

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Волинський національний університет імені Лесі Українки
Факультет економіки та управління
Кафедра економіки і торгівлі

СИЛАБУС
вибіркового освітнього компонента
МІЖНАРОДНІ ТОРГІВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ

підготовки магістра
галузі знань 07 Управління та адміністрування
спеціальності 076 Підприємництво та торгівля
освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та організація
бізнесу

Силабус вибіркового освітнього компонента МІЖНАРОДНІ ТОРГІВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ підготовки магістра галузі знань 07 Управління та адміністрування, спеціальності 076 Підприємництво та торгівля за освітньо-професійною програмою Підприємництво, торгівля та організація бізнесу

Розробник: Данилюк Т.І., доцент кафедри економіки і торгівлі, кандидат економічних наук, доцент

Погоджено:

Гарант ОП Підприємництво, торгівля та організація бізнесу



Людмила ШОСТАК

Силабус освітнього компонента затверджено на засіданні кафедри економіки і торгівлі

протокол №1 28.08.2024

Завідувач кафедри



Олена ПАВЛОВА

I. ОПИС ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика освітнього компонента
Денна форма навчання	07 Управління та адміністрування	Вибірковий
Кількість годин/кредитів ECTS 120/4	076 Підприємництво та торгівля	Рік навчання 1 (2024 / 2025 н.р.)
ІНДЗ: немає	Підприємництво, торгівля та організація бізнесу	Семестр 1
Мова навчання	Магістр	Лекції 10 год.
	українська	Практичні 14 год.
		Самостійна робота 88 год.
		Консультації 8 год.
		Форма контролю: залік

II. ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧА

ППП: Данилюк Тетяна Іллівна.

Науковий ступінь: кандидат економічних наук

Вчене звання: доцент

Посада: доцент кафедри економіки і торгівлі

Мобільний телефон: 0997395837

E-mail: Danyluk.Tatiana@vnu.edu.ua

Електронний розклад: <http://94.130.69.82/cgi-bin/timetable.cgi?n=700>

III. ОПИС ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

1. Анотація освітнього компонента. Освітній компонент «Міжнародні торговельні відносини» передбачений для підготовки магістра галузі знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» за освітньою програмою «Підприємництво, торгівля та організація бізнесу». У сучасних умовах міжнародні торговельні відносини відіграють ключову роль у забезпеченні економічного розвитку та інтеграції держав у світове господарство. Глобалізація, цифровізація та розвиток логістичних технологій значно розширили можливості для обміну товарами, послугами та інвестиціями. Водночас міжнародна торгівля стикається з низкою викликів: геополітична нестабільність, санкційна політика, торговельні війни, енергетичні та продовольчі кризи, а також посилення конкуренції на світових ринках. Особливого значення набуває формування нових регіональних економічних союзів та розвиток багатосторонніх угод, що спрямовані на зменшення бар'єрів у торгівлі та створення умов для сталого розвитку.

2. Пререквізити. Передумови для вивчення – основи економічної теорії, маркетингу, менеджменту, економіки та організації торгівлі. **Постреквізити:** ОК Управління якістю товарів і послуг.

3. Метою освітнього компонента є формування у здобувачів освіти системних знань, умінь та навичок, необхідних для розуміння сутності та особливостей міжнародних торговельних відносин у сучасних умовах, здатності аналізувати глобальні економічні процеси, оцінювати вплив зовнішньоекономічних факторів на розвиток національної економіки та приймати обґрунтовані управлінські рішення у сфері міжнародної торгівлі. **Завдання:** сформувати у здобувачів освіти знання про сутність, структуру та тенденції розвитку міжнародних торговельних відносин; ознайомити з основними концепціями та моделями міжнародної торгівлі; навчити аналізувати вплив глобалізаційних процесів, міжнародних організацій та інтеграційних об'єднань на розвиток світової економіки; розвинути навички практичного застосування інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності; сприяти формуванню здатності оцінювати конкурентоспроможність національної економіки та

розробляти стратегії виходу на зовнішні ринки; виховувати у студентів критичне мислення та вміння приймати обґрунтовані рішення в умовах невизначеності міжнародного економічного середовища.

4. Результати навчання (компетентності).

Інтегральна компетентність

Здатність визначати та розв'язувати складні економічні задачі та проблеми, приймати відповідні аналітичні та управлінські рішення у сфері економіки або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов та вимог.

Загальні компетентності

ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

ЗК 6. Здатність оцінювати - та забезпечувати якість виконуваних робіт.

Спеціальні (фахові) компетентності

СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю. Здатність суб'єктів господарювання в сфері підприємництва та торгівлі.

СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.

Результати навчання

РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва і торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення.

РН 4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп.

РН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

5. Структура освітнього компонента

Таблиця 2

Назва змістовних модулів і тем	Кількість годин					Форма контролю/ Бали
	Усього	У тому числі				
		лекції	практичні	самос. робота	консул.	
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи та інституційне середовище міжнародної торгівлі						
Тема 1. Сутність, структура та еволюція міжнародних торговельних відносин	23	2	2	18	1	ДС, Т / 15 балів
Тема 2. Теорії та моделі міжнародної торгівлі: від класичних до сучасних концепцій	23	2	2	18	1	ДС, РМГ, Р / 15 балів
Тема 3. Міжнародні організації та регулювання світової торгівлі (СОТ, МВФ, Світовий банк, регіональні інтеграційні об'єднання)	24	2	2	18	2	ДС, Т, РМГ, Р / 20 балів
Разом за модулем 1	70	6	6	54	4	max 50 балів
Змістовий модуль 2. Сучасні тенденції та практичні аспекти міжнародної торгівлі						
Тема 4. Глобалізація, цифровізація та нові виклики міжнародних торговельних відносин	24	2	4	16	2	ДС, РМГ, П / 25 балів
Тема 5. Україна у системі світової торгівлі: інтеграція до європейського та світового ринку	26	2	4	18	2	ДС, РМГ, П / 25 балів
Разом за модулем 2	50	4	8	34	4	max 50 балів
Всього годин / Балів	120	10	14	88	8	max 100 балів

Форма контролю*: ДС – дискусія, Т – тести, РК – розв'язування кейсів, РМГ – робота в малих групах, КР – контрольна робота П – презентація роботи; Р – реферат.

6. Завдання для самостійного опрацювання

Самостійна робота – це форма організації навчального процесу, за якої заплановані завдання виконуються здобувачами освіти самостійно під методичним керівництвом викладача.

До завдань самостійної роботи, які запропоновані здобувачам освіти, віднесено:

1. Вивчення лекційного матеріалу.
2. Робота з рекомендованою літературою.
3. Підготовка до практичних занять, дискусій, роботи в малих групах, тестування.
4. Контрольна перевірка знань за запитаннями для самоконтролю.
5. Виконання індивідуального завдання за темами:

Тема 1. Сутність, структура та еволюція міжнародних торговельних відносин

- 1) Опрацювати історичні етапи розвитку міжнародної торгівлі та їх вплив на сучасні процеси.
- 2) Підготувати коротке есе на тему «Міжнародна торгівля як фактор глобального економічного розвитку».

Тема 2. Теорії та моделі міжнародної торгівлі

- 1) Опрацювати класичні та сучасні теорії міжнародної торгівлі (А. Сміт, Д. Рікардо, Хекшер-Олін, нова теорія торгівлі).
- 2) Скласти порівняльну таблицю основних теорій міжнародної торгівлі із зазначенням їх практичного значення.

Тема 3. Міжнародні організації та регулювання світової торгівлі

- 1) Дослідити діяльність СОТ, ЄС та інших організацій у сфері регулювання торгівлі.
- 2) Підготувати аналітичну довідку про вплив міжнародних організацій на формування торговельної політики України.

Тема 4. Глобалізація, цифровізація та нові виклики міжнародних торговельних відносин

- 1) Проаналізувати вплив цифрових технологій на розвиток міжнародної торгівлі (e-commerce, фінтех, блокчейн).
- 2) Підготувати презентацію «Виклики міжнародної торгівлі в умовах глобальних криз».

Тема 5. Україна у системі світової торгівлі

- 1) Дослідити динаміку експорту та імпорту України за останні 5 років.
- 2) Підготувати SWOT-аналіз конкурентних переваг України на світових ринках.

IV. ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Політика щодо відвідувань занять: відвідування занять є обов'язковим. Здобувачі освіти зобов'язані дотримуватися термінів, визначених для виконання усіх видів робіт, передбачених силабусом. Пропущені заняття відпрацьовувати у визначений час згідно затвердженого графіка.

За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування, участь в наукових заходах тощо) навчання може відбуватись в цей період в онлайн формі або за індивідуальним планом за погодженням із викладачем.

Здобувач освіти повинен старанно виконувати завдання, брати активну участь в освітньому процесі.

Політика щодо зарахування результатів формальної, неформальної та інформальної освіти визначається Положенням про визнання результатів, отриманих у формальній, неформальній та/або інформальній освіті у Волинському національному університеті імені Лесі Українки (<http://surl.li/qbxvmw>).

Політика щодо академічної доброчесності окреслюється Положенням про систему запобігання та виявлення академічного плагіату в науковій та навчальній діяльності здобувачів вищої освіти, докторантів, науково-педагогічних і наукових працівників Волинського національного університету імені Лесі Українки (<http://surl.li/jntduw>) та Кодексом академічної доброчесності Волинського національного університету імені Лесі Українки (<http://surl.li/aagxg>).

Політика щодо дедлайнів та перескладання: у випадку, якщо здобувач освіти не відвідував окремі аудиторні заняття (з поважних причин), на консультаціях він має право відпрацювати пропущені заняття та добрати ту кількість балів, яку було визначено на пропущені теми.

Політика щодо додаткових (бонусних) балів: здобувачам освіти можуть бути присуджено додаткові (бонусні) бали, які зараховуються як результати поточного контролю максимум 15 балів за такі види робіт: опубліковану наукову статтю у фахових виданнях України чи рецензованих закордонних журналах – 10 балів; публікацію тез – з виступом на конференції 5 балів, без виступу – 3 бали; підготовку та участь у всеукраїнському етапі предметних олімпіад, всеукраїнському та міжнародних конкурсах студентських наукових робіт – 7 балів; перемогу у всеукраїнському етапі предметних олімпіад, всеукраїнському та міжнародних конкурсах студентських наукових робіт – 15 балів; подачу проектних заявок на участь в студентських програмах обміну, стипендійних програмах, літніх та зимових школах тощо – 7 балів.

V. ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ

Порядок організації поточного та підсумкового контролю знань здобувачів освіти регламентується Положенням про поточне та підсумкове оцінювання знань здобувачів освіти Волинського національного університету імені Лесі Українки (<http://surl.li/ukitbu>).

Підсумковий семестровий контроль у вигляді заліку передбачає оцінку засвоєння здобувачем освіти навчального матеріалу на підставі результатів виконання ним усіх видів запланованої навчальної роботи впродовж семестру та враховує бали поточного оцінювання (100 балів).

Терміни проведення підсумкового семестрового контролю встановлюються графіком освітнього процесу.

Перелік питань на залік

1. Сутність та основні ознаки міжнародних торговельних відносин.
2. Етапи історичного розвитку міжнародної торгівлі.
3. Класична теорія абсолютних переваг А. Сміта.
4. Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо.
5. Модель Хекшера–Оліна.
6. Теорія життєвого циклу товару Р. Вернона.
7. Нова теорія міжнародної торгівлі (П. Кругман та ін.).
8. Вплив глобалізації на розвиток міжнародної торгівлі.
9. Структура світового товарообігу.
10. Географічна структура міжнародної торгівлі.
11. Основні показники розвитку міжнародної торгівлі.
12. Сучасні тенденції розвитку світових товарних ринків.
13. Міжнародні торговельні бар'єри: види та наслідки.
14. Митне регулювання та його роль у світовій торгівлі.
15. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі.
16. Лібералізація торгівлі: сутність та механізми.
17. Світова організація торгівлі (СОТ): мета, функції та принципи діяльності.
18. Міжнародний валютний фонд та його роль у регулюванні світової економіки.
19. Світовий банк: завдання та напрями діяльності.
20. Регіональні інтеграційні об'єднання та їх вплив на міжнародну торгівлю.
21. Європейський Союз: структура та торгова політика.
22. НАФТА/USMCA та його роль у регіональній торгівлі.
23. Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС).
24. Африканський континентальний вільний ринок.
25. Цифровізація міжнародної торгівлі: e-commerce, fintech, блокчейн.
26. Логістичні інновації у світовій торгівлі.

27. Вплив пандемії COVID-19 на міжнародні торговельні відносини.
28. Енергетичний фактор у міжнародній торгівлі.
29. Продовольча безпека та міжнародна торгівля.
30. Торговельні війни: причини та наслідки (приклади США–Китай, ЄС–РФ).
31. Санкційна політика та її вплив на міжнародну торгівлю.
32. Проблеми нерівності у міжнародній торгівлі.
33. Екологічний фактор у міжнародній торгівлі (зелена економіка).
34. Інновації та знання як фактори конкурентоспроможності у міжнародній торгівлі.
35. Україна у системі міжнародної торгівлі.
36. Експортний потенціал України: сучасний стан і перспективи.
37. Імпортна політика України та її вплив на економіку.
38. Угода про асоціацію Україна–ЄС: торговельний вимір.
39. Проблеми та перспективи інтеграції України до світових ринків.
40. Стратегії підвищення конкурентоспроможності України у міжнародній торгівлі.

VI. Шкала оцінювання

Таблиця 3

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка
90 – 100	Зараховано
82 – 89	
75 – 81	
67 – 74	
60 – 66	
1 – 59	Незараховано (необхідне перескладання)

Критерії оцінювання результатів навчання:

90 – 100 (зараховано) - здобувач опрацював цілий курс згідно програми, оперує основними поняттями та вміє їх застосовувати на практиці, здобув компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання високого рівня складності.

82 – 89 (зараховано) - здобувач опрацював цілий курс згідно програми, оперує основними поняттями, проте може застосувати більшість положень на практиці, здобути компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання високого рівня складності з незначними помилками.

75 – 81 (зараховано) - здобувач опановує 80–90 % курсу згідно програми, оперує більшістю основних понять та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання середнього рівня складності.

67 – 74 (зараховано) - здобувач опановує 60–70% основного курсу згідно програми, оперує окремими основними поняттями та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання середнього рівня складності з незначними помилками.

60 – 66 (зараховано) - здобувач опановує 60% основного курсу згідно програми, оперує окремими основними поняттями та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання середнього рівня складності з допомогою лектора

1 – 59 (незараховано) - здобувач опановує 60% основного курсу згідно програми, оперує окремими основними поняттями та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, не розв'язує завдання середнього рівня складності з допомогою лектора.

VII. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна література

1. Кредісов А. І., Панченко Є. Г. Міжнародні економічні відносини. К.: Центр учбової літератури, 2021. 288 с.
2. Лук'яненко Д. Г., Коваль Л. В. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. К.: КНЕУ, 2022. 246 с.
3. Міжнародний маркетинг : підручник. За заг. ред. А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. 448 с.
4. Новошинська Л. В. Міжнародний маркетинг. Київ: Центр навчальної літератури, 2022. 186 с.
5. Поручник А. М., Лук'яненко Д. Г., Рогач О. І. Міжнародна торгівля та економічна інтеграція. К.: КНЕУ, 2020. 356 с.
6. Черномаз П. О. Міжнародний маркетинг: навчальний посібник. К.: Академвидав, 2020. 272 с.

Додаткова література

7. Данилюк Т. І. Міжнародний маркетинг в системі управління зовнішньоторговельною діяльністю. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. Луцьк, 2024. № 2. С. 104-111. URL: <https://echas.vnu.edu.ua/index.php/echas/article/view/917/753>
8. Данилюк Т. І. Розвиток міжнародних торговельних відносин в контексті міжнародного менеджменту. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки. Розділ IV. Управління та адміністрування*. Луцьк, 2024. № 2. С. 76-83. URL: <https://echas.vnu.edu.ua/index.php/echas/article/view/913/749>
9. Данилюк Т. І., Бондарук В. П. Особливості управління міжнародним маркетингом для організації зовнішньоекономічної діяльності. *Економіка та суспільство, Менеджмент*. Одеса, 2024. № 65. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4130/4060>
10. Данилюк Т.І., Мішук П.О. Маркетингове управління як інструмент забезпечення конкурентної якості продукції та послуг. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. Луцьк. 2024. № 2. С. 210-217. <https://echas.vnu.edu.ua/index.php/echas/article/view/1023/842>
11. Рейкін В.С., Данилюк Т.І., Шевчук Ю.С. Збутова політика в міжнародній діяльності з урахуванням етичних принципів. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. Луцьк. 2024. № 2. С. 218-226. <https://echas.vnu.edu.ua/index.php/echas/article/view/1024/843>