

	<p style="text-align: center;">СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «СВІТОВА ЕКОНОМІКА І ТОРГІВЛЯ»</p> <p>Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський) Спеціальність: <u>075 Маркетинг</u> Рік навчання: <u>4-й</u>, семестр <u>7-й</u> Кількість кредитів ECTS: <u>5 кредитів</u> Назва кафедри: <u>аграрного менеджменту та маркетингу</u> Мова викладання: <u>українська</u></p>
<p>Лектор курсу</p>	<p>к.п.н., ст. викл. Бєлкін Ігор Володимирович</p>
<p>Контактна інформація лектора (e-mail)</p>	<p>belkin@vsau.vin.ua, belkinvn82@ukr.net</p>

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Світова економіка і торгівля» є вибірковою компонентою ОПП.

Загальний обсяг дисципліни 150 год.: лекції - 26 год.; практичні заняття - 24 год., самостійна робота - 100 год.

Формат проведення: лекції, практичні заняття, семінарські заняття, консультації. Підсумковий контроль – залік.

ПРЕРЕКВІЗИТИ І ПОСТРЕКВІЗИТИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

при вивченні даної дисципліни використовуються знання, отримані з таких дисциплін (пререквізитів): «Основи маркетингу», «Маркетингові дослідження», «Товарознавство», «Нормативно-правове забезпечення маркетингової діяльності»;

основні положення навчальної дисципліни мають застосовуватися при вивченні таких дисциплін (постреквізитів): «Агроримаркетинг», «Логістика», «Якість та конкурентоспроможність продукції підприємства», «Маркетингова товарна політика», «Маркетингова цінова політика».

ХАРАКТЕРИСТИКА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Призначення навчальної дисципліни. Освітня компонента «Світова економіка і торгівля» спрямована на отримання здобувачами вищої освіти важливої і універсальної компетентності – здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у галузі світової економіки. Дисципліна спрямована на формування у студентів цілісного уявлення про міжнародну торгівлю та інструменти торгівельної політики, що дозволяють поглибити розуміння світових економічних процесів в епоху глобалізації та обґрунтовувати економічні рішення стосовно експорту та імпорту продукції, торгівельної політики країни.

Мета вивчення навчальної дисципліни – формування у здобувачів вищої здатності формування у студентів сучасного економічного мислення щодо стану регіональних та світових товарних ринків, а також базових понять щодо умов функціонування міжнародних ринків товарів та послуг.

Задачі вивчення дисципліни. Завдання вивчення дисципліни полягають у тому, щоб ознайомити студентів із головними теоретичними та прикладними питаннями визначення об'єктивних умов формування та функціонування міжнародної торгівлі; виявлення напрямків, форм та методів міжнародної торгівлі на світових галузевих ринках товарів, послуг, капіталу, робочої сили; вивчення економічного потенціалу країн світу та України з метою виявлення об'єктивних і суб'єктивних умов організації спільних з іноземним капіталом підприємств, транснаціональних корпорацій та багатонаціональних корпорацій; суті, структури та порядку укладання і виконання міжнародних комерційних контрактів.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен володіти інтегральною, загальними, фаховими компетентностями та програмними результатами навчання, зокрема:

інтегральні компетентності (ІК):

Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

загальні компетентності (ЗК):

ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

спеціальні (фахові) компетентності (СК):

СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.

СК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.

СК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.

програмні результати (Р):

Р2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

Р11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

Вивчення даної дисципліни формує у здобувачів освіти соціальні навички (softskills): комунікативність (реалізується через: метод роботи в групах, метод самопрезентації), робота в команді (реалізується через:

метод проєктів), лідерські навички (реалізується через: робота в групах, метод проєктів, метод самопрезентації).

План вивчення навчальної дисципліни

Тиждень	Назви теми	Форми організації навчання та кількість годин		Самостійна робота, кількість годин
		лекційні заняття	практичні заняття	
1	Міжнародна економічна система	4	4	15
2	Національні економіки та їх взаємодія	4	4	15
3	Міжнародна економічна діяльність	4	4	15
4	Теорія міжнародної торгівлі	4	4	15
5	Світовий ринок товарів і послуг	4	2	10
6	Міжнародна торгова політика	2	2	10
7	Світовий фінансовий ринок	2	2	10
8	Міжнародний біржовий ринок	2	2	10
Разом		26	24	100

Самостійна робота здобувача вищої освіти

Самостійна робота студента організовується шляхом видачі індивідуального переліку питань і практичних завдань з кожної теми, які не виносяться на аудиторне опрацювання та виконання індивідуального творчого завдання (гугл-презентації).

Виконання здобувачем самостійної роботи передбачає, за необхідності, отримання консультацій з викладачем. Навчальний матеріал освітньої компоненти, передбачений робочою програмою для засвоєння здобувачем у процесі самостійної роботи, виносяться на поточний і підсумковий контроль поряд з навчальним матеріалом, який опрацьовувався під час аудиторних занять. Організація самостійної роботи здобувачів передбачає: планування обсягу, змісту, завдань, форм і методів контролю самостійної роботи,

розробку навчально-методичного забезпечення; виконання здобувачем запланованої самостійної роботи; контроль та оцінювання результатів, їх систематизацію, оцінювання ефективності виконання здобувачем самостійної роботи.

Індивідуальні завдання здобувач виконує самостійно під керівництвом викладача згідно з індивідуальним навчальним планом.

У випадку реалізації індивідуальної освітньої траєкторії здобувача заняття можуть проводитись за індивідуальним графіком.

Види самостійної роботи

№ з/п	Вид самостійної роботи	Кількість годин	Терміни виконання	Форма та метод контролю
1	Опрацювання навчального матеріалу (за конспектом лекцій, навчально-методичною і науковою літературою), пошук інформації в бібліотеках, мережі Інтернет, використання баз даних інформаційно-пошукових та довідникових систем	35	щотижнево	Усне опитування
2	Підготовка до аудиторних занять (лекцій, практичних занять)	35	щотижнево	Усне та письмове опитування
3	Підготовка доповідей, презентацій, есе	15	2 рази на семестр	Обговорення, виступ з презентацією, усний захист
4	Підготовка до проміжних та атестаційних контрольних робіт та тестування	15	2 рази на семестр	Тестування у системі СОКРАТ та MOODLE
Разом		100		

Список основної та додаткової літератури

Основна

1. Архієреєв С.І. Міжнародна економіка і міжнародні економічні відносини: навч. посіб. Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків:, 2019. 233 с.
2. Бестужева С.В. Міжнародна економічна діяльність України. Навч. посіб. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 266 с.
3. Міжнародна економічна діяльність України навч. посіб. / НУБіП України, 2016. 447 с.
4. Міжнародна економіка: навч. посіб. / за ред. С. В. Фомішина. Новий світ. 2018. –444 с.
5. Міжнародна економіка: теоретичні та прикладні аспекти навч. посіб. А.О. Босак, О.Ю. Григор'єв, Л.І. Чернобай . Міські інформаційні системи. Ч.1. Ч. 2. 2015. 244 с.; Ч.2. 2016. 205 с.

Додаткова:

1. Фаріон І. Д., Романків І. Я. Світовий ринок товарів і послуг: Курс лекцій. Тернопіл : Економічна думка, 2005. 357с.
2. Світовий ринок товарів та послуг : навч.-метод. посібник / Л.Л. Носач, В.О. Козуб, П.Л. Гринько. Харків : «Видавництво «Форт», 2014. 295 с.
3. Шталь Т.В., Величко К.Ю., Печенка О.І. Міжнародні економічні відносини: навч.-метод. посібн. Харків: Вид-во «Форт», 2015. 88 с.
4. Мельник Л. Г., Старченко Л. В., Карінцева О. І. Маркетингова цінова політика: навч. посібник. Київ: Книга, 2015. 246 с.
5. Логоша Р.В., Семчук І.А. Ідентифікація моделей маркетингу взаємодії сільськогосподарських підприємств з виробництва біопалива. *Економіка АПК*. 2020. № 12 (314). С. 45-54.
6. Lohosha R. V., Gorinska V. M. Improvement of the marketing activity management system of farms. *Colloquium-journal*. 2021. № 4 (91), część 3. P. 40-49.
7. Логоша Р. В. Формування постіндустріального ринку овочевої продукції в Україні: монографія. Вінниця: ПрАТ «Вінницька обласна друкарня». 2017. 515 с.
8. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 464 с.
9. Миценко І.В., Стежко Н.В. Міжнародна економіка: навчальний посібник. Кіровоград: КНТУ. Поліграф – Сервіс, 2013. 640 с.

Інтернет-ресурси:

19. Верховна Рада України. <http://www.rada.gov.ua>.

20. Кабінет Міністрів України. URL : <http://www.kmu.gov.ua>.
21. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>
22. АгроДайджест. URL : <http://agronews.ua/agrodigest>
23. Агроконсалтинг. URL : <http://www.ukragroconsult.com/ukragrokonsalt/> о-компанії

Інформаційні ресурси:

24. Тестові завдання з навчальної дисципліни «Світові товарні ринки» (внутрішній сайт ВНАУ) http://socrates.vsau.org/b04213/literat/test_adm.php
25. Методичні розробки (внутрішній сайт ВНАУ), репозиторій ВНАУ. <http://socrates.vsau.org/index.php/ua/pochatok-roboty-2/>

Методи навчання

Традиційні методи:

- навчально-ілюстративна лекція.

Діалогові методи:

- лекція-диспут, проблемна лекція, лекція з розгляду конкретних ситуацій, лекція-консультація, лекція-прес-конференція.

Інтерактивні методи:

- аналіз помилок;
- публічний виступ;
- робота в малих групах.

Розподіл балів між формами організації освітнього процесу і видами контрольних заходів.

Форми підсумкового та поточного контролю

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання можуть бути:

- іспит (залік);
- стандартизовані тести;

– презентації результатів виконання завдань, розробки реклами та проведення маркетингових досліджень;

– студентські презентації та виступи на наукових заходах;

– інші види індивідуальних та групових завдань.

Розподіл балів за видами навчальної діяльності

	Вид навчальної діяльності	Бали
Атестація 1		
1	Участь у дискусіях на лекційних заняттях	5
2	Участь у роботі на практичних заняттях	10
3	Виконання самостійної роботи	5
4	Рубіжний контроль	10
	Всього за атестацію 1	30
Атестація 2		
6	Участь у дискусіях на лекційних заняттях	5
7	Участь у роботі на практичних заняттях	15
8	Виконання самостійної роботи	10
	Всього за атестацію 2	30
	Індивідуальні та групові творчі завдання (виконання презентації за заданою проблемною тематикою, виконання макетів, виступ на наукових конференціях)	10
	Підсумкове тестування (залік)	30
	Разом	100

Шкала оцінки знань здобувача

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
90 – 100	A	відмінно
82-89	B	добре
75-81	C	
66-74	D	
60-65	E	задовільно
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Програма навчальної дисципліни передбачає врахування результатів неформальної та інформальної освіти при наявності підтверджуючих документів як окремі кредити вивчення навчальних дисциплін.

Критерії поточного оцінювання знань здобувачів вищої освіти

Участь у дискусіях на лекційних та практичних заняттях, виконання контрольних робіт, індивідуальні та групові творчі завдання, тестування	Критерії оцінювання
90-100%	В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання.
73-89%	Достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив більшість тестових завдань.
55-72%	В цілому володіє навчальним матеріалом викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив половину тестових завдань.
35-54%	Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.
15-34%	Частково володіє навчальним матеріалом не в змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів та письмових відповідей, допускаючи при цьому суттєві помилки. Правильно вирішив окремі тестові завдання.
0-15%	Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання.

