного зростання	3	6
13	Сучасні тенденції глобалізації	Дослідити вплив глобалізації та інтернаціоналізації на торгівлю	3	6
14	Транснаціональні корпорації	Вивчити роль ТНК у міжнародних торговельних процесах	4	6
15	Цифровізація та електронна торгівля	Проаналізувати вплив цифрових технологій на торгівлю	3	6
16	Торговельні війни та санкції	Дослідити сучасні торговельні конфлікти та їх наслідки	4	6
17	Протекціонізм та торговельні обмеження	Вивчити ефекти протекціоністських заходів на економіку	3	6
18	Екологічні та соціальні аспекти торгівлі	Проаналізувати вплив міжнародної торгівлі на екологію та суспільство	3	6
19	Торговельні дисбаланси	Вивчити причини та наслідки дисбалансів у світовій торгівлі	3	6
20	Світові фінансові інститути та торгівля	Ознайомитися з IMF, World Bank та їх роллю у міжнародній торгівлі	3	6
21	Валютні курси та міжнародна торгівля	Проаналізувати вплив валютних коливань на експорт і імпорт	3	6
22	Стратегії виходу на зовнішні ринки	Вивчити методи входження компаній на міжнародні ринки	3	6
23	Аналіз міжнародних торговельних даних	Опрацювати статистичні показники світової торгівлі	3	6
24	Україна в міжнародній торгівлі	Дослідити структуру експорту та імпорту України, основних партнерів	3	6
25	Перспективи розвитку міжнародної торгівлі	Оцінити тенденції та виклики для світової та національної торгівлі	3	6
Всього			78	138

8. ЗАСОБИ ОЦІНЮВАННЯ ТА МЕТОДИ ДЕМОНСТРУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

У процесі вивчення дисципліни використовуються наступні засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання:

- стандартизовані тести;
- поточне опитування;
- залікове модульне тестування та опитування;
- командні проекти;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- оцінювання результатів тренінгу;
- студентські презентації та виступи на наукових заходах;
- екзамен.

9. КРИТЕРІЇ, ФОРМИ ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни «Міжнародна торгівля» визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3	Модуль 4	Модуль 5
10%	10%	10%	10%	5%	15%	40%
Поточн. оцінюв.	Модульн. контр. 1	Поточн. оцінюв.	Модульн. контр. 2	Тренінг	Самостійна робота	Екзамен
Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час занять	1. Теоретичні питання (2 пит.) – макс. 50 балів. 2. Задача (1 задача) – макс. 50 балів.	Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час занять	1. Теоретичні питання (2 пит.) – макс. 60 балів. 2. Тестові завдання (10 тестів по 4 бали за тест) – макс. 40 балів.	Оцінка за завдання з тренінгу (Case Study, 100 балів)	Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих за індивідуальні і групові завдання (2 етапи)	1. Теоретичні питання (2 пит.) – макс. 50 балів. 2. Тестові завдання (10 тестів по 2 бали за тест) – макс. 20 балів. 3. Задача (1 задача) – макс. 30 балів.

Поточне опитування під час заняття:

90–100 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань;

75–89 балів – достатньо повно володіє навчальним матеріалом, але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки; 65–74 бали – в цілому володіє навчальним матеріалом та викладає його основний зміст, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки;

60–64 бали – не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його викладає, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань, допускаючи при цьому суттєві неточності;

1–59 балів – не володіє навчальним матеріалом, не розкриває зміст теоретичних питань.

Підсумкова оцінка за поточне опитування кожного модуля визначається як середнє арифметичне оцінок, отриманих під час занять в межах кожного модуля.

Тренінг:

90–100 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його використовує під час виконання завдань тренінгу, виявляє творчий підхід до виконання завдань;

75–89 балів – достатньо повно володіє навчальним матеріалом, але при виконанні окремих завдань тренінгу не вистачає достатньої глибини та аргументації його використання, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки, загалом виявляє творчий підхід до виконання завдань;

65–74 бали – в цілому володіє навчальним матеріалом та загалом його використовує при виконанні завдань тренінгу, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, допускаючи при цьому суттєві неточності та помилки, в окремих моментах виявляє творчий підхід до виконання завдань;

60–64 бали – не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його використовує, недостатньо розкриває зміст завдань тренінгу, допускаючи при цьому суттєві неточності, не виявляє творчого підходу до виконання завдань;

1–59 – не володіє навчальним матеріалом, не розкриває зміст завдань тренінгу, не бере участі у колективних завданнях під час проведення тренінгу.

Самостійна робота:

90–100 балів – зміст самостійної роботи повністю відповідає встановленим вимогам, містить елементи самостійного дослідження, свідчить про високий рівень опанування навчального матеріалу, студент на високому рівні виявляє творчий підхід до виконання завдань;

75–89 балів – зміст самостійної роботи в основному відповідає встановленим вимогам, можуть бути несуттєві недопрацювання за окремими завданнями, свідчить про належний рівень опанування навчального матеріалу, студент належно виявляє творчий підхід до виконання завдань;

60–74 балів – поставлені завдання виконані на недостатньому рівні; наведені авторські напрацювання є загальними і слабо обґрунтованими, свідчать про недостатній рівень опанування навчального матеріалу; студент припускається значних помилок у виконанні завдань, в окремих моментах виявляє творчий підхід до виконання завдань;

1–59 балів – завдання практично не виконані; відсутні авторські напрацювання; грубі помилки у вирішенні завдань роботи, що свідчать про низький рівень опанування навчального матеріалу; студент не виявляє творчого підходу до виконання завдань.

Модульна робота, екзамен – види контролю, при яких засвоєння студентом теоретичного та практичного матеріалу оцінюється від 0 до 100 балів як сума балів за виконані завдання.

Екзаменаційний білет складається із: тестів:

10 тестів, за правильну відповідь на кожен із яких студент може отримати 2 бали, що в підсумку дає максимально 20 балів;

2 бали – на тест надано правильну відповідь.

задач (практичних завдань):

2 задачі, за розв'язання кожної із яких студент може отримати від 0 до 25 балів, що в підсумку дає максимально 50 балів;

15–25 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, правильно розв'язує практичне завдання і інтерпретує отримані результати, демонструє самостійність виконання.

5–14 балів – у достатньому обсязі володіє навчальним матеріалом, правильно розв'язує практичне завдання, але на додаткові контрольні запитання відсутня повна відповідь, допускає

несуттєві неточності та фрагментарно (без аргументації) інтерпретує отримані результати, демонструє самостійність виконання.

1–4 балів – не в повному обсязі володіє матеріалом, фрагментарно розв’язує практичне завдання, допускає суттєві неточності, поверхнево його викладає, недостатньо розкриває зміст поставлених питань.

теоретичного (проблемного) питання:

1 теоретичне питання, за відповідь на яке студент може отримати від 0 до 30 балів.

15–30 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, всебічно, самостійно та аргументовано його викладає під час відповіді, глибоко та всебічно розкриває зміст завдання.

1–14 балів – в цілому володіє навчальним матеріалом, але не в повному обсязі, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його викладає, недостатньо розкриває зміст завдання, допускаючи при цьому суттєві неточності, відповіді на запитання нечіткі.

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

№	Найменування	Номер теми
1.	Фліпчарт	1-15
2	Ноутбук	1-15
3	Проектор	1-15
4	Пакет презентаційних матеріалів	1-15

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

- Карась О. Особливості взаємодії держави та транснаціональних компаній // Науково-практичний журнал «Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку». Серія: Економіка та менеджмент. 2020. №22. С. 56-64.
- Karas O. Problems of Development of Transport Infrastructure of Ukraine // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки". 2020. №1.
- Karas O., Herman L. Planning of Corporations activities and supply of resources // Paradigm of Knowledge. - Frankfurt: TK Meganom LLC, 2023. - №4(58). - doi: 10.26886/2520-7474.4(58)2023.1.
- Карась О. Еволюційний вплив штучного інтелекту на економіку: тенденції та ідеї // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки". 2024. №11. doi: 10.25313/2520-2294-2024-11-10474
- Живко М., Карась О. Вплив платформ електронної комерції на міжнародну торгівлю та споживчий ринок // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки". 2025. №5. doi: 10.25313/2520-2294-2025-5-10961

6. Козик В. В., Панченко Є. Г., Коваленко Д. І. *Міжнародні економічні відносини*. – К.: Центр учбової літератури, 2020.
7. Мазаракі А. А., Мельник Т. М. *Міжнародна торгівля: теорія і практика*. – К.: КНТЕУ, 2021.
8. Лук'яненко Д. Г., Козак Ю. Г. *Міжнародна економіка*. – К.: КНЕУ, 2022.
9. Гребельник О. П. *Міжнародні торговельні операції*. – К.: КНЕУ, 2021.
10. Білорус О. Г. *Світова економіка: глобальні зміни та перспективи*. – К.: КНЕУ, 2020.
11. Мельник Т. М. *Світова економіка і міжнародна торгівля*. – К.: Знання, 2021.
12. Krugman P., Obstfeld M., Melitz M. *International Economics: Theory and Policy*. – 11th ed. – Pearson, 2022.
13. Salvatore D. *International Economics*. – 13th ed. – Wiley, 2020.
14. Feenstra R. *Advanced International Trade: Theory and Evidence*. – 2nd ed. – Princeton University Press, 2021.
15. Baldwin R. *The Great Convergence and Beyond*. – Harvard University Press, 2021.
16. Rodrik D. *Straight Talk on Trade: Ideas for a Sane World Economy*. – Princeton University Press, 2020.
17. Stiglitz J. *People, Power, and Profits: Progressive Capitalism for an Age of Discontent*. – W. W. Norton, 2020.
18. WTO. *World Trade Report 2023: Re-globalization for a Secure, Inclusive and Sustainable Future*. – Geneva: WTO, 2023.
19. WTO. *World Trade Statistical Review 2024*. – Geneva: WTO, 2024.
20. UNCTAD. *Trade and Development Report 2023*. – Geneva: UNCTAD, 2023.
21. OECD. *International Trade Statistics 2023*. – Paris: OECD, 2023.
22. IMF. *World Economic Outlook 2024*. – Washington: IMF, 2024.
23. World Bank. *Global Economic Prospects 2024*. – Washington: World Bank, 2024.
24. World Bank. *World Development Report 2023: Migrants, Refugees, and Societies*. – Washington: World Bank, 2023.
25. OECD. *Economic Outlook 2024*. – Paris: OECD, 2024.
26. UNCTAD. *Handbook of Statistics 2023*. – Geneva: UNCTAD, 2023.
27. WTO. *Global Value Chain Development Report 2021: Beyond Production*. – Geneva: WTO, 2021.
28. IMF. *Balance of Payments Statistics Yearbook 2023*. – Washington: IMF, 2023.
29. European Commission. *EU Trade Policy Review 2023*. – Brussels: EC, 2023.