

Назва дисципліни	Міжнародна торгівля
Загальна кількість кредитів та кількість годин для вивчення дисципліни	3 кредити/ 90 годин
Вид підсумкового контролю	залік
Викладач (і)	Трофімчук Олександр Романович
Профайл викладача (ів) на сайті кафедри, в соцмережі	https://docs.google.com/document/d/1gej-0XV631ToWdFTfxmhcwzc14H_fdeY
Е-mail викладача:	art@artlino.com.ua
Мова викладання	українська
Консультації	Очні консультації: на кафедрі згідно з графіком консультацій

Цілі навчальної дисципліни

Мета: ознайомлення здобувачів вищої освіти із теоретичними та практичними основами формування у студентів системи знань, вмінь і навичок щодо застосування концептуальних засад міжнародної торговельної діяльності; об'єктивних законів і принципів її розвитку; структури, головних методів аналізу та оцінки міжнародної торгівлі; методів її регулювання при дослідженні стану та перспектив розвитку зовнішньої торгівлі України, її зовнішньоторговельної політики.

Завданнями навчальної дисципліни є: вивчення закономірностей функціонування та розвитку міжнародної торгівлі товарами та послугами, її місця в системі міжнародних господарських зв'язків; вивчення головних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі та показників, що її характеризують; головних видів торговельної політики та механізму її реалізації; економічних ефектів, які виникають при застосуванні різних методів реалізації зовнішньоторговельної політики; інституційної структури міжнародної торгівлі, принципів її формування та тенденцій розвитку; здобуття навичок та елементарних умінь застосовувати їх у практичній діяльності для складання міжнародних комерційних контрактів; формування у студентів навичок обґрунтування механізму виходу підприємства на зовнішній ринок; розвиток комплексу аналітичних, прогностичних, інноваційних здібностей, необхідних майбутньому спеціалісту для формування стратегії міжнародного маркетингу.

Згідно з вимогами Стандарту вищої освіти за спеціальністю 075 Маркетинг та освітньо-професійної програми «Маркетинг» РДГУ дисципліна забезпечує набуття здобувачами вищої освіти таких загальних та фахових компетентностей.

Загальні компетентності:

ЗК 2. 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;

ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків;

ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях

ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні

ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності)

Очікувані результати навчання.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен

Р9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.

P10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта

P12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

P13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи

Передумови вивчення дисципліни для формування програмних результатів навчання та компетентностей

Передумови вивчення дисципліни «Міжнародна торгівля»: «Маркетинг послуг», «Основи маркетингу», «Маркетингові дослідження».

Мотивація здобувачів вищої освіти полягає:

- формування почуття задоволення від пізнання нового;
- усвідомлення розширення власних перспектив у плані знайомства з дійсністю, відкриття невідомих сторін оточуючої дійсності – закономірностей творчості;
- формування стійкої тенденції до продовження креативної діяльності;
- вузькі соціальні мотиви (прагнення отримати схвалення, посісти гідне місце в соціальній групі, підтвердити свій статус, підвищити рівень креативності, артистизму);
- мотиви соціального співробітництва, спілкування з іншими людьми упродовж здобуття вищої освіти.

Спільна (групова) діяльність здобувачів вищої освіти при вивченні дисципліни «Міжнародна торгівля» може бути:

- 1) за рівнем навчальних можливостей здобувачів – гомогенною та гетерогенною;
- 2) за особливостями розподілу навчальних завдань – однорідною, диференційованою, кооперованою, індивідуально груповою;
- 3) за часом функціонування – пролонгованою та локальною.

Самостійна діяльність здобувачів вищої освіти при вивченні курсу передбачає:

- підготовку до аудиторних занять та опрацювання матеріалу практичних робіт;
- вивчення окремих тем або питань змістового модуля, які у Робочій програмі винесено на самостійне опрацювання;
- виконання диференційованих завдань;
- підготовку рефератів та реферативних повідомлень, виступів на заняттях;
- виконання завдань для самоконтролю, що передбачає розв'язання практичних завдань, проходження тестів, відповідей на питання тощо;
- виконання творчих завдань, передбачених дисципліною.

Перелік тем

1. Теорії міжнародної торгівлі
2. Регулювання міжнародної торгівлі
3. Міжнародна торгівля і світові товарні ринки
4. Організація міжнародних комерційних операцій
5. Реклама в міжнародній торгівлі
6. Міжнародний виставковий бізнес
7. Ефективність зовнішньоторговельних операцій

Рекомендована література та інформаційні ресурси **Базова**

1. Григорова-Беренда Л. І., Шуба М.В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі: навчальний посібник. Х.: ХНУ ім. Каразіна, 2016. – 136 с.

2. Дахно І. І. Міжнародна торгівля: навч. посіб. К.: МАУП, 2003. – 296 с.

3. Козак Ю. Г., Логвінова Н.С., Притула Н.В. Міжнародна торгівля: підручник. К.; Центр учбової літератури, 2015. – 272 с.

4.Павленко І. І., Варяниченко Міжнародна торгівля та інвестиції: навч. посібник /І. І. Павленко, О. В., Н. А. Навроцька. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 256 с.

5.Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля: навч. посібник / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2001. – 488 с.

Інформаційні ресурси

- 6.Електронна бібліотека РДГУ. URL: <http://server.rdgu-dkm.rv.ua/library/>.
- 7.Законодавство України : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
- 8.Найбільший інформаційний ресурс в Інтернеті про offline- і online-рекламі: URL: <https://www.reklamaster.com>
- 9.Незалежний інформаційний проект про маркетинг і маркетологів: URL: <https://www.4p.net.ua>
10. Інтернет-видання про маркетинг «MarketingMix» : URL: <https://www.mm.com.ua>
11. Всеукраїнська громадська організація «Всеукраїнська рекламна коаліція» : URL: <https://www.adcoalition.org.ua>
12. Рекламний Портал «Рекламний простір» : URL: <https://www.urp.kiev.ua>
13. Журнал «Маркетинг і реклама» : URL: <https://www.mr.com.ua>
14. Журнал «Новий маркетинг» : URL: <https://marketing.web-standart.net>

Технічне й програмне забезпечення / обладнання

Ноутбук, персональний комп'ютер, мобільний пристрій (телефон, планшет) з підключенням до Інтернет для:

- комунікації та опитувань;
- виконання домашніх завдань;
- виконання завдань самостійної роботи;
- проходження тестування (поточний, модульний, підсумковий контроль).

Види та методи навчання і оцінювання

Код компетентності (згідно ОПП)	Назва компетентності	Код програмного результату навчання	Назва програмного результату навчання	Методи навчання*	Методи оцінювання результатів навчання**
ЗК2	датність 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	Р 13.	дповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи	МН1 МН2 МН3 МН4 МН5 МН6	МО2 МО6 МО7 МО10
ЗК5	изначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків	Р 12.	иявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і	МН1 МН2 МН3 МН4 МН5 МН6	МО2 МО6 МО7 МО10

			самокритичним		
ЗК7.	датність застосовувати знання у практичних ситуаціях	P 9.	цінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень	MН1 MН2 MН3 MН4 MН5 MН6	МО2 МО6 МО7 МО10
		P12.	виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним	MН1 MН2 MН3 MН4 MН5 MН6	МО2 МО6 МО7 МО10
ЗК8	датність проведення досліджень на відповідному рівні	P10.	ояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта	MН1 MН2 MН3 MН4 MН5 MН6	МО2 МО6 МО7 МО10
ЗК12.	датність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності)	P 12.	виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним	MН1 MН2 MН3 MН4 MН5 MН6	МО2 МО6 МО7 МО10

* МН1 – словесний метод (лекція, дискусія, співбесіда тощо); МН2 – практичний метод (лабораторні та практичні заняття); МН3 – наочний метод (метод ілюстрацій і метод демонстрацій); МН4 – робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування, рецензування, складання реферату); МН5 – відеометод у поєднанні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо); МН6 – самостійна робота (розв'язання програмних завдань); МН7 – індивідуальна науково-дослідна робота студентів.

** МО1 – екзамени; МО2 – усне або письмове опитування; МО3 – колоквиум; МО4 – тестування; МО5 – командні проекти; МО6 – реферати, есе; МО7 – презентації результатів виконаних завдань та досліджень; МО8 – студентські презентації та виступи на наукових заходах; МО9 – захист лабораторних і практичних робіт; МО10 – залік.

Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти при вивченні дисципліни «Міжнародна торгівля»

Поточне тестування та самостійна робота							ІЗ	Сума
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7		
8,0	8,0	8,0	12,0	8,0	8,0	8,0		
Модульний контроль - 20							20	100,0

№ з.п.	Вид навчальної діяльності	Оціночні бали	Кількість балів
T1	Виконання завдань та участь у дискусії під час практичного заняття. Виконання завдань самостійної роботи.	3 5	8
T2	Виконання завдань та участь у дискусії під час практичного заняття. Виконання завдань самостійної роботи.	3 5	8
T3	Виконання завдань та участь у дискусії під час практичного заняття. Виконання завдань самостійної роботи.	3 5	8
T4	Виконання завдань та участь у дискусії під час практичного заняття. Виконання завдань самостійної роботи.	6 6	12
T5	Виконання завдань та участь у дискусії під час практичного заняття. Виконання завдань самостійної роботи.	3 5	8
T6	Виконання завдань та участь у дискусії під час практичного заняття. Виконання завдань самостійної роботи.	3 5	8
T7	Виконання завдань та участь у дискусії під час практичного заняття. Виконання завдань самостійної роботи.	3 5	8
<i>Модульний контроль</i>		-	20
<i>IЗ</i>		-	20
Разом:		100	

Система та критерії оцінювання у Рівненському державному гуманітарному університеті

Еквівалент оцінки в балах для кожної окремої теми / виду діяльності може бути різний, загальну суму балів за тему визначено в розподілі балів, які отримують здобувачі вищої освіти при вивченні дисципліни.

Результат освітньої діяльності здобувача вищої освіти оцінюється згідно Положення про оцінювання знань і умінь здобувачів вищої освіти РДГУ за такими рівнями та критеріями:

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка в ЄКТС	Значення оцінки ЄКТС	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка за національною шкалою	
					екзамен	залік
90–100	A	відмінно	здобувач вищої освіти (ВО) виявляє особливі творчі здібності, вміє самостійно здобувати знання, без допомоги викладача знаходить і опрацьовує необхідну інформацію, вміє використовувати набуті знання і вміння для прийняття рішень у нестандартних ситуаціях, переконливо аргументує відповіді, самостійно розкриває власні здібності	Високий (творчий)	відмінно	зараховано

82–89	B	дуже добре	здобувач ВО вільно володіє теоретичним матеріалом, застосовує його на практиці, вільно розв'язує вправи і задачі у стандартних ситуаціях, самостійно виправляє допущені помилки, кількість яких незначна	Достатній (конструктивно-варіативний)		
74–81	C	добре	здобувач ВО вміє зіставляти, узагальнювати, систематизувати інформацію під керівництвом викладача, загалом самостійно застосовувати її на практиці; контролювати власну діяльність; виправляти помилки, з-поміж яких є суттєві, добирати аргументи для підтвердження думок			
64–73	D	задовільно	здобувач ВО відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень, за допомогою викладача може аналізувати навчальний матеріал, виправляти помилки, з-поміж яких є значна кількість суттєвих	Середній (репродуктивний)		
60–63	E	достатньо	здобувач ВО володіє навчальним матеріалом на рівні, вищому за початковий, значну частину його відтворює на репродуктивному рівні	Середній (репродуктивний)		
35–59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання семестрового контролю	здобувач ВО володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становлять незначну частину навчального матеріалу	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно	не зараховано
0–34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	здобувач ВО володіє матеріалом на рівні елементарного розпізнання і відтворення окремих фактів, елементів, об'єктів	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно	не зараховано

Підсумкова (загальна) оцінка з навчальної дисципліни є сумою рейтингових оцінок (балів), одержаних за окремі оцінювані форми навчальної діяльності: поточне та підсумкове оцінювання рівня засвоєння теоретичного матеріалу під час аудиторних занять та самостійної роботи (модульний контроль); оцінка (бали) за виконання лабораторних досліджень; оцінка

(бали) за практичну діяльність; оцінка за ІНДЗ; оцінка (бали) за участь у наукових конференціях, олімпіадах, підготовку наукових публікацій тощо.

Залік виставляється за результатами поточного модульного контролю, проводиться по завершенню вивчення навчальної дисципліни.

Політика дисципліни

При організації освітнього процесу здобувачі вищої освіти, викладачі, методисти та адміністрація діють відповідно до: Положення про організацію освітнього процесу у РДГУ, Положення про академічну доброчесність, Положення про оцінювання знань і умінь здобувачів вищої освіти, Положення про практики, Положення про внутрішнє забезпечення якості освіти. Кожен викладач ставить здобувачам вищої освіти систему вимог та правил поведінки здобувачів вищої освіти на заняттях, доводить до їх відома методичні рекомендації щодо виконання різних видів робіт. При цьому обов'язково враховуються присутність на заняттях та активність під час практичного заняття; (не)допустимість пропусків та запізнь на заняття; користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття; несвоєчасне виконання поставленого завдання тощо.

Політика доброчесності

Здобувач вищої освіти виконуючи самостійну або індивідуальну роботу повинен дотримуватись політики доброчесності. У разі наявності плагіату в будь-яких видах робіт здобувача вищої освіти він отримує незадовільну оцінку і повинен повторно виконати завдання, які передбачені у силабусі.