



ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
БІЗНЕС-КОЛЕДЖ
РІК ЗАСНУВАННЯ - 1966

Відділення бакалаврської підготовки

Кафедра фінансового моніторингу та підприємництва

СИЛАБУС

Базова інформація про дисципліну

Назва дисципліни	DP046. Міжнародна торгівля та торговельна політика / International trade and trade policy
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Галузь знань	05 Соціальні та поведінкові науки 07 Управління та адміністрування
Спеціальність	051 Економіка 075 Маркетинг 076 Підприємництво та торгівля
Освітня програма	http://csbc.edu.ua/programs.php (сторінка на сайті ЧДБК) Економіка та управління бізнесом (ЕК-24) http://csbc.edu.ua/documents/otdel/ooop_ee24.pdf Маркетинг (МА2-24) http://csbc.edu.ua/documents/otdel/ooop_m3.pdf Підприємництво, торгівля та біржова діяльність (ПТ-24) http://csbc.edu.ua/documents/otdel/ooop_p124.pdf
Семестр	3 семестр
Курс	1 (зі скороченим терміном навчання на базі ОКР фаховий молодший бакалавр) 2 (повний термін навчання)
Анотація курсу	Дисципліна є базовою складовою навчального плану, циклу дисциплін, які формують професійні компетентності фахівців з економіки, маркетингу та підприємництва, торгівлі і біржової діяльності. Студенти отримують знання з теоретичних і методологічних основ міжнародної торгівлі, закономірностей формування напрямків та форм міжнародної торгівлі і практичні навички з аналізу стану та тенденцій розвитку міжнародних ринків товарів, послуг, інвестицій, робочої сили, використання системи показників для оцінки результативності міжнародної торгівлі. Завдання дисципліни: вивчення сутності та ролі міжнародної торгівлі, її місця в глобалізованій економічній системі, засад і механізмів реалізації міжнародних комерційних контрактів, оволодіння методикою розрахунку та аналізу основних показників міжнародної торгівлі.
Сторінка курсу в MOODLE	http://78.137.2.119:2929/course/view.php?id=409
Мова викладання	українська

Лектор курсу	канд. техн. наук: Хлебнікова Наталія Борисівна канали комунікації: СДН «Moodle»: повідомлення в чаті E-mail: khliebnikovanb@gmail.com Messenger: https://www.facebook.com/nataliia.khliebnikova/
Місце дисципліни в освітній програмі	
Освітня програма	http://csbc.edu.ua/programs.php Економіка та управління бізнесом http://csbc.edu.ua/documents/otdel/oop_ee24.pdf Маркетинг http://csbc.edu.ua/documents/otdel/oop_m3.pdf Підприємництво, торгівля та біржова діяльність http://csbc.edu.ua/documents/otdel/oop_p124.pdf
Перелік загальних компетентностей (ЗК)	<i>Економіка та управління бізнесом:</i> ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення. <i>Маркетинг:</i> ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК13. Здатність працювати в міжнародному контексті. <i>Підприємництво, торгівля та біржова діяльність:</i> ЗК2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
Перелік спеціальних компетентностей (СК)	<i>Економіка та управління бізнесом:</i> СК1. Здатність виявляти знання та розуміння проблем предметної області, основ функціонування сучасної економіки, на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях. СК2. Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними і правовими актами. СК5. Розуміння особливостей сучасної світової та національної економіки, їх інституційної структури, обґрунтування напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави. СК13. Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності. <i>Маркетинг:</i> СК2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу. СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі. СК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на

	основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими. СК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу. СК6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності. СК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос-функціональному розрізі. СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності. <i>Підприємництво, торгівля та біржова діяльність:</i> СК1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності. СК2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. СК3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин. СК6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності. СК9. Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур. СК12. Здатність до використання знань фундаментальних розділів математики при розв'язуванні задач економічного змісту.
Перелік програмних результатів навчання	<i>Економіка та управління бізнесом:</i> ПРН 3. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки. ПРН 5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади). ПРН 9. Усвідомлювати основні особливості сучасної світової та національної економіки, інституційної структури, напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави. ПРН 10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності. ПРН 18. Використовувати нормативні та правові акти, що регламентують професійну діяльність. ПРН 21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних

	систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів. <i>Маркетинг:</i> ПРН 1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності. ПРН 2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності. ПРН 3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу. ПРН 4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію. ПРН 5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів. ПРН 6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності. ПРН 9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень. ПРН 11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта. <i>Підприємництво, торгівля та біржова діяльність:</i> ПРН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях. ПРН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній і біржовій діяльності. ПРН 5. Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва та торгівлі. ПРН 12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких і торговельних структур. ПРН 13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур. ПРН 16. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур і застосовувати його на практиці. ПРН 19. Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної
--	---

	діяльності підприємницьких та торговельних структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм.
Опис дисципліни	
Структура навантаження на студента	Загальна кількість годин – <u>90</u> Кількість кредитів – <u>3</u> Кількість лекційних годин – <u>22</u> Кількість практичних занять – <u>23</u> Кількість годин для самостійної роботи студентів – <u>45</u> Форма підсумкового контролю – <u>залік</u>
Методи навчання	Вербальний метод; пояснювально-демонстраційний метод; метод проблемного викладання; репродуктивний метод; робота з навчальними методичною літературою (конспектування, тезування, анування тощо); метод візуалізації (презентація, метод ілюстрації), кейс-методи.
Зміст дисципліни	
Тема 1. Сутність, етапи та показники розвитку міжнародної торгівлі	Загальна характеристика міжнародної торгівлі. Сутність міжнародної торгівлі та її специфічні риси. Основні етапи розвитку міжнародної торгівлі. Сучасне значення міжнародної торгівлі. Україна в системі світогосподарських зв'язків.
Тема 2. Система аналітичних показників результативності міжнародної торгівлі.	Абсолютні показники. Відносні показники. Показники структури. Показники інтенсивності. Показники економічної ефективності (ефекту) зовнішньої торгівлі.
Тема 3. Теорії міжнародної торгівлі	Класичні теорії міжнародної торгівлі. Теорія меркантилізму. Теорія абсолютних переваг. Теорія порівняльних переваг. Теорія відносної забезпеченості країн факторами виробництва та її тестування В. Леонтьєвим. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі. Теорія технологічного розриву. Теорія життєвого циклу продукції. Теорія представницького попиту. Теорія економії на масштабах виробництва. Теорія внутрішньогалузевої торгівлі. Теорія конкурентних переваг.
тема 4. Регулювання міжнародної торгівлі	Торговельна політика. Національний рівень регулювання міжнародної торгівлі. Основні типи торговельної політики. Тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі. Торгова дискримінація. Особливості розвитку митно-тарифного регулювання в Україні. Наднаціональний рівень регулювання міжнародної торгівлі. Міжнародні організації з регулювання міжнародної торгівлі. Регулювання міжнародної торгівлі в системі СОТ. Регулювання міжнародної торгівлі в системі ООН.
тема 5. Форми міжнародної торгівлі.	Організаційні аспекти міжнародної торгівлі. Форми міжнародної торгівлі: сутність та особливості. Форми міжнародної торгівлі щодо предмету торгівлі. Форми міжнародної торгівлі щодо способу та організації торгівлі.

	взаємовідносин між партнерами.
тема 6. Методи ведення міжнародної торгівлі.	Методи здійснення експортно-імпортних операцій. Торгівля на підставі прямих зв'язків між контрагентами (прямий метод). Торгівля через торговельно-посередницьку ланку (непрямий метод). Організовані товарні ринки. Міжнародні товарні біржі. Міжнародні товарні аукціони. Міжнародні торги. Міжнародні ярмарки та виставки.
тема 7. Нормативно-правове регламентування міжнародних торговельних угод.	Міжнародні торговельні угоди. Сутність міжнародних торговельних угод. Уніфікація правил укладання міжнародних торговельних угод з купівлі-продажу товарів Міжнародні торговельні терміни (ІНКОТЕРМС — 2020)
тема 8. Контракти міжнародної купівлі-продажу.	Поняття «міжнародний комерційний контракт» та його місце у проведенні міжнародних комерційних операцій. Види та зміст контрактів міжнародної купівлі-продажу. Підготовка до укладання контракту міжнародної купівлі-продажу. Укладання контракту міжнародної купівлі-продажу. Виконання контракту міжнародної купівлі-продажу. Врегулювання міжнародних торгових суперечок
Політика дисципліни	
Політика відвідування	Регулярне відвідування всіх видів занять, своєчасність виконання самостійної роботи. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання зорганізується в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.
Політика щодо дедлайнів та перескладання	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку.
Академічна доброчесність	У випадку недотримання політики академічної доброчесності (плагіат, самоплагіат, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво) передбачено повторне проходження оцінювання.
Використання ІІІ	Використання ІІІ під час виконання завдань регламентується Політикою «Використання ІІІ в освітньому процесі ЧДБК» Завдання мають маркування регламенту використання ІІІ.
Підсумковий контроль	Залік у кінці семестру за результатами поточної успішності

Система оцінювання	
Система оцінювання підсумкової успішності студентів поділяється на поточний контроль та семестровий контроль . Поточний контроль здійснюється протягом семестру і охоплює всі види аудиторної роботи (практичні, семінарські заняття) та виконання індивідуальних завдань. Максимальна кількість балів, яку студент може набрати за цей вид контролю, становить 100. Підсумковий контроль Відбуватися у заліку	

Розрахунок підсумкової оцінки

Підсумкова оцінка (О) базується виключно на балах, накопичених протягом семестру (S).

Ваговий коефіцієнт становить 1.

Формула: $O=S \times 1$

Накопичування балів з навчальної дисципліни: поточний контроль

Види навчальної роботи	Загальна кількість балів
Усні відповіді за темами (2 по 4 бали)	8
Практична робота за темами (8 по 4 бали)	32
Модульні контрольні (2 к.р. по 15 балів)	30
Індивідуальна самостійна робота Підготовка та захист ЕССЕ (творча робота) за однією з тем дисципліни Реферат (за однією з запропонованих тем) Презентація (за однією з запропонованих тем)	30
Разом	100

Критерії оцінювання для кожного виду навчальної діяльності

Критерії оцінювання усних відповідей:

5 б. Знання є глибокими, міцними, системними; учень вміє застосовувати їх для виконання творчих завдань, його навчальна діяльність позначена вмінням самостійно оцінювати різноманітні ситуації, явища і факти, виявляти й відстоювати особисту позицію.

4 б. Студент знає істотні ознаки понять, явищ, зв'язки між ними, вміє пояснити основні закономірності, а також самостійно застосовує знання в стандартних ситуаціях, володіє розумовими операціями (аналізом, абстрагуванням, узагальненням). Відповідь учня правильна, логічна, обґрунтована, хоча їй бракує власних суджень

3 б. Студент відтворює основний навчальний матеріал, здатний виконувати завдання за зразком, володіє елементарними вміннями навчальної діяльності

2 б. Відповідь фрагментарна, характеризується початковими уявленнями про предмет вивчення;

1 б. Відповідь неконкретна, студент орієнтується лише в деяких поняттях предмету

Критерії оцінювання модульних робіт

13-15 б. Студент дає абсолютно правильні відповіді на теоретичні питання з викладенням оригінальних висновків, отриманих на основі програмного, додаткового матеріалу та нормативних документів.

10-12 б. Повністю розкрив теоретичні питання на основі програмного та додаткового матеріалу. При виконанні практичних завдань студент застосовує узагальнені знання навчального матеріалу, передбачені навчальною програмою.

6-9 б. повністю розкрив теоретичні питання, а програмний матеріал викладено у відповідності до вимог. Практичні завдання виконані в цілому правильно, але мають місце окремі неточності.

3-5 б. студент розкрив теоретичні питання, проте при викладенні програмного матеріалу допущені окремі помилки. При виконанні практичних завдань студент припускається помилок, за рахунок недостатнього розуміння програмного матеріалу.

1-2 б. не розкрив теоретичні питання і не може виконати практичні завдання. Як правило такий студент виявляє здатність до викладення думки лише на елементарному рівні.

Критерії оцінювання творчих робіт

20- 30 б. У презентації відображено глибоке розуміння та усвідомлення матеріалу, творчий підхід до поставлених задач. Під час аналізу-інтерпретації зроблені самостійні висновки, аргументація, висловлене власне ставлення до проблеми. Малюнки, звуки, фото, анімації – у кількості, виправданій змістом презентації. Робота виконана творчо і самостійно. Презентація характеризується оригінальністю

10-19 б. Презентація має задовольняти всім критеріям нижчого рівня і одному або двом таким: відображає глибокий пошук при дослідженні та застосування навичок мислення високого рівня; показує явне поглиблення та розуміння теми; притягує увагу аудиторії.

1-9 б. Проект сфокусований на темі, але не висвітлює її. Наявна певна організаційна структура, але вона не явна з показу. Можуть бути фактичні помилки чи незрозумілості, але вони не значні

Шкала оцінювання		
ECTS	Бали	Зміст
A	90-100	Бездоганна підготовка в широкому контексті
B	80-89	Повні знання, міцні вміння
C	70-79	Хороші знання та вміння
D	65-69	Задовільні знання, стереотипні вміння
E	60-64	Виконання мінімальних вимог діяльності в стандартних умовах
FX	35-59	Слабкі знання, відсутність умінь
F	1-34	Необхідний повторний курс

Список рекомендованих джерел

1. Алієва-Барановська В. М. Глобальний бізнес. К.: Центр учбової літератури, 2013, 560 с.
2. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля : підручн. К. : ЦУЛ, 2015, 272 с.
3. Куцик П.О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку: монографія. Львів: ЛКА, 2015, 594с
4. Мазаракі А. А. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: підруч. для студентів ВНЗ. Київ. нац. торг.-екон. ун-т., Київ: КНТЕУ, 2014, 599 с.
5. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Барановська М. І. Міжнародна торгівля. 4-те вид. перероб. та доп. Підручник. К.: Центр учбової літератури, 2011, 512 с.
6. Рокоча В.В., Алькема В.Г. Міжнародна торговельна діяльність: підручник. К.: ВНЗ
7. «Університет економіки та права «Крок», 2018, 698с
8. Набок І.І. Кон'юнктура світових товарних ринків. Навч. посібник: НАУ, 2018, 193 с.
9. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013, 408 с.
10. Arzac E. Valuation for mergers, bigots and restructuring. URL: <http://www.researchgate.net/publication/228131090ValuationforMergersBuyoutsandRestructuring>.
11. Burstein, A., & Vogel, J. (2017). International trade, technology, and the skill premium. *Journal of Political Economy*, 125(5), 1356-1412.
12. Goldfarb, A., & Trefler, D. (2018). AI and international trade (No. w24254). National Bureau of Economic Research.
13. Incoterms 2020. URL: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/>
14. Jones, R. W., & Kierzkowski, H. (2018). The role of services in production and international trade: A theoretical framework. *World Scientific Book Chapters*, 233-253.
15. World trade Organisation. URL: www.wto.org

Інтернет ресурси

1. World Development Indicators, WDI, база даних Світового банку (колекція 1486 показників розвитку, в т.ч. торгівлі, охоплює 266 країн та груп країн, річні дані

починаючи з 1960 року, вибрані дані можна завантажити в Excel, в пошукову систему інкорпоровано понад 80 інших баз даних),

<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

2. WTO Stats, база даних Світової організації торгівлі (понад 250 індикаторів торгівлі, 292 країни та групи країн, річні дані починаючи з 1948 року),
<https://stats.wto.org/>
3. UN Comtrade, база даних ООН (торгівля за товарами і торговими партнерами, річні та місячні дані, приблизно 200 країн, понад 99% світової торгівлі товарами, дані в різних форматах, доступ до частини даних лише для абонентів),
<https://comtradeplus.un.org/>
4. Trade Map, база даних Центру міжнародної торгівлі (International Trade Centre), яка охоплює показники експорту, імпорту, міжнародних ринків, довідник компаній-імпортерів і експортерів у формі таблиць, графіків і карт для 220 країн і територій і 5300 товарів Гармонізованої системи, місячні, квартальні та річні дані, агреговані та на рівні тарифної лінії),
<https://www.trademap.org/Index.aspx>
5. База даних Державної служби статистики України (зовнішня торгівля України в динаміці, за галузевою і регіональною структурою),
<https://www.ukrstat.gov.ua/>