

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

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. директора навчально-наукового
інституту міжнародних відносин ім.
Б. Д. Гаврилишина

Людмила ГАВРИЛЮК-ЄНСЕН

«30» 08 2024 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної
роботи

Віктор ОСТРОВЕРХОВ

«30» 08 2024 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Директор навчально-наукового
інституту новітніх освітніх технологій

Святослав ПИТЕЛЬ

«30» 08 2024 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

з дисципліни «Міжнародна комерційна справа»

Ступінь вищої освіти – бакалавр

Галузь знань – 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність – 051 «Економіка»

Освітньо-професійна програма – «Міжнародна економіка»

Кафедра міжнародної економіки

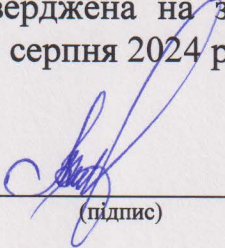
Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год.)	Прак-тичні	ІРС (год.)	Тренінг (год.)	Самост. робота студ. (год.)	Разом (год.)	Екзамен (семестр)
Денна	IV	VII	46	30	5	10	119	210	VII
Заочна	IV	VII	8	4	-	-	198	210	VII

Тернопіль – ЗУНУ, 2024

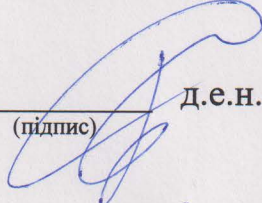
Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми підготовки бакалавра галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка», затвердженої Вченою радою ЗУНУ (протокол № 9 від 26.05.2021 р.).

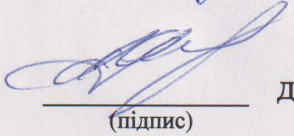
Робоча програма складена д.е.н., професором, професором кафедри міжнародної економіки Ігорем ЛПЩИНСЬКИМ

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри міжнародної економіки (протокол №1 від «27» серпня 2024 р.).

Завідувач кафедри  д.е.н., професор Ірина ЗВАРИЧ
(підпис)

Розглянуто та схвалено групою забезпечення спеціальності «Економіка», протокол № 2 від 30 серпня 2024 р.

Голова групи
забезпечення спеціальності  д.е.н., проф. Віктор КОЗЮК
(підпис)

Гарант ОП  д.е.н., проф. Ігор ЛПЩИНСЬКИЙ
(підпис)

СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Міжнародна комерційна справа»

1. Опис дисципліни «Міжнародна комерційна справа»

Дисципліна – Міжнародна комерційна справа	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів ECTS – 7	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 – 4</i> Семестр: <i>Денна, заочна – 7</i>
Кількість змістових модулів – 2	Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»	Лекції: <i>Денна – 46 год.;</i> <i>Заочна – 8 год.</i> Практичні заняття: <i>Денна – 30 год.</i> <i>Заочна – 4 год.</i>
Загальна кількість годин – 210	Ступінь вищої освіти – бакалавр	Самостійна робота: <i>Денна – 119 год.</i> <i>Заочна – 198 год.</i> Тренінг: <i>Денна – 10 год.</i> ІРС: <i>денна – 5 год.</i>
Тижневих годин – 14 год (денна форма), з них аудиторних – 5 год.		Вид підсумкового контролю – екзамен

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Мета вивчення дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Міжнародна комерційна справа» є формування комплексу теоретичних знань та практичних навиків з основних розділів комерційної роботи на зовнішньому ринку. У процесі вивчення курсу студенти отримають знання стосовно характерних рис міжнародних комерційних операцій, методів міжнародної торгівлі, загальноприйнятих форм організації міжнародної комерційної діяльності, основних прийомів регулювання і стимулювання міжнародної виробничої та інвестиційної діяльності, умов міжнародних поставок товарів, методів страхування від економічних і політичних ризиків при здійсненні міжнародних комерційних операцій. Як результат студент повинен вміти правильно орієнтуватися у мінливому середовищі міжнародного ринку і вести ефективну і суспільно відповідальну комерційну діяльність.

2.2. Завдання вивчення дисципліни

Головними завданнями курсу «Міжнародна комерційна справа» є вивчення теоретичних основ ведення міжнародного бізнесу, аналіз економічної та соціальної ефективності міжнародних корпорацій, а також використання набутих знань для розв'язання проблем виходу суб'єктів господарської діяльності України на світовий ринок.

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

СК15. Здатність застосовувати загальнотеоретичні засади міжнародної економічної співпраці та її інструментарію у зовнішньоекономічних зносинах і зовнішньоекономічній діяльності, використовувати техніки проведення переговорів, нормативне забезпечення економічної дипломатії в практиці просування торговельно-економічних інтересів національного бізнесу за кордоном.

СК16. Здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг геоекономічних позицій держав світу, оцінювати зміни міжнародного середовища та вміти адаптуватися до них.

СК19. Розуміння фундаментальних концепцій міжнародного бізнесу, методичних підходів впливу глобального бізнес-середовища на методи, інструменти та стратегії прийняття рішень у міжнародних компаніях з врахуванням всіх наявних ризиків.

СК20. Здатність бути учасником ділових міжнародних організаційно-правових економічних відносин, обґрунтовувати власну думку щодо конкретних умов реалізації форм міжнародного бізнесу на мега-, макро-, мезо- і мікро-рівнях.

2.4. Передумови для вивчення дисципліни.

Перелік дисциплін, які мають бути вивчені раніше: бізнес-аналітика, кон'юнктура світових ринків, економіка галузевих ринків, економетрика, фінансовий менеджмент.

2.5. Результати навчання.

ПРН25. Вміти застосовувати комплекс дипломатичних методів, інструментів і практичних дій в реалізації зовнішньоекономічних завдань в сфері торгівлі та інвестицій.

ПРН26. Вміти ідентифікувати визначальні фактори впливу на економіку країни та використовувати ефективні, з позицій досягнення цілей зовнішньоекономічної політики, методи економічної дипломатії.

ПРН29. Здатність використовувати методи міжнародної торгівлі, загальноприйняті форми здійснення міжнародного бізнесу, основні прийоми регулювання та стимулювання експортно-імпортних операцій, умови міжнародних поставок товарів, методи страхування від економічних і політичних ризиків при розробці умов та реалізації зовнішньоторгових договорів та угод.

ПРН30. Вміти аналізувати та правильно оцінювати виявлені загрози й можливості, синтезувати отримані результати та трансформувати їх у стратегічні пріоритети, вести міжнародний бізнес, націлений на отримання прибутку, використовуючи основні форми і прийоми міжнародної комерції.

3. ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ «МІЖНАРОДНА КОМЕРЦІЙНА СПРАВА»

Змістовий модуль 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ СПРАВИ

Тема 1. Міжнародні комерційні операції

Понятійний апарат дисципліни «Міжнародна комерційна справа». Суб'єкти міжнародної комерційної діяльності. Види міжнародних комерційних операцій. Методи здійснення міжнародних комерційних операцій.

Література: 1-24

Тема 2. Експортно-імпортні операції та зовнішньоторговельний контракт

Зміст експортно-імпортних операцій. Митна територія. Приписний склад. Транзитні операції. Операції на території вільних зон. Міжнародна торгівля готовою продукцією. Торгівля товарами у розібраному вигляді. Міжнародні товарообмінні операції: бартерні угоди, торгові компенсаційні угоди, промислові компенсаційні угоди. Віденська конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів. Торговельне правило (custom in trade). Колізійна норма. Форми договору міжнародної купівлі-продажу товарів. Процедура укладання договору міжнародної купівлі-продажу товарів. Структура та умови зовнішньоторговельного контракту. Способи фіксації ціни та цінові скидки.

Література: 1-24

Тема 3. Поняття зовнішньоторгових ризиків та умови їх виникнення

Поняття та види зовнішньоторгових ризиків. Валютно-фінансові ризики: ризик браку фінансування, ризик затримки платежу, валютний ризик та ризик зміни ціни. Ризики, пов'язані з порушенням умов зовнішньоторгового договору: поставки товарів не відповідної кількості та якості, ризик порушення базових умов поставки. Ризики нездоланної сили: політичні ризики та форс-мажорні ризики.

Література: 1-24.

Тема 4. Глобальне виробництво і менеджмент ланцюгів поставок

Міжнародна транснаціоналізація і фрагментація виробництва. Міжнародний інжиніринг. Франшиза. Координація та інтеграція у ланцюгах поставок. Стратегічне планування та проектування ланцюгів поставок. Контролінг у ланцюгах постачання. Моделі SCOR для оцінювання ефективності ланцюгів поставок.

Література: 1-24.

Тема 5. Торгове посередництво на світових ринках

Доцільність використання посередників. Види посередницької діяльності. Особливості сучасних торгово-посередницьких фірм в сучасних умовах. Види збутових мереж. Структура та зміст угоди про надання права на продаж. Основні комерційні умови консигнаційної угоди. Структура та умови агентської угоди

Література: 1-24

Змістовний модуль 2 ***ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ***

Тема 6. Міжнародна логістика

Поняття та види транспортних операцій у міжнародній торгівлі. Міжнародні правила "ІНКОТЕРМС". Організація морських, залізничних, автомобільних і авіаперевезень. Транспортні документи.

Література: 1-24.

Тема 7. Міжнародні орендні операції

Суть операцій міжнародної оренди. Лізинг. Основні умови договорів міжнародної оренди. Організаційні форми здійснення операцій міжнародної оренди. Особливості міжнародної оренди в сучасних умовах

Література: 1-24.

Тема 8. Міжнародна торгівля технологіями

Структура та динаміка світового ринку технологій. Особливості міжнародної торгівлі технологіями. Об'єкти інтелектуальної власності. Форми передачі технологій. Стратегії трансферу технологій. Міжнародне ліцензування в сучасних умовах. Підготовка та підписання ліцензійної угоди. Організація міжнародної торгівлі ліцензіями.

Література: 1-24.

Тема 9. Міжнародний фінансовий менеджмент та облік

Концептуальні засади міжнародного фінансового менеджменту. Фінансування, оцінка та управління активами міжнародної компанії. Міжнародна оцінка вартості активів компанії. Управління грошовими потоками міжнародної компанії. Управління капіталом міжнародних компаній. Фінансова звітність міжнародної компанії та методи її аналізу. Міжнародний податковий менеджмент компанії. Фінансовий менеджмент міжнародних інвестиційних проектів компанії.

Література: 1-24.

Тема 10. Управління людськими ресурсами в міжнародному бізнесі

Особливості управління персоналом в міжнародних організаціях. Відбір персоналу для МНК та формування міжнародного колективу. Розвиток персоналу в ТНК. Корпоративна культура. Основні моделі управління персоналом у світовому менеджменті.

Література: 1-24.

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

	Кількість годин					
	Лекції	Практ. заняття	ІРС	Тренінг	СРС	Контрольні заходи
Змістовий модуль 1. Теоретичні засади міжнародної комерційної справи						
Тема 1. Міжнародні комерційні операції	4	2	-	5	11	Опитування
Тема 2. Експортно-імпортні операції та зміст зовнішньоторговельного контракту	4	4	1		12	Опитування
Тема 3. Поняття зовнішньоторгових ризиків та умови їх виникнення	4	2	1		12	Опитування
Тема 4. Глобальне виробництво і менеджмент ланцюгів поставок	6	4	1		12	Опитування
Тема 5. Торгове посередництво на світових ринках	6	4	-		12	Модульна робота
Змістовий модуль 2. Організаційні засади міжнародного бізнесу						
Тема 6. Міжнародна логістика	4	2	-	5	12	Опитування
Тема 7. Міжнародні орендні операції	4	2	1		12	Опитування
Тема 8. Міжнародна торгівля технологіями	6	4	-		12	Опитування
Тема 9. Міжнародний фінансовий менеджмент та облік	4	4	-		12	Опитування
Тема 10. Управління людськими ресурсами в міжнародному бізнесі	4	2	1		12	Тестування
Разом	46	30	5	10	119	Екзамен

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

Тема	Лекції	Практ. заняття	Самостійна робота
Тема 1. Міжнародні комерційні операції	1		20
Тема 2. Експортно-імпортні операції та зміст зовнішньоторгівельного контракту	1		20
Тема 3. Поняття зовнішньоторгових ризиків та умови їх виникнення	1	1	20
Тема 4. Глобальне виробництво і менеджмент ланцюгів поставок	1	1	20
Тема 5. Торгове посередництво на світових ринках	1	1	20
Тема 6. Міжнародна логістика	1		20
Тема 7. Міжнародні орендні операції.			20
Тема 8. Міжнародна торгівля технологіями	1		20
Тема 9. Міжнародний фінансовий менеджмент та облік	1	1	19
Тема 10. Управління людськими ресурсами в міжнародному бізнесі			19
Разом	8	4	198

5. ТЕМАТИКА ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Практичне заняття 1. Міжнародні комерційні операції

Мета: ознайомлення із методами здійснення міжнародних комерційних операцій.

1. Понятійний апарат дисципліни «Міжнародна комерційна справа».
2. Види міжнародних комерційних операцій.
3. Методи здійснення міжнародних комерційних операцій.

Література: 1-24.

Практичне заняття 2. Експортно-імпортні операції та зміст зовнішньоторгівельного контракту

Мета: вміння укласти зовнішньоторгівельний контракт та ознайомлення із його структурою.

1. Зміст експортно-імпортних операцій.
 2. Джерела правового регулювання договору міжнародної купівлі-продажу товарів
 3. Форма договору міжнародної купівлі-продажу товарів
 3. Структура зовнішньоторгівельного контракту.
 4. Умови зовнішньоторгівельного контракту
- Література: 1-24.

Практичне заняття 3. Поняття зовнішньоторгових ризиків та умови їх виникнення

Мета: розвиток навиків детермінації та протидії зовнішньоторговельним ризикам.

1. Поняття та види зовнішньоторгових ризиків.
 2. Валютно-фінансові ризики. Умови їх виникнення. Заходи по уникненню.
 3. Ризики, пов'язані з порушенням умов зовнішньоторгового договору. Заходи по їх уникненню.
 4. Ризики нездоланої сили. Умови їх виникнення. Заходи по уникненню.
- Література: 1-24.

Практичне заняття 4. Глобальне виробництво і менеджмент ланцюгів поставок

Мета: розвиток компетенцій в сфері стратегічного планування та контролінгу ланцюгів постачання.

1. Міжнародна транснаціоналізація і фрагментація виробництва.
 2. Міжнародний інжиніринг. Франшиза.
 3. Координація та інтеграція у ланцюгах поставок.
 4. Стратегічне планування та проектування ланцюгів поставок.
 5. Контролінг у ланцюгах постачання.
 6. Моделі SCOR для оцінювання ефективності ланцюгів поставок.
- Література: 1-24.

Практичне заняття 5. Торгове посередництво на світових ринках

Мета: вміння розробляти угоди про надання права на продаж, консигнаційної та агентської угод.

1. Доцільність використання посередників
 2. Види посередницької діяльності
 3. Особливості сучасних торгово-посередницьких фірм в сучасних умовах.
- Види збутових мереж
4. Структура та зміст угоди про надання права на продаж.
 5. Основні комерційні умови консигнаційної угоди.
 6. Структура та умови агентської угоди
- Література: 1-24.

Практичне заняття 6. Міжнародна логістика

Мета: вміння укладати угоди та оформляти документи на міжнародні перевезення.

1. Поняття та види транспортних операцій у міжнародній торгівлі.
 2. Міжнародні правила "ІНКОТЕРМС".
 3. Організація морських, залізничних, автомобільних і авіаперевезень.
- Транспортні документи
- Література: 1-24.

Практичне заняття 7. Міжнародні орендні операції

Мета: вміння укладати угоди на орендні операції.

1. Суть операцій міжнародної оренди

2. Лізинг
 3. Основні умови договорів міжнародної оренди
 4. Організаційні форми здійснення операцій міжнародної оренди.
 5. Особливості міжнародної оренди в сучасних умовах
- Література: 1-24.

Практичне заняття 8. Міжнародна торгівля технологіями

Мета: вміння комерціалізувати права інтелектуальної власності та організовувати передачу технологій.

1. Структура та динаміка світового ринку технологій.
 2. Особливості міжнародної торгівлі технологіями
 3. Об'єкти інтелектуальної власності
 4. Форми передачі технологій
 5. Стратегії трансферу технологій
 6. Міжнародне ліцензування в сучасних умовах. Підготовка та підписання ліцензійної угоди.
 7. Організація міжнародної торгівлі ліцензіями.
- Література: 1-24.

Практичне заняття 9. Міжнародний фінансовий менеджмент та облік

Мета: вміння управляти активами, грошовими потоками, капіталом, інвестиційними проєктами, навички проведення фінансової звітності та податкового менеджменту у міжнародних корпораціях.

1. Концептуальні засади міжнародного фінансового менеджменту.
 2. Фінансування, оцінка та управління активами міжнародної компанії.
- Міжнародна оцінка вартості активів компанії.
3. Управління грошовими потоками міжнародної компанії.
 4. Управління капіталом міжнародних компаній.
 5. Фінансова звітність міжнародної компанії та методи її аналізу.
 6. Міжнародний податковий менеджмент компанії.
 7. Фінансовий менеджмент міжнародних інвестиційних проєктів компанії.
- Література: 1-24.

Практичне заняття 10. Управління людськими ресурсами в міжнародному бізнесі

Мета: вміння управляти людськими ресурсами у міжнародній корпорації.

1. Особливості управління персоналом в міжнародних організаціях.
 2. Відбір персоналу для МНК та формування міжнародного колективу.
 3. Розвиток персоналу в ТНК.
 4. Основні моделі управління персоналом у світовому менеджменті.
- Література: 1-24.

6. ОРГАНІЗАЦІЯ І ПРОВЕДЕННЯ ТРЕНІНГУ

Метою тренінгу є поглиблене вивчення теоретичних та практичних положень дисципліни «Міжнародна комерційна справа»

Методичні матеріали:

- Звітні документи міжнародних корпорацій;

Методичні прийоми заняття: заслуховування доповідей, спірні дискусії, прийняття командних рішень, студентські презентації та підведення підсумків тренером.

Для більш ефективного і результативного проведення тренінгу студенти діляться за власним вибором на групи 4-6 чоловік і проводять дослідження які в кінцевому результаті представлятимуть у вигляді презентацій.

Завдання на тренінг (Case Study):

Студентам пропонується для аналізу один із кейсів діяльності міжнародної корпорації. На основі представленої інформації студенти повинні детермінувати тип корпоративної стратегії компанії, та запропонувати варіанти розвитку подій у наведеній ситуації.

При **оцінюванні** буде враховано своєчасність виконання, дослідницький характер, креативність та обґрунтованість висновків доповідача. Шкала оцінювання: 0-100.

7. САМОСТІЙНА РОБОТА

Самостійна робота з дисципліни виконується самостійно кожним студентом у формі виконання індивідуальних та групових завдань, які складаються із двох етапів:

I. Міжнародний договір купівлі-продажу (під час Змістового модуля 1):

Групова робота студентів за наступною схемою:

1. Завдання: розробити проект договору (розгорнутої форми) з урахуванням основних умов поставки товару, форм і методів розрахунків і гарантій.

Етапи: (1) навчальна група ділиться на підгрупи по 4 людини. кожна підгрупа ділиться на продавців і покупців (2 особи); (2) кожній підгрупі задані початкові умови: країна-покупець і країна-продавець (ототожнюються з виробником); вид товару; (3) покупці повинні розробити запит до продавця (виробника) щодо необхідної кількості товару, теми поставки, бажаних умов поставки та розрахунку; (4) продавці розробляють пропозицію на основі запиту; ведуться переговори щодо укладеного договору; 5) текст договору купівлі-продажу складається з урахуванням інтересів кожної із сторін.

Кожна з підгруп захищає умови договору шляхом усного обговорення в класі. Шкала оцінювання: 0-50.

2. Завдання: розробити систему захисту від зовнішньоекономічних ризиків, які виникають у процесі виконання договірних зобов'язань за раніше розробленим групою контрактом.

Студенти повинні розробити комплекс заходів щодо мінімізації ймовірності зовнішньоекономічних ризиків при виконанні контракту. Кожна з груп захищає розроблений комплекс завдань шляхом усного обговорення на занятті. Шкала оцінювання: 0-50.

За результатом виконання 2-х завдань визначається сумарна оцінка за перший етап самостійної роботи (шкала оцінювання: 0-100).

II. Діяльність ТНК (під час Змістового модуля 2):

Індивідуальна робота студентів за наступною схемою:

1. Вибір національної чи іноземної ТНК;
2. Характеристика основних сфер діяльності;
3. Характеристика географії діяльності МНК;
4. Аналіз організаційної структури обраної ТНК;
5. Аналіз фінансових результатів діяльності ТНК;
6. Дослідження фінансової стратегії вибраної ТНК у країнах базування.

Результати дослідження II необхідно оформити у вигляді реферату обсягом 15-20 сторінок та зробити презентацію у Microsoft PowerPoint. Захист індивідуального завдання передбачає особисте усне представлення аналітичної доповіді. Студент має вільно володіти матеріалом, давати відповіді на запитання викладача та аудиторії. При оцінюванні буде враховано своєчасність виконання, дослідницький характер та обґрунтованість висновків доповідача. Шкала оцінювання: 0-100.

Загальна оцінка за самостійну роботу визначається як середнє арифметичне виконання етапів I і II.

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 комерційна справа» 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.

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	1-10
2	Ноутбук	1-10
3	Проектор	1-10
4	Пакет презентаційних матеріалів	1-10

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Гапак Н., Бойко Я., Алмашій Я., Сігеті Е. Вплив війни на зовнішню торгівлю України. *Věda a perspektivy*, 2023. №8 (27).
2. Грабинський, М. (2023). Місце міжнародного договору в системі джерел міжнародного приватного права. *Наукові інновації та передові технології*, (5 (19)).
3. Грицюк, Н. О., Сак Т. В. Вплив пандемії COVID-19 на світову економіку. *Економічний простір*. 2021. №165. С. 33-38.
4. Ліщинський І., Лизун М. Транскордонне співробітництво України та країн Вишеградської четвірки. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2020. Вип. 46. DOI: <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2020-46-1>
5. Смоляр Н. С. Управління корпоративною соціальною відповідальністю в міжнародному бізнесі : кваліфікаційна робота : спец. 073 «Менеджмент» / Поліський нац. ун-т, каф. міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції ; наук. кер. Паламарчук Т. М. – Житомир, 2023. – 42 с.
6. Чіп Л. О. (2020). Макроекономічна кон'юнктура аграрного ринку в умовах економічної нестабільності. Том 31 (70). No 4, 2020. <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-4-13>
7. Fortune Global 500. URL: <http://fortune.com/global500>
8. Lishchynskyy I., Lyzun M. Cross-border trade of Ukraine and the Visegrad Four countries. Statistical dimensions of regional differences and inequalities between North and South Bulgaria"(м. Свіштов, 16 жовтня 2020 р.).
9. Schell, D., Wang, M., & Huynh, T. L. D. (2020). This time is indeed different: A study on global market reactions to public health crisis. *Journal of behavioral and experimental finance*, 27, 100349.
10. Scholvin, S., Breul, M., & Diez, J. R. (2021). A magic formula for economic development? Global market integration and spatial polarization in extractive industries. *Area Development and Policy*, 6(3), 337-346.
11. Smales, L. A. (2021). Investor attention and global market returns during the COVID-19 crisis. *International Review of Financial Analysis*, 73, 101616.
12. Ye. Savelyev, V. Kuryliak, K. Darvidou, M. Lyzun, I. Lishchynskyy. Transformation of Ukrainian Automotive Industry in the Context of Electromobility: Applying the Experience of Visegrad States. IV International Scientific Congress "Society of Ambient Intelligence – 2021" (ISCSAI 2021)
13. Hayakawa, K., & Mukunoki, H. (2021). Impacts of lockdown policies on international trade. *Asian Economic Papers*, 20(2), 123-141.
14. Hiscox, M. J. (2020). International trade and political conflict. Princeton University Press.
15. Incoterms 2020. URL: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/>
16. Kolinets L. International Trade. Textbook. Ternopil : PPC "University Thought ", 2021. 243 p.
17. Organization of Black Sea Economic Cooperation (BSEC) URL: <http://www.bsec-organization.org/Pages/homepage.aspx>
18. Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC) URL: http://www.opec.org/opec_web/en/

19. World trade Organisation. URL: www.wto.org
20. Xu, Z., Li, Y., Chau, S. N., Dietz, T., Li, C., Wan, L., ... & Liu, J. (2020). Impacts of international trade on global sustainable development. *Nature Sustainability*, 3(11), 964-971.
21. Офіційний сайт Центру ЮНКТАД / СОТ з міжнародної торгівлі. URL: intracen.org.
22. Офіційний сайт Групи світового банку. URL: worldbank.org.
23. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: wto.org.
24. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку. URL: unctad.org.