

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

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор ННІМВ
ім. Б.Д. Гаврилишина
Людмила Гаврилук-Єнсен

«22» вересня 2025р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-
педагогічної роботи
Віктор Островерхов

«22» вересня 2025р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор ННІНОТ
Святослав Питель

«22» вересня 2025р.

РОБОЧА ПРОГРАМА
з дисципліни

«КОМЕРЦІЙНА ДИПЛОМАТІЯ»

Ступінь вищої освіти	бакалавр
Галузь знань	29 «Міжнародні відносини»
Спеціальність	292 «Міжнародні економічні відносини»
Освітньо-професійна програма	«Міжнародний бізнес»

Кафедра міжнародних відносин та дипломатії

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год)	Практичні (год)	ІРС (год)	Тренінг (год)	СРС (год)	Разом (год)	Залік (семестр)
Денна	3	6	32	14	3	6	95	150	6
Заочна	3	6	8	4	-	-	138	150	6

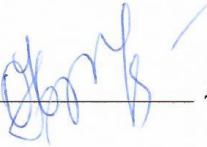
Тернопіль – ЗУНУ

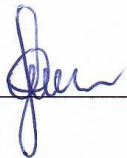
2025

22. 08. 2025

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 27 серпня 2025 р.)

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

Гарант ОПП  к.е.н., доцент Оксана МИГАЛЬ

СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Комерційна дипломатія»

1. Опис дисципліни «Комерційна дипломатія»

Дисципліна - Комерційна дипломатія	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів ECTS - 5	Галузь знань - 29 «Міжнародні відносини»	Статус дисципліни - вибіркова Мова навчання - українська
Кількість залікових модулів - 3	Спеціальність - 292 «Міжнародні економічні відносини»	Рік підготовки (денна/заочна): - 3, Семестр (денна/заочна): 6
Кількість змістових модулів - 2	Ступінь вищої освіти - бакалавр	Лекції (денна/заочна) – 32/8 год Практичні заняття (денна/заочна) – 14/4 год
Загальна кількість годин - 150 год.		Самостійна робота (денна/заочна): 95/138 год. Тренінг (денна) - 6 год. Індивідуальна робота (денна) - 3 год.
Тижневих годин: - 10 год., з них аудиторних - 3 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 технологій. Вартісна оцінка технологій 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. Торгівельні конфлікти, суперечки та торговельні війни: врегулювання, вирішення, запобігання виникнення.

Поняття «торгова війна», «торгівельний 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 (ПВЗВТ). Перспективи набуття Україною повноправного членства у Європейському Союзі в умовах повномасштабного вторгнення росії.

4. Структура залікового кредиту дисципліни «Комерційна дипломатія» (денна форма навчання)

	Кількість годин					
	Лекції	Практич ні заняття	Самостій на робота	Індивіду альна робота	КПЗ, Тренінг	Контрольні заходи
Змістовий модуль 1. Теоретичні засади комерційної дипломатії.						
Тема 1. Особливості сучасних міжнародних відносин.	2	1	8		3	Питання, завдання
Тема 2. Комерційна дипломатія – система міждержавного регулювання світових торговельних відносин.	2	1	8			Питання, завдання
Тема 3. Історія комерційної дипломатії та міжнародних відносин.	2	1	8			Питання, завдання
Тема 4 Міжнародні переговори та їх роль в комерційній дипломатії.	2	1	8	1		Питання, завдання
Тема 5. Особливості міжнародної торгівлі товарами та послугами.	4	1	9			Питання, завдання
Тема 6. Міжнародна інвестиційна діяльність.	2	1	8			Питання, завдання
Змістовий модуль 2. Міжнародна торговельна політика і комерційна дипломатія.						
Тема 7. Міжнародний науково-технологічний обмін.	3	1	8		3	Питання, завдання
Тема 8. Регулювання міжнародної торгівлі на національному та міжнародному рівнях.	4	1	10	1		Питання, завдання
Тема 9. Торговельні конфлікти, суперечки та торговельні війни: врегулювання, вирішення, запобігання виникнення.	3	1	10			Питання, завдання
Тема 10. Стандарти комерційної дипломатії.	2	1	8			Питання, завдання
Тема 11. Поглиблення співробітництва України з Європейським Союзом в умовах повномасштабного вторгнення росії.	6	4	10	1		Питання, завдання
Всього:	32	14	95	3	6	

Структура залікового кредиту дисципліни «Комерційна дипломатія» (заочна форма навчання)

	Кількість годин				
	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота		
Змістовий модуль 1. Теоретичні засади комерційної дипломатії.					
Тема 1. Особливості сучасних міжнародних відносин.			12		
Тема 2. Комерційна дипломатія – система міждержавного регулювання світових торговельних відносин.	1	1	12		
Тема 3. Історія комерційної дипломатії та міжнародних відносин.	1		12		
Тема 4 Міжнародні переговори та їх роль в комерційній дипломатії.	1	1	12		
Тема 5. Особливості міжнародної торгівлі товарами та послугами.	1		12		
Тема 6. Міжнародна інвестиційна діяльність.			12		
Змістовий модуль 2. Міжнародна торговельна політика і комерційна дипломатія.					
Тема 7. Міжнародний науково-технологічний обмін.			12		
Тема 8. Регулювання міжнародної торгівлі на національному та міжнародному рівнях.	1		12		
Тема 9. Торговельні конфлікти, суперечки та торговельні війни: врегулювання, вирішення, запобігання виникнення.	1	1	12		
Тема 10. Стандарти комерційної дипломатії.	1		12		
Тема 11. Поглиблення співробітництва України з Європейським Союзом в умовах повномасштабного вторгнення росії.	1	1	18		
Всього:	8	4	138		

5. Тематика практичних занять

Тема 1. Особливості сучасних міжнародних відносин.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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. Самостійна робота студентів

Самостійна робота студента (СРС) – це діяльність, яку студенти виконують самостійно за завданнями та під методичним керівництвом і контролем викладача без його прямої участі. Самостійна робота спрямована на більш глибоке ознайомлення студентом з проблемами, які розглядаються навчальним курсом.

Виконання самостійної роботи починається з вибору теми дослідження. Студентам надається можливість самостійно обрати тему з проблематики, визначеної викладачем або запропонувати власну тему (після узгодження з викладачем).

Самостійна робота оформляється у вигляді презентації. Загальний обсяг презентації не повинен перевищувати 20 слайдів, виконаних у програмі Microsoft PowerPoint або аналогічних.

Структура презентації містить: титульний слайд; план; вступ (необхідно обґрунтувати актуальність обраної теми та її значимість); основну частину (розкривається сутність обраної теми; обов'язково окремими питаннями виділяються проблемні та дискусійні аспекти дослідження); висновки; список використаних джерел (повинен бути оформлений відповідно до встановлених вимог і складатися не менше ніж із 10-15 літературних джерел).

Теми для самостійної роботи:

1. Державна політика та міжнародна система торгівлі.
2. Принцип недискримінації та ринкова ефективність.

3. Правила та процедури врегулювання суперечок і перспективи її вдосконалення.
4. Практика застосування технічних бар'єрів, санітарних та фітосанітарних заходів.
5. Еволюція системи захисту прав інтелектуальної власності та її взаємозв'язок з торгівлею.
6. Комерційна дипломатія та торговельна політика на рівні осередків регіональної економічної інтеграції.
7. Дипломатична складова регіональної економічної інтеграції.
8. Наука та мистецтво проведення міжнародних переговорів.
9. Проблема поступок у міжнародних торговельних переговорах.
10. Стратегія і тактика ефективних переговорів.
11. Етика комерційної дипломатії.
12. Комерційні функції органів дипломатичної служби.
13. Координація комерційної дипломатії в Україні.
14. Міжнародні торговельні переговори як інструмент комерційної дипломатії, їх зміст та класифікація.
15. Процедура прийняття рішення в переговорному процесі.
16. Багатосторонні торговельні переговори: особливості проведення.
17. Дипломатичні представництва їх завдання і функції.
18. Проблеми комерційної дипломатії України.
19. Розвиток комерційної дипломатії США.
20. Специфіка комерційної дипломатії Китаю.
21. Комерційна дипломатія провідних країн ЄС.
22. Визначення країни походження товарів.
23. Політичні цілі та засоби комерційної дипломатії.
24. Економічні засади та функції комерційної дипломатії
25. Іноземне інвестування як об'єкт комерційної дипломатії
26. Еволюція ідей, законів, інтересів сторін та стереотипів у сприянні залученню іноземних інвестицій.
27. Кадрове забезпечення функцій ведення комерційної дипломатії.
28. Утворення економічної інфраструктури комерційної дипломатії.
29. Розширення функцій дипломатії в економічній області
30. Комерційна дипломатія у сприянні розвитку європейської інтеграції України.

7. 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.

8. Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання

У процесі вивчення дисципліни «Комерційна дипломатія» використовуються

наступні методи оцінювання навчальної роботи студента:

- поточне тестування та опитування;
- підсумкові завдання по кожному змістовому модулю;
- участь у тренінгах;
- самостійна робота;
- залік.

9. 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:

Модуль 1		Модуль 2	Модуль 3
40%	40%	5%	15%
Поточне оцінювання визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час занять	Модульний контроль Письмова робота, яка охоплює теми 1-11	Тренінг (Оцінка виставляється за виконане завдання)	Самостійна робота (Оцінка виставляється за виконане завдання)

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.

Модульна робота складається із 3 теоретичних (проблемних) завдань. За відповідь на 1 теоретичне питання студент може отримати від 0 до 33,3 балів.

16–33,3 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, всебічно, самостійно та аргументовано його викладає під час відповіді, глибоко та всебічно розкриває зміст завдання.

1–15 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.

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.

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)

10. 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. Міжнародна торгівля як форма міжнародних економічних відносин: сутність, тенденції розвитку та особливості управління [Текст] : монографія / М. В. Ковбатюк, Г. О. Ковбатюк, В. В. Шкляр ; Держ. ун-т інфраструктури та технологій. - Київ : 7БЦ, 2025. - 279 с.
2. Міжнародна торгівля і сталий розвиток. Економічні, історичні та моральні аргументи на користь асиметричної глобальної торгівлі [Текст] / Боб Мілвард ; пер. з англ. Роман Ключко. - Київ : Наш Формат, 2025. - 285 с.
3. Міжнародні економічні відносини [Текст] : [підручник] / [П. П. Гаврилко та ін.] ; Держ. торг.-екон. ун-т, Ужгород. торг.-екон. ін-т. - Львів : УТЕІ ДТЕУ, 2024. - 185 с.
4. Планування та організування міжнародної торгівлі інноваційними товарами [Текст] : навч. посіб. для студентів спец. 292 "Міжнародні економічні відносини" першого (бакалавр.) рівня вищ. освіти всіх форм навчання / Босак А. О., Дармиць Р. З. ; Нац. ун-т "Львів. політехніка". - Львів : Міські інформаційні системи, 2024. - 253 с.
5. Міжнародні економічні відносини, дипломатичний протокол та діловий етикет [Текст] : термінол. словник : для студентів спец. 292 "Міжнародні економічні відносини" 1-го (бакалавр.) рівня вищ. освіти всіх форм навчання / Босак А. О., Дуляба Н. І. ; Нац. ун-т "Львів. політехніка". - Львів : Міські інформаційні системи, 2024. - 186 с.
6. "Світове господарство і міжнародні економічні відносини: нові реалії та можливості", міжнародна науково-практична конференція (2024 ; Ужгород). Міжнародна науково-практична конференція "Світове господарство і міжнародні економічні відносини: нові реалії та можливості", 6-7 грудня 2024 року [Текст] : [зб. доп.] / [за заг. ред.: М. М. Палінчак та ін.] ; Ужгород. нац. ун-т, Ф-т міжнар. екон. відносин, Нац. ін-т стратег. дослідж. України, Екон. ун-т в Братиславі, Ф-т міжнар. відносин. - Львів ; Торунь : Liha-Pres, 2024. - 262 с.
7. "Міжнародні економічні відносини у глобальному та регіональному вимірі", міжнародна науково-практична конференція (2024 ; Ужгород). Міжнародна науково-практична конференція "Міжнародні економічні відносини у глобальному та регіональному вимірі", 18-19 жовтня 2024 року [Текст] : [матеріали доп.] / [за заг. ред.: М. М. Палінчак та ін.] ; Ужгород. нац. ун-т, Ф-т міжнар. екон. відносин, Нац. ін-т стратег. дослідж. України, Екон. ун-т в Братиславі, Ф-т міжнар. відносин. - Львів ; Торунь : Liha Pres, 2024. - 328 с.
8. Світова економіка та міжнародні економічні відносини [Текст] : 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.
9. Торговельна політика та комерційна дипломатія. Тестові й аналітичні завдання [Текст] : навч.-метод. посіб. / уклад. Тетяна Марченко ; Чернівець. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. - Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича : Рута, 2022. - 94 с.
10. 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.
11. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи [Текст] : монографія / Олександр Шаров ; Нац. ін-т стратег. дослідж. - Київ : НІСД, 2019. - 559 с.
12. Економічна дипломатія у системі забезпечення національних інтересів України [Текст] : [монографія] / Фліссак К. А. ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, Ін-т міжнар. відносин. - Тернопіль : Новий колір, 2016. - 811 с.
13. Торговельна політика та комерційна дипломатія [Текст] : метод. рек. / Чернів. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича ; уклад. Т. В. Марченко. - Чернівці : Рута, 2015. - 63 с.
14. Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку [Текст] : колект. монографія / [Алексєєва Т. І. та ін.] ; Центр фінанс.-екон. наук. дослідж. - Полтава : Астроя , 2021. - 147 с.
15. Торговельна політика та комерційна дипломатія [Текст] : метод. рек. / Чернів. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича ; уклад. Т. В. Марченко. - Чернівці : Рута, 2015. - 63 с.
16. Міжнародні економічні відносини у сфері інвестиційно-інноваційної діяльності [Текст]

- : 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.
17. Міжнародна торгівля [Текст] : 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.
18. Комерційна дипломатія: торговельна політика і право [Текст] : навч. посіб. / Л. Р. Доусон [и др.] ; Львівський національний ун-т ім. Івана Франка, Центр торгівельної політики та права, Оттава. - 2-ге вид., доп. та перероб. - Л. : Астролябія, 2006. - 704 с.
19. Міжнародні економічні відносини [Текст] : 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.
20. Історія міжнародних економічних відносин [Текст] : метод. рек. до виконання практ. 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.
21. Національна економічна діяльність і міжнародні економічні відносини: сучасний стан та тенденції розвитку [Текст] : колект. монографія / [Л. Ю. Андрушко та ін.] ; Центр фінанс.-екон. наук. дослідж. - Полтава : Астроя, 2020. - 251 с.
22. Міжнародні економічні відносини: історія, теорія, політика [Текст] : підручник / А. С. Філіпенко. - Київ : Либідь, 2019. - 958 с.
23. Міжнародні економічні відносини [Текст] : 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.
24. Міжнародні економічні відносини [Текст] : 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.
25. Міжнародний бізнес та стратегічні зміни [Текст] : навч. посіб. / В. Рокоча, Б. Одягайло, В. Терехов ; [під заг. ред. В. В. Рокочої] ; Ун-т "КРОК". - Київ : Університет "КРОК", 2019. - 214 с.