



## СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ

### «Світова економіка і торгівля»

Ступінь вищої освіти -	Бакалавр
Спеціальність	075 Маркетинг
Освітня програма	Маркетинг
Рік навчання	3, семестр 5
Форма навчання	денна
Кількість кредитів ЄКТС	4
Мова викладання	українська

---

#### Лектор курсу

**Контактна інформація  
лектора (e-mail)  
Сторінка курсу в  
eLearn**

К.е.н, доцент Бабічева Олена Іванівна

навчальний корпус № 10, кімната 401

[helenmark@ukr.net](mailto:helenmark@ukr.net)

<https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=2094>

## ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Метою викладання дисципліни є сформувати комплекс компетенцій для студентів у плануванні, організації та регулюванні експорту / імпорту в системі міжнародних економічних відносин, розуміння закономірностей і сучасних змін у структурі світової економіки та торгівлі, вміння аналізувати показників їх розвитку; набутти знань щодо форм і методів організації та регулювання міжнародного обміну товарами, послугами та продуктами інтелектуальної власності, тенденцій та перспектив розвитку міжнародної торгівлі.

### Набуття компетентностей:

#### *загальні компетентності (ЗК)*

- ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
- ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.
- ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
- ЗК10. Здатність спілкуватися іноземною мовою.
- ЗК11. Здатність працювати в команді.
- ЗК13. Здатність працювати в міжнародному контексті.
- ЗК14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

#### *фахові (спеціальні) компетентності (СК):*

- СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.
- СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.
- СК6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.
- СК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.
- СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.
- СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.

**Програмні результати навчання (ПРН):**

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 12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

ПРН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

**СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ**

Тема	Години (лекції/ практ.)	Результати навчання	Завдання	Оціню вання
<b>Модуль 1</b>				
1. Сутність, етапи та показники розвитку світової економіки і торгівлі	2/4	<b>Знати</b> сутність, теорії та показники міжнародної торгівлі, етапи розвитку <b>Вміти</b> виділяти закономірності, причинно-наслідкові зв'язки подій в міжнародній торгівлі	Опитування, розв'язок задач, вирішення ситуаційних завдань	10
2. Форми міжнародної торгівлі	2/4	<b>Знати:</b> сутність, особливості, різних форм міжнародної торгівлі, економічні наслідки дискримінаційних заходів в торгівлі <b>Вміти</b> аналізувати показники зовнішньої торгівлі, обирати економічно доцільні її форми	Опитування, розв'язок задач, виконання самостійної роботи (в т.ч. в elearn)	20
3. Система регулювання міжнародної торгівлі	2/6	<b>Знати:</b> сутність, види інструментів регулювання міжнародної торгівлі на різних рівнях <b>Вміти</b> аналізувати та прогнозувати наслідки заходів регулювання міжнародної торгівлі, використовувати можливості для збільшення ефективності зовнішньої торгівлі	Опитування, розв'язок задач, виконання самостійної роботи (в т.ч. в elearn)	20
4. Економічна інтеграція та вільні економічні зони як фактори розвитку міжнародної торгівлі	2/2	<b>Знати:</b> сутність, ознаки та різновиди форм економічної інтеграції, типи та можливості ВЕЗ для міжнародної торгівлі <b>Вміти</b> використовувати можливості вільних економічних зон, різних юрисдикцій в міжнародному бізнесі	Вирішення розрахункових задач та ситуаційних завдань	10

5. Платіжний баланс	2/2	<b>Знати:</b> роль та функції платіжного балансу, його структуру, наслідки стану балансу для курсу валют, міжнародної торгівлі та економіки країни <b>Вміти:</b> аналізувати платіжний баланс, прогнозувати зміни його стану та мінімізувати ризики в зовнішній торгівлі	Опитування, розв'язок задач, виконання самостійної роботи (в т.ч. в elearn)	10
<b>Модульний контроль</b>			Тестування	30
<b>Разом за модулем 1</b>	10/18			100
<b>Модуль 2</b>				
6.Світовий ринок: етапи становлення та основні ознаки	2/2	<b>Знати</b> сутність, етапи становлення, основні сектори світового ринку за рівнем регулювання та фактори, що формують кон'юнктуру світового ринку <b>Оволодіти</b> методиками кон'юнктурного аналізу, використання глобальних інформаційних ресурсів	Вирішення розрахункових задач та ситуаційних завдань	10
7.Міжнародна торгівля товарами	-/2	<b>Знати</b> основні закономірності та тенденції розвитку основних світових товарних ринків <b>Розуміти</b> вплив фундаментальних факторів на динаміку та напрями міжнародної торгівлі товарами	Виконання проектного завдання в малих групах, презентація результатів	30
8.Міжнародна торгівля послугами	-/2	<b>Знати</b> сутність, цілі, правові аспекти та тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами. <b>Розуміти</b> особливості застосування інструментів регулювання зовнішньої торгівлі послугами	Опитування, вирішення розрахункових задач та ситуаційних завдань	10
9.Форми торгівлі продукцією інтелектуальної праці	2/2	<b>Знати</b> суть, форми, значення та обмеження в міжнародній торгівлі продукцією інтелектуальної праці <b>Вміти</b> розрахувати розмір ліцензійних платежів, використовувати інструменти захисту на міжнародному рівні продукції інтелектуальної праці	Опитування, розв'язок задач, виконання самостійної роботи (в т.ч. в elearn)	10
10.Нормативно-правова регламентація міжнародних торговельних угод	1/4	<b>Знати:</b> нормативно-правова регламентацію міжнародних торговельних угод, структуру контракту, інструменти мінімізації ризиків невиконання умов контракту <b>Вміти</b> скласти зовнішньоекономічний контракт купівлі-продажу, оцінити його ефективність та	Опитування, розв'язок задач, виконання самостійної роботи (в т.ч. в elearn)	10

		ризики		
<b>Модульний контроль</b>			Тестування	30
Разом за модулем 2	5/12			<b>100</b>
<b>Екзамен</b>				<b>30</b>
<b>Всього за курс</b>	<b>15/30</b>			<b>100</b>

### ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

<b>Політика щодо дедлайнів та перескладання:</b>	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
<b>Політика щодо академічної доброчесності:</b>	Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Курсові роботи, реферати повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу
<b>Політика щодо відвідування:</b>	Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (в он-лайн формі за погодженням із деканом факультету)

### ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ СТУДЕНТІВ

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка національна за результати складання екзаменів заліків	
	екзаменів	заліків
90-100	відмінно	зараховано
74-89	добре	
60-73	задовільно	
0-59	незадовільно	не зараховано

### Методичне забезпечення

1. Навчально-методичний комплекс з дисципліни «Світова економіка і торгівля» Бабічева О.І., 2021

### Рекомендована література

1. Міжнародна торгівельна діяльність: підручник / В.В. Рокоча, В.Г. Алькема та ін. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права КРОК», 2018. – 698 с.
2. Савельєв Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник/ За ред. О.А.Устенка.- Тернопіль: Економ. думка, 2002.- 504 с.
3. Світова економіка і торгівля/Навч. Посіб./ С.І. Чеботар, Є.В. Савельєв, Я.С. Ларіна, М.Г. Шевчик, А.В. Рябчик, Р.І. Буряк, О.С. Брацлавська, М.В. Лизун.- К.-Чернівці, ПП «Родовід», 2010.-212с.
4. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 488 с.

### Інформаційні ресурси

1. Аналітичні матеріали Міністерства с.г. США - Data & Analysis / [www.fas.usda.gov](http://www.fas.usda.gov)
2. Аналітичні и статистичні матеріали ФАО/[www.fao.org](http://www.fao.org)

3. Журнал «Економіка України» - <http://www.economukraine.com.ua>
4. Офіційний сайт світової організації торгівлі -<https://www.wto.org/>
5. Аналітичні и статистичні матеріали ЮНІДО [www.dzi.com.ua](http://www.dzi.com.ua)
6. Державна служба статистики - [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
7. Trade and Development Report Series -  
<https://unctad.org/en/Pages/Publications/TradeandDevelopmentReport.aspx>