

СИЛАБУС

Назва дисципліни	Міжнародна торгівля
Освітня програма	Маркетинг
Компонент освітньої програми	Вибірковий
Загальна кількість кредитів та кількість годин для вивчення дисципліни	3 кредити / 90 годин
Вид підсумкового контролю	залік
Мова викладання	українська
Викладач (і)	Пелех Оксана Богданівна
Профайл викладача (ів) на сайті кафедри, в соцмережі	http://rshu.edu.ua/121-personalii/1232-pelekh-oksana-bohdanivna
Е-mail викладача:	peleho@ukr.net
Консультації	Очні консультації: на кафедрі згідно з графіком консультацій

Цілі навчальної дисципліни

Мета навчальної дисципліни «Міжнародна торгівля» полягає в тому, щоб навчити студента оперувати сучасними поняттями та інструментами у сфері світової торгівлі, які необхідні для розуміння глобальних економічних процесів, оцінки впливу міжнародних торговельних відносин на розвиток національних економік та прийняття ефективних рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Завдання навчальної дисципліни «Міжнародна торгівля»: розвиток у студентів економічного та правового світогляду в сфері міжнародної торгівлі, формування спеціального мислення для аналізу глобальних торговельних процесів, оцінки їхнього впливу на національні економіки та прийняття ефективних рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Очікувані результати навчання

У результаті вивчення дисципліни бакалавр оволодіває такими **компетентностями**:

Інтегральна компетентність – це здатність інтегрувати знання предметної області, сучасні інформаційно-комунікаційні технології та методичний інструментарій для аналізу, моделювання, розв'язання економічних завдань і прийняття обґрунтованих рішень, враховуючи особливості економічних систем, соціально-економічні ризики та наслідки на різних рівнях економіки.

Дисципліна забезпечує набуття здобувачами вищої освіти таких загальних і фахових компетентностей.

Загальні компетентності:

ЗК2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

- ЗК 5 Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків
ЗК 7 Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях
ЗК 8 Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.
ЗК 12 Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).
ЗК 13 Здатність працювати в міжнародному контексті

Очікувані результати навчання

Р 9 Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.

Р 10 Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

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

Р13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи

Зміст навчальної дисципліни

МОДУЛЬ 1

ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 1: ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА МЕХАНІЗМИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Тема 1. Основи міжнародної торгівлі.

Тема 2. Класичні та сучасні теорії міжнародної торгівлі

Тема 3. Міжнародна торгова політика

Тема 4. Світова організація торгівлі та міжнародні економічні об'єднання

Тема 5. Логістика та транспорт у міжнародній торгівлі

МОДУЛЬ 2

ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 2: ІНСТРУМЕНТИ, ФІНАНСУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Тема 6. Фінансування міжнародної торгівлі.

Тема 7. Електронна комерція та цифрова трансформація світової торгівлі

Тема 8. Міжнародний маркетинг і стратегія виходу на ринки

Тема 9. Екологічні стандарти та сталий розвиток у міжнародній торгівлі

Тема 10. Україна у світовій торгівлі: можливості та виклики