

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

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор Навчально-наукового
інституту міжнародних відносин
ім. Б.Д. Гаврилишина
Людмила ГАВРИЛЮК-СНІСЕН

«29» 08 2025 р.



ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної
роботи
Виктор ОСТРОВЕРХОВ

«29» 08 2025 р.



ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор навчально-наукового
інституту новітніх освітніх
технологій
Святослав ГИГЕЛЬ

«29» 08 2025 р.



РОБОЧА ПРОГРАМА

з дисципліни

«МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ»

ступінь вищої освіти – бакалавр

галузь знань – 29 Міжнародні відносини,

спеціальність – 292 Міжнародні економічні відносини

освітньо – професійна програма – «Міжнародний бізнес»

Кафедра міжнародних економічних відносин

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год.)	Практ. (год.)	ІРС (год.)	Тренінг (год.)	СРС (год.)	Разом (год.)	Екзамен (сем.)
Денна	3	5	30	30	4	8	48	120	5
Заочна	3	5	8	4	—	—	108	120	6

29.08.2025

Тернопіль – ЗУНУ
2025

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми підготовки здобувачів вищої освіти на першому (бакалаврському) рівні галузі знань 29 Міжнародні відносини, спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини, затвердженої Вченою радою ЗУНУ (протокол № 10 від 23.06.2023 р.).

Робочу програму склав:
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин,
д.е.н., професор



Роман ЗВАРИЧ

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин, протокол № 1 від 26.08.2025 р.

Завідувач кафедри,
д.е.н., професор



Роман ЗВАРИЧ

Гарант ОПП,
к.е.н., доцент



Оксана МИГАЛЬ

СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Міжнародна торгівля»

1. Опис дисципліни «Міжнародна торгівля»

Дисципліна «Міжнародна торгівля»	Галузь знань, спеціальність, СВО	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів: ECTS – 4	Галузь знань – 29 «Міжнародні відносини»	Статус дисципліни – нормативна дисципліна циклу професійної підготовки Мова навчання – англійська
Кількість залікових модулів – 5	Спеціальність – 292 «Міжнародні економічні відносини»	Рік підготовки: Денна – 3 Заочна – 3 Семестр: Денна – 5 Заочна – 5,6
Кількість змістових модулів – 3	Ступінь вищої освіти – бакалавр	Лекції: Денна – 30 Заочна – 8 Практичні заняття: Денна – 30 Заочна – 4
Загальна кількість годин – 120		Самостійна робота: Денна – 48 Заочна – 108 Індивідуальна робота: Денна – 3 Тренінг: Денна – 8
Тижневих годин – 8 з них аудиторних – 4		Вид підсумкового контролю: екзамен

2. Мета і завдання дисципліни «Міжнародна торгівля»

2.1. Мета вивчення дисципліни

Метою викладання навчальної дисципліни «Міжнародна торгівля» є формування у майбутніх спеціалістів глибоких теоретичних знань і практичних навиків щодо організації та формування системи теоретико-прикладних знань про сучасну роль, функціональне наповнення та інструментарій міжнародної торгівлі у висококонкурентному середовищі, закономірності розвитку сучасної світової економіки.

2.2. Завдання вивчення дисципліни

Завдання вивчення дисципліни «Міжнародна торгівля»:

- формування у студентів цілісної уяви про специфіку міжнародної діяльності;
- засвоєння студентами категоріального апарата, що використовується при здійсненні міжнародної торгівлі;
- формування системи знань про теоретичні засади аналізу міжнародного середовища та оцінювання його привабливості для здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- вивчення студентами ринку товарів (у т. ч. послуг, ліцензій, ноу-хау, інжинірингу тощо), інструментів та механізмів розширення товарообігу;

- прогнозування студентами та оцінка світових товарних ринків, планування можливостей експорту та потреб імпорту;

- дослідження студентами контролю за поставками та відвантаженням, здійснення валютно-фінансових операцій.

Дисципліна охоплює основні питання експортно-імпоротної діяльності. Вона містить теоретичну базу торгівлі, сутність, мету й функції міжнародної торгівлі, її методологічні системи та методичний інструментарій.

Дисципліна є важливою складовою частиною підготовки спеціаліста: економіста-міжнародника, оглядача з економічних питань, консультанта з економічних питань, економічного радника та займає суттєве місце в його майбутній практичній діяльності. Вона зорієнтована на розвиток спеціаліста, здатного аналізувати тенденції, закономірності й особливості розвитку світового ринку, торгових потоків, інвестиційної діяльності, вести ділові переговори і розв'язувати проблеми міжнародних економічних відносин. На основі здобутих знань студенти отримають навички проведення моніторингу міжнародної торгівлі.

2.3. Найменування та опис компетентностей, формування яких забезпечує вивчення дисципліни «Міжнародна торгівля»

ЗК8. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

СК7. Здатність аналізувати теорії та механізми реалізації міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин.

2.4. Передумови для вивчення дисципліни «Міжнародна торгівля»

«Міжнародні економічні відносини», «Вища математика», «Макроекономіка», «Міжнародний маркетинг».

2.5. Програмні результати навчання

ПРН14. Розуміти і застосовувати теорії, принципи, засоби й інструменти реалізації міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин.

2.6. Завдання лекційних занять

Мета проведення лекцій полягає у тому, щоб ознайомити студентів із головними теоретичними та практичними аспектами міжнародної торгівлі.

Завдання проведення лекцій полягають у:

- викладанні студентам у відповідності з програмою та робочим планом теоретичних основ міжнародної торгівлі;
- формуванні у студентів цілісної системи теоретичних знань з курсу «Міжнародна торгівля».

2.7. Завдання практичних занять

Проведення практичних занять має на меті засвоєння студентами теоретичних знань для їх подальшого застосування у практичній діяльності у сфері міжнародної торгівлі.

Завданнями проведення практичних занять є:

- засвоєння студентами теоретичних і практичних навичок для всебічної оцінки міжнародної торгівлі;
- навчитися використовувати теоретичні знання у практичній міжнародній торговій діяльності;
- засвоєння теоретичних знань, отриманих на лекціях.

3. Зміст дисципліни «Міжнародна торгівля»

Змістовий модуль 1. Теоретичні основи міжнародної торгівлі

Тема 1. Міжнародна торгівля в системі світогосподарських зв'язків.

Сутність міжнародної торгівлі та її місце в системі міжнародних економічних відносин. Історичні передумови та основні чинники виникнення міжнародної торгівлі. Етапи розвитку міжнародної торгівлі. Структура міжнародної торгівлі. Форми міжнародної торгівлі. Методи міжнародної торгівлі (прямий та непрямий методи). Показники розвитку міжнародної торгівлі.

Тема 2. Теорії міжнародної торгівлі.

Класифікація теорій міжнародної торгівлі. Класичні теорії міжнародної торгівлі та їх вплив на розвиток світової торгівлі. Сутність, значення, переваги та недоліки класичних теорій міжнародної торгівлі. Характерні риси стандартної моделі міжнародної торгівлі. Вплив основних положень альтернативних теорій на формування переваг від міжнародної торгівлі для країн.

Тема 3. Регулювання міжнародної торгівлі.

Система регулювання міжнародної торгівлі та її основні рівні. Тарифне регулювання міжнародної торгівлі. Сутність, призначення, функції та види мит. Економічні наслідки введення мита. Нетарифне регулювання міжнародної торгівлі. Кількісні, приховані та фінансові обмеження як метод регулювання міжнародної торгівлі. Сутність торговельної дискримінації. Система міжнародних організацій з регулювання торгівлі: глобально-універсальні, регіональні та галузеві організації. Світова організація торгівлі як головний регулятор міжнародної торгівлі. Регулювання міжнародної торгівлі в системі ООН.

Тема 4. Торговельно-посередницькі операції у міжнародній торгівлі.

Поняття та значення торговельно-посередницьких операцій у міжнародній торгівлі. Основні види посередницьких послуг у міжнародній торгівлі. Переваги та недоліки використання послуг торговельних посередників. Основні види торговельно-посередницьких операцій у міжнародній торгівлі. Види посередників у міжнародній торгівлі. Способи винагороди посередників у міжнародній торгівлі. Особливості розвитку торговельно-посередницької діяльності у сучасних умовах.

Змістовий модуль 2. Міжнародна торгівля як форма міжнародних економічних відносин

Тема 5. Операції у міжнародній торгівлі.

Основи формування міжнародної інвестиційної стратегії. Ресурси суб'єктів міжнародної інвестиційної діяльності. Стратегія формування інвестиційних ресурсів. Переваги посередницьких операцій. Сутність та механізм здійснення комісійних операцій. Поняття консигнації, її відмінність від комісії. Різновиди консигнації у зовнішньоторговельній практиці. Основні етапи здійснення консигнаційної угоди. Характеристика основних форм товарообмінних операцій. Характеристика міжнародних зустрічних операцій на безвалютній та комерційній основі. Характеристика основних видів компенсаційних угод на основі договорів про виробничу співпрацю. Бартерні операції як різновид операцій безвалютного обміну товарами.

Тема 6. Міжнародна торгівля послугами.

Сутність та особливості міжнародної торгівлі послугами. Класифікація послуг. Способи поставки послуг на міжнародний ринок. Особливості світового ринку послуг. Основні тенденції розвитку сфери послуг в сучасних умовах. Особливості та форми міжнародної конкуренції в сфері послуг. Регулювання міжнародної торгівлі послугами. Особливості здійснення перевезень морським транспортом. Поняття та види

коносаментів. Особливості міжнародних залізничних перевезень. Специфічні особливості, переваги і недоліки автомобільних та авіаперевезень міжнародних вантажів.

Тема 7. Міжнародна торгівля технологіями.

Значення міжнародної торгівлі результатами науково-технічної діяльності. Сутність науково-технічних зв'язків. Класифікація технологій у міжнародній торгівлі. Характерні ознаки міжнародного обміну технологічними знаннями в сучасних умовах. Особливості міжнародної торгівлі патентами та ліцензіями. Види і зміст угод про міжнародне ліцензування. Види ліцензій у міжнародних ліцензійних договорах. Форми та види оплати ліцензій у міжнародній торгівлі. Обмежувальна ділова практика у сфері обміну технологіями.

Тема 8. Організація міжнародної торгівлі.

Сутність та види міжнародних товарних угод та організованих товарних ринків. Організація продажів через міжнародні товарні біржі. Основна мета, цілі діяльності та функції міжнародних товарних бірж. Особливості та учасники біржової торгівлі. Особливості організаційної структури міжнародної товарної біржі. Види біржових операцій та біржових угод. Класифікація міжнародних товарних бірж. Структура біржових товарів. Особливості здійснення котирування цін на біржі. Особливості біржових угод. Основні тенденції розвитку біржової торгівлі.

Тема 9. Міжнародні торговельні угоди.

Сутність та особливості міжнародних торговельних угод. Значення уніфікації та гармонізації правил укладання міжнародних торговельних угод. Сутність Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів. Особливості здійснення спрощення процедур міжнародної торгівлі. Роль міжнародних економічних організацій в уніфікації та спрощенні процедур міжнародної торгівлі. Особливості базисних умов поставки товарів, регламентовані міжнародною практикою. Сутність зовнішньоторговельних контрактів. Поняття типового контракту.

4. Структура залікового кредиту дисципліни
«Міжнародна торгівля»
Денна форма навчання

	Кількість годин					
Тема	Лекції	Практ. заняття	СРС	Тренінг	ІРС	Контрольні заходи
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи міжнародної торгівлі						
Тема 1. Міжнародна торгівля в системі світогосподарських зв'язків.	2	2	3	4	—	Поточне опитування
Тема 2. Теорії міжнародної торгівлі.	4	4	6		—	Поточне опитування
Тема 3. Регулювання міжнародної торгівлі.	4	4	5		1	Поточне опитування
Тема 4. Торговельно-посередницькі операції у міжнародній торгівлі.	4	4	6		—	Поточне опитування
Змістовий модуль 2. Міжнародна торгівля як форма міжнародних економічних відносин						
Тема 5. Операції у міжнародній торгівлі.	4	4	6	4	1	Поточне опитування
Тема 6. Міжнародна торгівля послугами.	2	2	6		—	Поточне опитування
Тема 7. Міжнародна торгівля технологіями.	2	2	6		—	Поточне опитування
Тема 8. Організація міжнародної торгівлі.	4	4	5		1	Поточне опитування
Тема 9. Міжнародні торговельні угоди.	4	4	5		1	Поточне опитування
Разом	30	30	48	8	4	

Заочна форма навчання

Тема	Кількість годин		
	Лекції	Практ. заняття	СРС
Тема 1. Міжнародна торгівля в системі світогосподарських зв'язків.	2	1	12
Тема 2. Теорії міжнародної торгівлі.			12
Тема 3. Регулювання міжнародної торгівлі.	2	1	12
Тема 4. Торговельно-посередницькі операції у міжнародній торгівлі.			12
Тема 5. Операції у міжнародній торгівлі.	2	1	12
Тема 6. Міжнародна торгівля послугами.			12
Тема 7. Міжнародна торгівля технологіями.	2	1	12
Тема 8. Організація міжнародної торгівлі.			12
Тема 9. Міжнародні торговельні угоди.	2	1	12
Разом	8	4	108

5. Тематика практичних занять

«Міжнародна торгівля»

Практичне заняття 1. Міжнародна торгівля в системі світогосподарських зв'язків.

Мета – розкриття особливостей міжнародної торгівлі в системі світогосподарських зв'язків.

Питання для обговорення:

1. Сутність міжнародної торгівлі та її місце в системі міжнародних економічних відносин.
2. Історичні передумови та основні чинники виникнення міжнародної торгівлі.
3. Етапи розвитку міжнародної торгівлі.
4. Структура міжнародної торгівлі. Форми міжнародної торгівлі.
5. Методи міжнародної торгівлі.
6. Показники розвитку міжнародної торгівлі.

Практичне заняття 2, 3. Теорії міжнародної торгівлі.

Мета – розгляд теорій міжнародної торгівлі.

Питання для обговорення:

1. Класифікація теорій міжнародної торгівлі.
2. Класичні теорії міжнародної торгівлі та їх вплив на розвиток світової торгівлі.
3. Сутність, значення, переваги та недоліки класичних теорій міжнародної торгівлі.
4. Характерні риси стандартної моделі міжнародної торгівлі.
5. Вплив основних положень альтернативних теорій на формування переваг від міжнародної торгівлі для країн.

Практичне заняття 4, 5. Регулювання міжнародної торгівлі.

Мета – проаналізувати особливості регулювання міжнародної торгівлі.

Питання для обговорення:

1. Система регулювання міжнародної торгівлі та її основні рівні.
2. Тарифне регулювання міжнародної торгівлі.
3. Сутність, призначення, функції та види мит.
4. Економічні наслідки введення мита.
5. Нетарифне регулювання міжнародної торгівлі.
6. Кількісні, приховані та фінансові обмеження як метод регулювання міжнародної торгівлі.
7. Сутність торговельної дискримінації.
8. Система міжнародних організацій з регулювання торгівлі: глобально-універсальні, регіональні та галузеві організації.

Практичне заняття 6, 7. Торговельно-посередницькі операції у міжнародній торгівлі.

Мета – проаналізувати торговельно-посередницькі операції у міжнародній торгівлі.

Питання для обговорення:

1. Поняття та значення торговельно-посередницьких операцій у міжнародній торгівлі.
2. Основні види посередницьких послуг у міжнародній торгівлі.
3. Переваги та недоліки використання послуг торговельних посередників.
4. Основні види торговельно-посередницьких операцій у міжнародній торгівлі.
5. Види посередників у міжнародній торгівлі.
6. Способи винагороди посередників у міжнародній торгівлі.

7. Особливості розвитку торговельно-посередницької діяльності у сучасних умовах.

Практичне заняття 8, 9. Операції у міжнародній торгівлі.

Мета – розкрити особливості операцій у міжнародній торгівлі.

Питання для обговорення:

1. Основи формування міжнародної інвестиційної стратегії.
2. Ресурси суб'єктів міжнародної інвестиційної діяльності.
3. Стратегія формування інвестиційних ресурсів.
4. Переваги посередницьких операцій.
5. Сутність та механізм здійснення комісійних операцій.
6. Поняття консигнації, її відмінність від комісії.
7. Різновиди консигнації у зовнішньоторговельній практиці.
8. Основні етапи здійснення консигнаційної угоди.
9. Бартерні операції як різновид операцій безвалютного обміну товарами.

Практичне заняття 10. Міжнародна торгівля послугами.

Мета – оцінити міжнародну торгівлю послугами.

Питання для обговорення:

1. Сутність та особливості міжнародної торгівлі послугами. Класифікація послуг.
2. Способи поставки послуг на міжнародний ринок.
3. Особливості світового ринку послуг. Основні тенденції розвитку сфери послуг в сучасних умовах.
4. Особливості та форми міжнародної конкуренції в сфері послуг.
5. Регулювання міжнародної торгівлі послугами. Особливості здійснення перевезень морським транспортом.
6. Поняття та види коносаментів. Особливості міжнародних залізничних перевезень.
7. Специфічні особливості, переваги і недоліки автомобільних та авіаперевезень міжнародних вантажів.

Практичне заняття 11. Міжнародна торгівля технологіями.

Мета – визначення особливостей міжнародної торгівлі технологіями.

Питання для обговорення:

1. Значення міжнародної торгівлі результатами науково-технічної діяльності.
2. Сутність науково-технічних зв'язків.
3. Класифікація технологій у міжнародній торгівлі.
4. Характерні ознаки міжнародного обміну технологічними знаннями в сучасних умовах.
5. Особливості міжнародної торгівлі патентами та ліцензіями.
6. Види і зміст угод про міжнародне ліцензування.
7. Види ліцензій у міжнародних ліцензійних договорах.
8. Форми та види оплати ліцензій у міжнародній торгівлі.
9. Обмежувальна ділова практика у сфері обміну технологіями.

Практичне заняття 12, 13. Організація міжнародної торгівлі.

Мета – визначення особливостей організації міжнародної торгівлі.

Питання для обговорення:

1. Сутність та види міжнародних товарних угод та організованих товарних ринків.
2. Організація продажів через міжнародні товарні біржі.
3. Основна мета, цілі діяльності та функції міжнародних товарних бірж.

4. Особливості та учасники біржової торгівлі. Особливості організаційної структури міжнародної товарної біржі.

5. Види біржових операцій та біржових угод. Класифікація міжнародних товарних бірж.

6. Структура біржових товарів. Особливості здійснення котирування цін на біржі.

7. Особливості біржових угод. Основні тенденції розвитку біржової торгівлі.

Практичне заняття 14, 15. Міжнародні торговельні угоди.

Мета – визначення особливостей міжнародних торговельних угод.

Питання для обговорення:

1. Сутність та особливості міжнародних торговельних угод.

2. Значення уніфікації та гармонізації правил укладання міжнародних торговельних угод.

3. Сутність Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів. Особливості здійснення спрощення процедур міжнародної торгівлі.

4. Роль міжнародних економічних організацій в уніфікації та спрощенні процедур міжнародної торгівлі.

5. Особливості базисних умов поставки товарів, регламентовані міжнародною практикою.

6. Сутність зовнішньоторговельних контрактів. Поняття типового контракту.

6.Тренінг

Для підвищення рівня практичної підготовленості студентів та формування професійних компетентностей передбачено організацію та проведення тренінгу.

Тема: «Пріоритетні напрями реалізації експортного потенціалу економіки України».

Порядок проведення тренінгу:

- ознайомлення зі структурою проекту та методичними рекомендаціями щодо його розробки;
- виконання практичного завдання в групах щодо пріоритетних напрямів реалізації експортного потенціалу економіки України;
- презентація групами студентів розроблених проектів, їх критичний аналіз.

7. Самостійна робота студентів

Самостійна робота студентів полягає в засвоєнні студентом навчального матеріалу в час, вільний від обов'язкових занять та без участі викладача, передбачає особистісну орієнтовану організацію самоосвіти студента. Самостійна робота студента забезпечується системою навчально-методичних засобів, передбачених кафедрою для вивчення навчальної дисципліни.

Самостійна робота здійснюється на основі опрацьованої літератури та зібраної інформації в мережі Інтернет, її аналізу та формулювання висновків. СРС оформляється у відповідності з встановленими вимогами.

Виконання завдання СР полягає у виявленні, аналізі та оцінці міжнародної торгівлі *(на вибір студента)*.

В самостійній роботі студенти повинні показати:

- правильне розуміння поставленого завдання;
- вміння працювати з літературними джерелами та використовувати законодавчі й інструктивні матеріали;

- висловлювати свої думки з актуальних питань і робити обґрунтовані висновки на основі проведеного аналізу;
- можливість використовувати теоретичні знання, отримані на лекціях, застосовувати сучасні методи дослідження з використанням таблиць, графіків, діаграм та інших графічних зображень.

8. Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання

В процесі вивчення дисципліни «Міжнародна торгівля» використовуються наступні методи оцінювання навчальної роботи студента:

- поточне опитування;
- модульний контроль;
- студентські презентації;
- оцінювання виконання СРС;
- тренінг;
- екзамен.

9. Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

В процесі вивчення дисципліни використовуються наступні методи оцінювання навчальної роботи студента за 100-бальною шкалою:

Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3	Модуль 4	Модуль 5
10%	10%	10%	10%	5%	15%	40%
Поточне оцінювання	Модульний контроль 1	Поточне оцінювання	Модульний контроль 2	Тренінг	Самостійна робота	Екзамен
Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час практичних занять 1-7.	Теоретичні питання (2 розширених пит.) Теми 1-4.	Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час практичних занять 8-15.	1. Теоретичні питання (2 пит.) – макс. 60 балів. 2. Задача – макс. 40 балів. Теми 5-9.	Оцінка за виконання тренінгового завдання.	Оцінювання виконання завдання з самостійної роботи.	1. Тестові завдання (10 тестів по 2 бали – макс 20 балів) 2. Теоретичне питання – макс 30 балів 3. Задача – 50 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, здобувач 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, здобувач 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; здобувач 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; здобувач 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):

Задача, за розв'язання якої здобувач може отримати від 0 до 50 балів;

31–50 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, правильно розв'язує практичне завдання і інтерпретує отримані результати, демонструє самостійність виконання.

16–30 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.

1–15 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 ЕСТБ
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)

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

№	Найменування	Номер теми
1	Електронні презентації лекційного матеріалу	1-9
2	Програмне забезпечення базових інформаційних технологій: MS Office, телекомунікаційне програмне забезпечення (Internet Explorer, Opera, Google Chrome, Firefox)	1-9

Рекомендовані джерела інформації

1. Інвестиційний менеджмент: навчальний посібник / О. Є. Гудзь, П. А. Стецюк. Львів: ТОВ «Галицька видавнича спілка», 2020. 223 с.
2. Зварич Р., Лінхай В. Екологічна стійкість у контексті розвитку міжнародної торгівлі Китаю. Вісник економіки. 2021. Вип. 2. С. 54–65. URL: <http://visnykj.wunu.edu.ua/index.php/visnykj/article/view/1239/1343>
3. Зварич Р. Система міжнародних економічних відносин та глобалізація економіки. Міжнародна торгівля. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. д. е. н., професора А. І. Крисоватого, д.е.н., професора Р. Є. Зварича. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. 660 с.
4. Зварич Р., Кухарська М. Підвищення конкурентоспроможності агропромислового комплексу Тернопільської області в умовах євроінтеграції. Бізнес Інформ. 2021. №4. С. 142–147. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2021-4_0-pages-142_147.pdf
5. Міжнародна торгівля: підручник / За ред. Ю.Г. Козака. ЦУЛ, 2019. 510 с.
6. Міжнародна торгівля / Козак Ю.Г. Центр навчальної літератури (ЦНЛ), 2019. 130 с.
7. Міжнародна торгівля. Підручник / Юрій Козак. ЦУЛ, 2019. 512 с.
8. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. д. е. н., професора А. І. Крисоватого, д.е.н., професора Р. Є. Зварича. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. 660 с.
9. Competition, Innovation and Trade / Larry D Qiu. World Scientific Studies in International Economics, 2020. 392 p.

10. Economics of G20 / John Whalley. A World Scientific Reference (In 2 Volumes), 2020. 492 p.
11. Failed Globalisation: Inequality, Money, and the Renaissance of the State / Heiner Flassbeck, Paul Steinhardt. World Scientific, 2020. 320 p.
12. Reznikova N., Zvarych R., Zvarych I., Ivashchenko O. The impact of the Russian-Ukrainian war on the green transition and the energy crisis: Ukrainian scenario of circular economy development. Statistics in transition new series and Statistics of Ukraine. Joint Special Issue: A New Role for Statistics. Vol. 23, No. 5, pp. 185-202. (SCOPUS) <https://doi.org/10.59170/stattrans-2023-004>
13. Trade Among Nations: Dimensions; Proportions; Directions / Michael Michaely, David Wajnryt. World Scientific, 2020. 192 p.
14. World Trade Report 2023. The World Trade Organization (WTO). 134 p. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr23_e/wtr23_e.pdf.
15. World Trade Report 2022: Climate change and international trade. The World Trade Organization (WTO). 152 p. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr22_e/wtr22_e.pdf.