

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

ЗАТВЕРДЖЕНО

на засіданні кафедри
міжнародної економіки і менеджменту
Протокол № 1 від 28.08.2023 р.



ПОГОДЖЕНО

Проректор з навчально-методичної роботи

Каріна НЕМАШКАЛО

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

робоча програма навчальної дисципліни

Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	076 Підприємництво та торгівля
Освітній рівень	перший (бакалаврський)
Освітня програма	Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Статус дисципліни	обов'язкова
Мова викладання, навчання та оцінювання	українська

Розробник:
к.е.н., доцент

Олена КОТ

Завідувач кафедри
міжнародної економіки і
менеджменту

Надія ПРОСКУРНІНА

Гарант програми

Аліна ЛИТВИНЕНКО

Харків
2023

ВСТУП

В сучасних умовах міжнародна торгівля є ключовим елементом функціонування та розвитку як окремої країни, так і світового співтовариства в цілому. Неможливо уявити розвиток будь-якої держави без налагодженої системи ефективних торговельних відносин з іншими країнами, особливо в умовах глобалізаційних процесів.

У міжнародній економічній динаміці національні економіки розглядаються як складова системного комплексу взаємодії суб'єктів господарювання на світовому ринку. Такий підхід підкреслює важливість міжнародної торгівлі у процесі розвитку економіки країни, де вона виступає не лише як окремий аспект, але й як суттєвий фактор успішного інтегрування у глобальну економічну систему. Зростання світового зв'язку призводить до збільшення обсягів міжнародної торгівлі. Країни стають взаємозалежними в економічному відношенні, що вимагає розуміння основ міжнародної торгівлі для ефективного участі у глобальних економічних процесах. Міжнародна торгівля є ключовим фактором для підтримки та розвитку економічних відносин між країнами. Для досягнення економічного зростання країни повинна ефективно управляти своїми зовнішньоекономічними відносинами. Країни використовують міжнародну торгівлю для забезпечення себе різноманітними ресурсами та товарівідправниками. Це особливо важливо для країн, що не мають певних ресурсів чи технологій. Розуміння принципів міжнародної торгівлі допомагає країнам розвивати свою конкурентоспроможність на світовому ринку. Вона дозволяє оптимізувати виробничі процеси, вибирати оптимальні стратегії експорту та імпорту, а також враховувати тенденції світового попиту. Торгівля може впливати на політичні відносини між країнами. Створення міжнародних економічних альянсів та угод сприяє політичній стабільності та співпраці. Міжнародна торгівля може бути інструментом для розв'язання глобальних проблем, таких як бідність, нерівність та екологічні питання, через встановлення справедливих торгових відносин та стимулювання економічного зростання. Актуальність проблеми та динаміка сучасних міжнародних торговельних відносин вимагають постійного реагування на всі зміни в процесах глобальної економіки, поглибленого й уважного вивчення їх причин та наслідків у режимі поточного часу.

Мета навчальної дисципліни – формування у здобувачів уявлення про закономірності, логіку та механізми міжнародної торгівлі, отримання знань і практичних навичок стосовно сучасних форм організації та методів міжнародного обміну товарами й послугами, а також здобуття навичок укладання міжнародних комерційних контрактів.

Завданнями навчальної дисципліни є:

формування базових знань теоретичного і категоріального апарату та структури міжнародної торгівлі; уявлення про взаємозв'язок між спеціалізацією і торговельними відносинами та рівнем розвитку країни в умовах глобалізації; розуміння типів та виду торговельної політики країни в умовах глобалізації;

навички оцінки інструментів прихованого протекціонізму та їх протидії; закономірностей інституціоналізації економічного розвитку;

формування уміння аналізувати і прогнозувати проблеми міжнародної торгівлі; розроблення та впровадження заходів щодо їх вирішення; роль та місце України в сучасних міжнародних економічних відносинах; застосовувати методи регулювання міжнародної торгівлі при вирішенні проблем економічного розвитку;

розвиток навичок продуктивного спілкування зі споживачами послуг в міжнародній торгівлі; впровадження стратегічних планів розвитку суб'єктів господарювання у сфері міжнародної торгівлі; творчою само реалізовувати та виконувати поставлені завдання у сфері міжнародної торгівлі;

застосування статистичної інформації в галузі кон'юнктурних досліджень міжнародних торговельних процесів, складати кон'юнктурні огляди та застосовувати отримані дані в управлінській діяльності; впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку міжнародних торговельних структур.

Об'єктом вивчення дисципліни є міжнародна торгівля та торговельні відносини, що реалізуються за умов глобалізації.

Предметом вивчення дисципліни є механізми реалізації міжнародних торговельних відносин в умовах глобалізації та їх вплив на національні економіки країн.

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна визначено в табл. 1.

Таблиця 1

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна

Результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач вищої освіти
PH5	ЗК6, СК5
PH6	ЗК7
PH7	ЗК8, ЗК10, СК7
PH11	ЗК2, ЗК10, СК1, СК9
PH13	ЗК7, СК2
PH15	ЗК2, СК5
PH16	ЗК11, СК6
PH17	ЗК8, СК7
PH19	ЗК2, СК9

де: ЗК2. Здатність застосовувати отриманні знання в практичних ситуаціях.

ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК7. Здатність працювати в команді.

ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК10. Здатність діяти відповідально та свідомо.

ЗК11. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

СК1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

СК5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

СК6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур.

СК9. Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур

РН5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

РН6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягти професійних цілей.

РН7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

РН11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

РН13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

РН15. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

РН16. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.

РН17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

РН19. Застосовувати знання і уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Зміст навчальної дисципліни

Змістовний модуль 1. Система організації та регулювання міжнародної торгівлі

Тема 1. Генезис теоретичних концепцій міжнародної торгівлі

1.1. Сутність міжнародної торгівлі.

Генезис поняття міжнародна торгівля, зовнішня торгівля, два аспекти: операційний та державно-політичному. глобалізація економіки: міжнародна торгівля є неодмінною частиною глобальної економічної системи, де товари та послуги обмінюються між країнами. Економічна співпраця: країни взаємодіють у сфері торгівлі, створюючи економічні відносини, що сприяють розвитку і підтримці стабільності. Розподіл праці: міжнародна торгівля дозволяє кожній країні спеціалізуватися в виробництві тих товарів та послуг, де вона має конкурентні переваги. Збільшення ефективності: торгівля сприяє підвищенню ефективності виробництва, розширює ринки збуту та забезпечує доступ до різноманітних ресурсів. Вплив на економічний розвиток: участь у міжнародній торгівлі може значно впливати на економічний розвиток країн, що включає зростання ВВП та збільшення рівня життя. Геополітичний вплив: міжнародна торгівля має важливий геополітичний аспект, оскільки вона формує міжнародні відносини та взаємодії між країнами. Торгові угоди та організації: Країни укладають торгові угоди та стають членами міжнародних організацій для сприяння та регулювання торгівлі.

1.2. Теоретичні основи міжнародної торгівлі.

Меркантилізм, теорія абсолютних переваг, теорія Хекшера-Оліна (динамічна модель, теорема Рибчинського, парадокс Леонтьєва), неотехнологічні теорії, теорія конкурентних переваг Майкла Портера.

1.3. Етапи розвитку міжнародної торгівлі.

Основні етапи розвитку міжнародної торгівлі: початковий етап (до XV ст.): Епоха великих географічних відкриттів (XV-XVII ст.). Промислова революція (XVIII-XIX ст.): міжвоєнний період та після Другої світової війни (1918-1945). Період після Бреттон-Вудської системи (1971-нині). Сучасний період (2000-нині): Глобалізація, швидкий технологічний прогрес та створення регіональних та міжнародних економічних угод.

1.4. Система показників розвитку міжнародної торгівлі.

Зовнішньоторговельний обіг, генеральна торгівля, спеціальна торгівля, фізичний обсяг зовнішньої торгівлі, сальдо торговельного балансу, балансу послуг, балансу поточних операцій; індекси стану торговельного балансу; індекс «умови торгівлі»; індекс «концентрації експорту»; індекси показників чистої торгівлі, коефіцієнт імпоротної залежності країн, товарна структура експорту/імпорту, регіональна (географічна) структура експорту/імпорту, індекс диверсифікації експорту, квоти (експортна, імпортна, зовнішньоторговельна); обсяг експорту, імпорту або зовнішньоторговельного обігу на душу населення, ефективність експорту (ефект експорту, ефективність

експорту фірми, ефективність експорту товарів); ефективність імпорту (ефект імпорту, ефективність імпорту фірми, ефективність імпорту товару).

1.5. Особливості розвитку сучасної міжнародної торгівлі.

Особливості сучасної міжнародної торгівлі. Глобалізація: зростання глобальної інтеграції. Електронна комерція: Інтернет та цифрові технології. Регіональні торговельні угоди: популяризація регіональних економічних об'єднань, таких як Європейський союз, зокрема через укладання великих торговельних угод та створення спільних ринків. Послуги та інтелектуальна власність: збільшення обсягів міжнародної торгівлі послугами та високотехнологічними продуктами. Сталева турбота про сталість: Зростання уваги до сталого розвитку та екологічної відповідальності. Геополітичні виклики: зміни у геополітичному середовищі, зміни у торговельних відносинах між країнами та введення тарифів. Зміни у ціновій стратегії: Посилення конкуренції та розширення торговельних партнерств.

Тема 2. Форми міжнародної торгівлі

2.1. Систематизація форм міжнародної торгівлі.

Форми міжнародної торгівлі: систематизація за різними критеріями. За обсягом та напрямками: експорт імпорт. За формою власності: приватна торгівля, державна торгівля. За методами розрахунків: бартерна торгівля, грошова торгівля. За типом товарів та послуг: товарна торгівля, послугова торгівля. За організаційною формою: прямий експорт/імпорт, непрямий експорт/імпорт. За часовими рамками: термінова торгівля, довгострокова торгівля. За масштабами та участю країн: глобальна торгівля. Регіональна торгівля.

2.2. Форми міжнародної торгівлі за специфікою регулювання.

Основні форми за специфікою регулювання: вільна торгівля. Співпраця в рамках Всесвітньої торговельної організації (ВТО). Тарифна торгівля. Застосування мит. Квотована торгівля. Адміністративні обмеження. Двосторонні та багатосторонні угоди. Угоди про вільну торгівлю між двома або більше країнами. Заборона торгівлі. Ембарго на імпорт певних товарів. Тарифно-квотована система: Комбінація мит та квот для обмеження обсягів імпорту та захисту внутрішнього ринку. Встановлення мит та квот для регулювання імпорту сільськогосподарської продукції.

2.3. Форми міжнародної торгівлі за специфікою взаємодії суб'єктів.

Форми міжнародної торгівлі за специфікою взаємодії суб'єктів. Основні форми взаємодії суб'єктів міжнародної торгівлі: прямий експорт та імпорт. Характеристики: простий та прямий спосіб торгівлі. Торговельні посередники. Характеристики: дистриб'ютори, агенти, торговельні посередники, які можуть мати регіональні або спеціалізовані функції. Головні покупці (Buyers' Consortia). Характеристики: ефективний спосіб зниження витрат та отримання оптимальних умов угоди для учасників групи. Комерційні агенти. Характеристики: спеціалізовані професіонали, які надають послуги з ведення бізнесу в інших країнах. Міжнародні торговельні посередництва (Trading Houses). Характеристики: інтернаціональні брокери, які працюють з різними

товарами та групами клієнтів. Франчайзинг: угода між франчайзором (власником бренду чи бізнес-концепції) та франчайзі (незалежним підприємцем). Характеристики: сфера обслуговування та роздрібною торгівлі.

2.4. Форми міжнародної торгівлі за специфікою предмета торгівлі.

Основні форми торгівлі за специфікою предмета торгівлі: товарна міжнародна торгівля - обмін фізичними товарами між країнами. Характеристики: експорт, імпорт товарів, таких як сировина, готові товари, машини, транспортні засоби тощо. Послугова міжнародна торгівля - обмін різноманітними послугами між країнами. Характеристики: туризм, консалтинг, інформаційні технології, освіта, медичні послуги тощо. Міжнародна торгівля технологіями та інтелектуальною власністю - обмін новаторськими розробками, патентами, ліцензіями, технологіями. Характеристики: передача прав на використання та розробку інтелектуальних ресурсів. Сільське господарство та продовольча міжнародна торгівля - обмін сільськогосподарською продукцією та продовольством між країнами. Характеристики: експорт, імпорт сільськогосподарських товарів, харчових продуктів та напоїв. Міжнародна торгівля сировиною та енергетичними ресурсами - обмін природними ресурсами, такими як нафта, газ, метали, деревина тощо. Характеристики: експорт, імпорт сировини та енергетичних ресурсів для виробництва. Міжнародна торгівля товарами розкоші - обмін предметами розкоші та високоцінними товарами між країнами. Характеристики: експорт, імпорт предметів розкоші, таких як ювелірні вироби, автомобілі класу люкс, модний одяг тощо. Міжнародна торгівля послугами у сфері туризму та розваг - обмін туристичними послугами, розважальними подіями та іншими формами відпочинку. Характеристики: туризм, готельний бізнес, культурні заходи та інші розважальні послуги.

Тема 3. Характеристика міжнародних ринків промислових товарів

3.1. Загальна характеристика ринку промислових товарів.

Характеристика ринку промислових товарів. Задоволення потреб виробництва та оптимізація виробничих процесів. Основні характеристики ринку промислових товарів: бізнес-орієнтовані відносини. Специфікації та технічні вимоги: товари на ринку промислових товарів. Довгострокові відносини: бізнес-відносини на ринку промислових товарів. Великі обсяги та оптові угоди. Складність маркетингу та продажів: продаж на ринку промислових товарів. Ринок промислових товарів: виробництво автомобілів, будівельна сфера, технологічні розробки тощо..

3.2. Світові ринки взуття, одягу та текстилю.

Ринок взуття: глобальний розмах. Виробництво та збут взуття різних типів, включаючи взуття для спорту, модне взуття, взуття для побутового використання тощо. Центри виробництва: Країни Азії, зокрема Китай, В'єтнам та Бангладеш. Сучасні тенденції: високий рівень моди та швидкі темпи змін ринку взуття, включаючи споживчі уподобання та екологічні стандарти. Ринок одягу: диверсифікація продукції. Виробництво різноманітних товарів, таких як верхній одяг, спортивний одяг, вечірні вбрання, костюми та багато іншого.

Брендова конкуренція: великі міжнародні бренди та дизайнерські марки конкурують на глобальному ринку, визначаючи тенденції та стандарти виробництва. Швидкі темпи виробництва: "Фаст-фешн" (швидка мода) диктує короткі терміни виробництва та швидке введення нових колекцій на ринок. Ринок текстилю: різноманітність виробів. Виробництво тканин, трикотажу, декоративних текстильних виробів та інших продуктів. Споживацька електроніка та інновації: Сталева конкуренція: Індія, Китай, Європа та Північна Америка - інтенсивна конкуренції на ринку. Тренди та виклики: споживацька усвідомленість. Електронна комерція: зростання популярності онлайн-торгівлі. Глобалізація виробництва: розподіл ланцюга постачання за різними країнами.

3.3. Характеристика світового ринку продовольства.

Характеристика світового ринку продовольства, його особливості та функціонування: глобальний Попит. Зростання населення та зміни в демографії. Міжнародна Торгівля. Продовольчі ланцюги постачання. Виробництво: розвинені країни та ті, що розвиваються, виробництво різних продуктів залежно від клімату, ґрунтів, інфраструктури та технологій. Ланцюг постачання: виробництво, зберігання, переробка, логістика та роздрібний ринок. Сектори продовольчої промисловості: Сільське господарство: вирощування сільськогосподарських культур та тваринництво. Харчова промисловість: переробка сировини у готові продукти. Торгівля та роздріб: реалізація та розподіл готових продуктів через різні торговельні канали. Технології та інновації: ГМО та біотехнології: застосування генетично модифікованих організмів та новітніх технологій виробництва. Цифрові рішення: використання Інтернет-речей (IoT), аналітики даних та інших цифрових інструментів у виробництві та логістиці. Безпека та стандарти: якість та безпека їжі: екологічні стандарти. Глобальні виклики: голод у світі, нерівність в доступі до харчових ресурсів. Зміна клімату: вплив кліматичних змін на вирощування та виробництво продовольства. Тренди в споживчих уподобаннях: здоров'я та функціональність, збільшений попит на продукти, які сприяють здоров'ю та мають функціональні властивості. Стійкий та екологічний споживач: попит на стійкість та екологічно відповідальні продукти.

Тема 4. Характеристика міжнародного ринку торгівлі послугами

4.1. Характеристика послуг як товару. Класифікація послуг у міжнародній торгівлі.

Основні характеристики послуг як товару: нематеріальність, неоднорідність, непостійність, невіддільність від споживача, необоротність. Класифікація послуг у міжнародній торгівлі: транспортні послуги, туристичні послуги, фінансові послуги: банківські послуги, страхування, інвестиційні послуги та інші фінансові операції. Технічні та інжинірингові послуги: послуги з проектування, консалтингу, технічного обслуговування та інжинірингові послуги. Освітні та консультативні послуги: навчання, тренінги, консультування та інші освітні послуги. Медичні послуги: послуги у сфері охорони здоров'я, лікування, медичного консультування та діагностики.

Інформаційні та телекомунікаційні послуги: телекомунікації, інтернет-послуги, розробку програмного забезпечення тощо. Послуги у сфері культури та розваг: артистичні вистави, музичні заходи, кіно та інші розважальні послуги.

4.2. Характеристика основних секторів світового ринку послуг.

Світовий ринок послуг: різноманітні галузі, які надають різноманітні послуги для задоволення потреб споживачів та підприємств. Основні сектори світового ринку послуг: фінансові послуги, банківські послуги: рахунки, кредити, депозити та інші фінансові операції. Страхування: забезпечення захисту від ризиків через укладання страхових полісів. Торгівля та роздріб. Роздрібна торгівля: продаж товарів та послуг безпосередньо споживачам. Оптова торгівля: обмін товарами та послугами між підприємствами. Транспортні та логістичні Послуги: авіаційні, залізничні, морські та автомобільні перевезення: забезпечення руху товарів та осіб. Логістика: управління потоками матеріалів та інформації у ланцюгу постачання. Освіта та навчання: вища та середня освіта. Тренінги та курси: професійні розвиткові програми для покращення навичок. Інформаційні та телекомунікаційні послуги: Інтернет-послуги. Телекомунікації: зв'язок через телефонію, мобільний зв'язок, інтернет-зв'язок тощо. Медичні та охорона здоров'я послуги: медичні послуги - надання медичної допомоги та лікування. Страхування здоров'я: забезпечення фінансової підтримки у випадку медичних витрат. Технічні та ІТ послуги: інжинірингові та консалтингові послуги: розробка проектів та консультації. ІТ-послуги: розробка програмного забезпечення, обслуговування ІТ-інфраструктури. Туризм та розваги: готельні та ресторани послуги - проживання та харчування для туристів. Розважальні послуги: кіно, театр, спортивні заходи тощо.

Тема 5. Методи міжнародної торгівлі

5.1. Систематизація методів міжнародної торгівлі. Переваги та недоліки прямої торгівлі. Методи міжнародної торгівлі: За способом здійснення: експорт та імпорт: Продаж товарів та послуг за кордон або їхнє закупівля з-за кордону. Транзит: перевезення товарів через території третіх країн. За типом товарів та послуг: Товарна торгівля: Обмін фізичними товарами. Послугова торгівля: надання різноманітних послуг, таких як консалтинг, транспорт, туризм. За участю держави: державна торгівля: залучення державних структур для здійснення торговельних операцій. Приватна торгівля: Участь приватних компаній та підприємств у міжнародних торговельних операціях. За типом взаємовідносин: двостороння торгівля: обмін товарами та послугами між двома країнами. Мультистороння торгівля: взаємодія трьох чи більше країн в рамках торгових угод чи організацій. За механізмом розрахунків: товарно-грошова торгівля: Оплата товарів грошми або еквівалентними цінностями. Контртоварно-кредитна торгівля: використання кредитів, де оплата здійснюється у певний строк. Переваги та недоліки прямої торгівлі: пряма торгівля (без посередників, таких як торговельні посередники чи агенти) має свої переваги та недоліки: Переваги: більший контроль: учасники мають більший контроль над усіма етапами торговельного процесу,

від виробництва до реалізації. Більше зближення з клієнтами: Пряма взаємодія з клієнтами може призвести до кращого розуміння їхніх потреб та вподобань. Більша прибутковість: відсутність посередників може призвести до збільшення прибутковості для учасників торгівлі. Недоліки: вищі витрати: Відсутність посередників може призвести до вищих витрат на маркетинг, дистрибуцію та інші послуги. Складніше введення на нові ринки: Пряма торгівля може ускладнити введення на нові ринки через відсутність місцевого досвіду. Більше ризиків: учасники не мають можливості розподілити ризики між посередниками, що може збільшити їх обсяг. Обмежений обсяг: пряма торгівля може обмежити обсяг бізнесу через відсутність готових каналів збуту.

5.2. Особливості міжнародної торгівлі через посередників.

Особливості міжнародної торгівлі через посередників: посередництво та мережі дистрибуції: створення мережі: використання посередників дозволяє компаніям швидко створити мережу дистрибуції в різних країнах без значних інвестицій у власні структури. Локальний ринковий досвід: місцевий досвід посередників: посередники, які вже працюють на конкретному ринку, мають локальний досвід і знання споживачів та конкурентів. Зменшення ризиків та витрат. Обробка логістики та митних питань. Мінімізація культурних ризиків: розуміння культур. Посилення маркетингу: маркетингові зусилля: Можливості для масштабування бізнесу. Недоліки міжнародної торгівлі через посередників: втрата контролю: контроль над процесом. Збільшення вартості посередництва. Конфіденційність та конкуренція: ризик конфіденційності. Можливий дублювання зусиль: Менша відповідальність посередника: відсутність мотивації.

5.3. Особливості міжнародної торгівлі через інституціональних посередників.

Особливості міжнародної торгівлі через інституціональних посередників: міжнародні банки та фінансові установи: фінансове посередництво. Міжнародні торговельні камери та агентства: Посередництво в укладанні угод. Економічні комітети та організації: лобіювання та регулювання. Міжнародні інституції розробки: фінансування та розвиток. Торговельні представництва та консультаційні органи: забезпечення інформацією. Міжнародні торговельні платформи та біржі: торговельні заходи. Транснаціональні корпорації: внутрішньокорпоративна торгівля. Технологічні платформи та електронна торгівля: електронні ринки. Недоліки та виклики: сприятливі умови для одного ринку: наявність великих гравців: Вартість та посередництво: витрати та комісії: Ризики регуляторного середовища: наявність ризиків: в різних країнах можуть існувати різні регуляторні вимоги, що може ускладнити міжнародні операції. Потенційні конфлікти інтересів.

Тема 6. Регулювання міжнародної торгівлі

6.1. Організація системи регулювання зовнішньої торгівлі. Міжнародна торгова політика.

Органи регулювання зовнішньої торгівлі: Міністерство економіки та торгівлі: Формулювання політики: розробка та формулювання стратегій та

політик зовнішньої торгівлі. Митні Органи: встановлення та збір мит на ввіз та вивіз товарів, контроль за митними процедурами. Наглядові та регулюючі органи. Контроль: моніторинг та контроль за виконанням торговельних угод та дотриманням міжнародних стандартів. Банківські та фінансові установи. Валютний Контроль: регулювання валютних операцій, контроль за обміном валют та фінансовими транзакціями. Міжнародні торговельні організації. Участь у Міжнародних угодах: участь у міжнародних торговельних організаціях, таких як СОТ, для формулювання та виконання спільних правил.

Аспекти міжнародної торгової політики. Лібералізація торгівлі: зменшення торгових бар'єрів: Застосування політики, спрямованої на зменшення мит, тарифів та інших бар'єрів для сприяння вільній торгівлі. Формування торговельних угод: білатеральні та мультилатеральні угоди. Захист інтересів країни. Антидемпінгові заходи: введення заходів для захисту внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції. Розвиток експорту та інновацій: підтримка експортерів, розробка програм та ініціатив для підтримки експорту та стимулювання інновацій. Взаємодія з міжнародними організаціями, участь у міжнародних проектах. Співпраця з міжнародними організаціями для розвитку спільних проектів та стратегій. Формування тарифної політики: встановлення тарифів, визначення та коригування тарифів для захисту внутрішнього ринку та стимулювання експорту.

6.2. Тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі.

Основні тарифні методи: мита (тарифи). Види мит: адвалорні (встановлені у відсотках вартості товару) та специфічні (фіксована сума за одиницю товару). Квоти: обсягові обмеження: встановлення максимального обсягу імпорту певного товару. Зменшення конкуренції внутрішнього виробника, захист його від занадто великого імпорту. Адміністративні бар'єри: ліцензії та дозволи: Видання ліцензій для імпорту конкретного товару або відзначених країн. Контроль та обмеження імпорту, регулювання видів товарів. Антидемпінгові Заходи: боротьба із демпінгом: Застосування заходів для захисту внутрішнього ринку від товарів, що продаються по цінах нижчих за їхню вартість. Захист внутрішнього виробника від недобросовісної конкуренції. Компенсаторні мита: відшкодування збитків: введення додаткових мит або обмежень на імпорт товарів для компенсації шкідливих ефектів, що виникають від імпорту. Тарифні льюти та переваги: обмеження або зменшення мит, надання певним категоріям товарів чи країнам пільгових умов тарифікації. Стимулювання певних напрямків експорту чи розвиток партнерських відносин.

Тарифні Компенсації: відшкодування витрат, застосування знижок або компенсацій для певних категорій експортерів для збереження їхньої конкурентоспроможності. Торговельні санкції: заборони та обмеження, введення обмежень та санкцій щодо імпорту товарів з певних країн у зв'язку з політичними або економічними обставинами.

6.3. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі.

Квоти: абсолютні квоти. Встановлення максимального обсягу імпорту певного товару. Тарифні квоти: Встановлення максимального обсягу імпорту певного товару за фіксованою митною ставкою. Ліцензії: Обмеження: видання

ліцензій для імпорту конкретного товару або відзначених країн. Контроль: вплив держави на обсяг та джерело імпорту. Стандарти та технічні бар'єри: встановлення обов'язкових вимог до якості чи безпеки товарів. Технічні бар'єри: упровадження технічних норм та вимог, що можуть становити бар'єри для імпорту. Сертифікація та маркування: обов'язкова сертифікація, вимагання отримання сертифікатів відповідності для певних товарів. Маркування: встановлення вимог до маркування товарів. Антидемпінгові та контрсанкційні заходи: Антидемпінгові заходи: застосування заходів для захисту внутрішнього ринку від товарів, які продаються по цінах нижчих за їхню вартість. Контрсанкції: введення обмежень та санкцій щодо імпорту товарів з певних країн. Субсидії та фінансова підтримка: експортні субсидії. Фінансова підтримка. Заборони та обмеження: заборони на імпорт, повне чи часткове обмеження імпорту певних товарів. Тимчасові заходи: застосування тимчасових обмежень у виняткових ситуаціях. Адміністративні бар'єри: трудові обмеження, встановлення обмежень на працевлаштування іноземців у певних секторах. Технічні бюрократичні обмеження, спрощення або ускладнення процедур оформлення документів для імпорту.

6.4. Міжнародні організації з регулювання та сприяння розвитку міжнародної торгівлі.

Всесвітня торговельна організація (ВТО): регулювання міжнародної торгівлі, вирішення торговельних спорів та створення правил для сприяння відкритості та справедливості в торгівлі між країнами. Функції: встановлення тарифів та нетарифних бар'єрів, сприяння переговорам між членами, вирішення торговельних розбіжностей. Міжнародний валютний фонд (МВФ): забезпечення стабільності міжнародної фінансової системи, сприяння міжнародній співпраці у грошово-фінансовій сфері. Функції: надання фінансової допомоги країнам у складних економічних ситуаціях, моніторинг економічних тенденцій у світі. Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (UNCTAD): сприяння розвитку та інтеграції країн у світову економіку, аналіз впливу торгівлі на економічний розвиток. Функції: надання порад країнам з питань торгівлі та розвитку, оцінка впливу торгівлі на розвиток. Світовий банк: надання фінансової підтримки та допомоги країнам у розвитку для реалізації проектів у сфері інфраструктури та соціального розвитку. Функції: надання кредитів та грантів, проведення досліджень та надання порад у сфері економічного розвитку. Організація Об'єднаних Націй (ООН): загальна координація та сприяння розвитку у всіх сферах, включаючи торгівлю. Функції: підтримка проектів сталого розвитку, координація дій країн у сфері торгівлі та розвитку.

6.5. Міжнародне регулювання та сучасні особливості міжнародної передачі технологій.

Правові рамки: основні угоди, міжнародні угоди, такі як Паризька конвенція про охорону промислової власності. Відсутність стандартів для міжнародної передачі технологій, що може викликати непорозуміння та спірні ситуації. Інтелектуальна власність: патенти та ліцензії. Застосування патентних прав та ліцензій регулює доступ до технологій та визначає умови їхнього

використання. Трансгранична охорона: трансгранична охорона інтелектуальної власності. Бізнес-моделі та умови: франчайзинг. Стратегії компаній: стратегії для збалансованої передачі технологій та збереження конкурентної переваги. Економічні та соціокультурні аспекти: доступність та вартість: Економічні обставини країн-учасниць визначають доступність технологій та їхню вартість. Контекст культури: Розуміння соціокультурного контексту є ключовим для ефективної передачі технологій та їхнього прийняття в новому середовищі. Політичні фактори: політичні умови та регулятивна середовище в країні можуть впливати на передачу технологій та інвестиції у цю сферу. Стратегії уряду: уряди можуть впливати на передачу технологій через фінансові стимули чи обмеження. Стратегії розвитку: сталі розвитку. Інновації та дослідження: Залучення до інновацій та наукових досліджень для підвищення рівня технологічного розвитку.

Змістовний модуль 2. Міжнародні комерційні контракти

Тема 7. Система міжнародних комерційних контрактів

7.1. Міжнародна комерційна операція. Етапи проведення міжнародної комерційної операції.

Маркетингове дослідження: визначення потенційного ринку, оцінка можливостей та попиту на товар чи послугу на міжнародному ринку. Аналіз конкурентів: вивчення конкуренції та розробка стратегій для забезпечення конкурентоспроможності. Вибір ринку та партнерів: визначення цільового ринку: Обрання країн, де буде відбуватися торгівля. Вибір партнерів: пошук і вибір партнерів для співпраці, таких як дистриб'ютори або агенти. Фінансове планування. Розрахунок витрат: оцінка всіх витрат, пов'язаних з міжнародною операцією, включаючи виробничі, логістичні та маркетингові витрати. Формування цін: визначення цін на товари або послуги, які забезпечать прибуток та конкурентоспроможність. Логістичне планування: транспорт та постачання: вибір оптимальних маршрутів доставки та управління логістичними процесами. Таможенна справа: врахування митних обмежень та процедур для забезпечення безперешкодного переміщення товарів. Укладання контракту: узгодження умов: Визначення основних умов контракту, таких як ціна, терміни поставки, умови оплати тощо. Правовий аспект: врахування правових аспектів та укладення юридично обов'язкового контракту. Виконання операції: виробництво та постачання: Реалізація плану виробництва та постачання товарів або послуг. Контроль якості: забезпечення відповідності товарів чи послуг установленим стандартам. Оплата та фінансовий облік: виконання умов оплати, які були визначені в контракті. Фінансовий облік: ведення фінансового обліку операції та виконання всіх фінансових зобов'язань. Маркетингова підтримка. Продаж та реклама: здійснення маркетингових заходів для підтримки продажів на міжнародному ринку. Клієнтське обслуговування: забезпечення високого рівня обслуговування та вирішення можливих проблем клієнтів. Оцінка та оптимізація. Аналіз результатів: Проведення аналізу ефективності операції та виявлення можливостей для вдосконалення. Оптимізація: впровадження змін та корекцій для оптимізації

майбутніх міжнародних комерційних операцій.

7.2. Класифікація контрагентів як суб'єктів міжнародних комерційних угод.

Виробничі суб'єкти. Виробники: компанії, які виробляють товари або послуги для міжнародної торгівлі. Постачальники: організації, що постачають сировину, компоненти або інші матеріали для виробництва. Торговельні суб'єкти. Експортери: суб'єкти, які реалізують товари чи послуги за межі своєї країни. Імпортери: суб'єкти, які ввозять товари чи послуги з-за кордону. Посередницькі суб'єкти. Дистриб'ютори: компанії, які займаються розподілом товарів на зовнішніх ринках. Агенти: посередники, які представляють інтереси компаній у відносинах з партнерами або клієнтами за кордоном. Фінансові суб'єкти. Банки: фінансові установи, що надають фінансові послуги для операцій міжнародної торгівлі. Фінансові посередники: Компанії, які надають фінансові інструменти для зменшення ризиків у міжнародних угодах. Правові та консультаційні суб'єкти. Юридичні фірми: Компанії, які надають юридичні послуги для укладення та вирішення спорів в міжнародних контрактах. Консультанти з міжнародної торгівлі: експерти, які допомагають компаніям в розробці стратегій та вирішенні питань щодо міжнародного бізнесу. Господарські агентства та організації. Експортно-імпортні палати: організації, які сприяють розвитку міжнародної торгівлі та надають підтримку підприємствам. Урядові організації: господарські агентства, які регулюють та підтримують міжнародні економічні відносини.

7.3. Загальна характеристика та багатокритеріальна класифікація міжнародних комерційних контрактів.

Елементи міжнародного комерційного контракту можуть включати: опис товару чи послуги: Детальний опис предмета контракту, включаючи технічні характеристики, кількість, якість та інші параметри. Ціна та умови оплати: визначення ціни товару чи послуги та умови оплати, такі як строки та порядок оплати. Умови поставки: визначення місця, часу та методу поставки товарів чи послуг, включаючи витрати та ризики. Гарантії та відповідальність: умови гарантійного обслуговування, страхування та відповідальності за порушення контракту. Права та обов'язки сторін: визначення прав та обов'язків кожної сторони, включаючи врегулювання спірів та судові процедури. Багатокритеріальна класифікація міжнародних комерційних контрактів. За ступенем деталізації: Контракти загального призначення: загальні угоди, які можуть застосовуватися до різних видів товарів чи послуг. Спеціалізовані контракти: деталізовані угоди, які точно визначають умови та характеристики конкретного товару чи послуги. За сферою застосування: купівля-продаж: угоди, що визначають умови купівлі та продажу товарів. Дистриб'юційні контракти: угоди між виробником та дистриб'ютором для поширення товарів на певному ринку. Франчайзингові угоди: угоди, які надають право на використання торгової марки та бізнес-моделі. За строком дії. Довгострокові контракти: угоди з тривалістю більше одного року. Короткострокові контракти: угоди з короткостроковим строком дії. За територіальним покриттям. Міжнародні контракти: угоди між суб'єктами з різних країн. Внутрішні

контракти: угоди між суб'єктами в межах однієї країни. За формою. Письмові контракти: угоди, оформлені у письмовій формі. Усні контракти: угоди, які базуються на усних домовленостях.

7.4. Основні принципи укладання міжнародного комерційного контракту

Добросовісність та взаємна довіра. Ясність та однозначність умов. Правова обґрунтованість. Визначення предмету контракту. Умови оплати. Умови поставки та прийняття. Керованість ризиками. Конфіденційність та інтелектуальна власність. Механізми вирішення спорів. Забезпечення виконання.

Тема 8. Структура та зміст міжнародного комерційного контракту

8.1. Структура та зміст міжнародного контракту купівлі-продажу товарів.

Структура міжнародного контракту купівлі-продажу товарів:

Вступ: назва контракту та ідентифікація сторін. Дата укладання контракту. Зазначення повноважень представників сторін. Основні умови. Опис товару: технічні характеристики, якісні параметри, кількість тощо. Умови ціни: ціна за одиницю товару, загальна вартість, умови оплати. Умови поставки: місце поставки, транспортні засоби, терміни поставки. Умови прийняття: процедури прийняття товару стороною-одержувачем. Умови оплати: умови валютної оплати. Строки оплати. Деталі щодо виплат банківськими гарантіями або іншими методами оплати. Доставка та прийняття товару: умови транспортування. Порядок страхування товару. Правила Інкотермс (міжнародні терміни поставки). Гарантії та відповідальність. Гарантійні зобов'язання. Відповідальність за порушення угоди та збитки. Обмеження відповідальності. Силкові мажорні обставини: визначення того, які обставини вважаються силловими мажорами. Порядок дій у випадку настання силових мажорів. Інтелектуальна власність: захист прав на інтелектуальну власність. Умови використання інтелектуальної власності. Контроль якості: правила та стандарти контролю якості товару. Порядок вирішення спорів щодо якості. Вирішення спорів: механізми вирішення спорів. Місце та порядок арбітражу. Заключні положення: термін дії контракту. Умови розірвання контракту. Інші заключні положення, які необхідно включити. Зміст міжнародного контракту купівлі-продажу товарів. Опис товару: детальний опис товару чи послуги. Технічні характеристики. Ціна та умови оплати: визначення ціни. Визначення валюти оплати. Умови оплати: передплата, акредитив, інші. Поставка та транспортування: місце поставки. Умови транспортування. Страхування вантажу. Прийняття товару: процедури та критерії прийняття товару. Відомості про інспекції та контроль якості. Гарантії та відповідальність: Умови гарантійного обслуговування. Обов'язки та відповідальність сторін за порушення угоди. Інтелектуальна власність: визначення прав на інтелектуальну власність. Ліцензії та обмеження використання. Контроль якості: правила та стандарти контролю якості. Вирішення спорів щодо якості товару. Силкові мажорні обставини: визначення силових мажорів. Порядок дій у випадку

силових мажорів. Вирішення спорів. Механізми вирішення спорів. Зазначення місця та порядку арбітражу. Інші умови: заключні положення, які деталізують права та обов'язки сторін.

8.2. Сутність та види ризиків, що виникають при здійсненні міжнародної комерційної діяльності.

Сутність ризиків в міжнародній комерційній діяльності. Валютний ризик. Політичний ризик. Економічний ризик. Соціокультурний ризик. Технічний ризик. Споживчий ризик. Правовий ризик. Види ризиків в міжнародній комерційній діяльності. Фінансовий ризик. Операційний ризик. Стратегічний ризик. Політичний та соціальний ризик. Інтелектуальний ризик. Природні катастрофи та екологічний ризик. Транспортний та логістичний ризик. Технічний ризик.

Тема 9. Укладання міжнародних комерційних контрактів

9.1. Уніфікація правил укладання міжнародних торговельних угод з купівлі-продажу товарів.

Уніфікація правил укладання міжнародних торговельних угод з купівлі-продажу товарів. Шлюз до глобального бізнесу. Мінімізація непорозумінь. Забезпечення правової впевненості. Зменшення ризиків. Доступ до міжнародних ринків. Поширення справедливих та ефективних умов. Міжнародний арбітраж. Підтримка розвитку та інновацій. Заохочення конкуренції.

9.2. Правила використання та порядок укладання міжнародних комерційних контрактів згідно з положеннями «ІНКОТЕРМС- 2020».

ІНКОТЕРМС-2020 (International Commercial Terms, Умови міжнародної комерції). Визначення Умов поставки (Incoterms). Опис товарів та послуг. Визначення ціни та умов оплати. Визначення термінів поставки. Відповідальність за страхування. Митні обов'язки та податки. Вирішення спорів. Строки та умови виконання.

Тема 10. Правила і процедури врегулювання торговельних суперечок

10.1. Правила врегулювання торговельних суперечок у СОТ.

Правила врегулювання торговельних суперечок у СОТ. Основні етапи та правила врегулювання суперечок. Консультації. Створення робочої групи. Звернення до панельного органу. Вирішення панельним органом. Апеляція до Органу Апеляцій. Виконання Рішення. Реторсії та контр санкції.

10.2. Міжнародний арбітраж. Практика арбітражного розслідування в різних країнах.

Міжнародний арбітраж та практика арбітражного розслідування в різних країнах. Практика арбітражу в різних країнах. Основні елементи міжнародного арбітражу. Міжнародні конвенції. Арбітражні центри. Арбітражні закони. Публічні та приватні арбітри. Арбітражне рішення. Ефективність та швидкість арбітражу. Міжнародна привабливість.

Перелік практичних (семінарських) та / або лабораторних занять / завдань за навчальною дисципліною наведено в табл. 2

Перелік практичних (семінарських) та / або лабораторних занять / завдань

Назва теми та завдання	Зміст
Тема 1. Завдання 1.	Дослідження генези, передумов та сутності теоретичних концепцій міжнародної торгівлі
Тема 2. Завдання 2.	Аналіз форм міжнародної торгівлі та способів, якими відбувається міжнародний обмін.
Тема 3. Завдання 3.	Дослідження тенденцій розвитку міжнародних ринків промислових товарів
Тема 4. Завдання 4.	Дослідження особливостей та тенденцій сучасного розвитку міжнародного ринку торгівлі послугами
Тема 5. Завдання 5.	Характеристика основних методів міжнародної торгівлі; доповідь – презентація «Роль і вплив методів міжнародної торгівлі на економічний розвиток країн», «Сучасні тенденції у методах міжнародної торгівлі: від електронної торгівлі до управління логістикою», «Вплив інновацій на розвиток міжнародної торгівлі: від технологічних рішень до нових бізнес-моделей»
Тема 6. Завдання 6.	Дослідження сучасних особливостей механізмів регулювання міжнародної торгівлі.
Тема 7. Завдання 7.	Дослідження системи міжнародних комерційних контрактів за різноманітністю, враховуючи різні типи угод, що укладаються між суб'єктами міжнародної торгівлі. Основні характеристики та аспекти системи міжнародних комерційних контрактів.
Тема 8. Завдання 8.	Дослідження структури та змісту міжнародного комерційного контракту, які допомагають чітко визначити права, обов'язки та умови для сторін угоди. Основні елементи структури та змісту міжнародного комерційного контракту.
Тема 9. Завдання 9.	Укладання міжнародних комерційних контрактів . Характеристика різноманітних аспектів міжнародної торгівлі. Огляд етапів укладання міжнародних комерційних контрактів.
Тема 10. Завдання 10.	Дослідження механізму врегулювання торговельних суперечок за допомогою різних правових та інституційних механізмів на міжнародному рівні. Основні правила і процедури врегулювання торговельних суперечок; Доповідь – презентація на теми: «Роль Світової Торгової Організації (СТО) в регулюванні та вирішенні торговельних суперечок», «Ефективність

Назва теми та завдання	Зміст
	механізмів арбітражу та їх роль у вирішенні міжнародних торговельних суперечок», «Аналіз конкретного випадку використання процедур врегулювання торговельних суперечок і наслідки для відповідних країн», «Взаємозв'язок між процедурами врегулювання торговельних суперечок та загальним економічним розвитком країн».

Перелік самостійної роботи за навчальною дисципліною наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Перелік самостійної роботи

Назва теми та / або завдання	Зміст
Тема 1 – 10	Вивчення лекційного матеріалу, пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою
Тема 1 – 10	Підготовка до практичних занять
Тема 1 – 9	Підготовка до поточної контрольної роботи
Тема 1 – 10	Підготовка до колоквиуму
Тема 1 – 9	Виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань
Тема 10	Написання есе

Кількість годин лекційних, практичних (семінарських) та / або лабораторних занять та годин самостійної роботи наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

МЕТОДИ НАВЧАННЯ

У процесі викладання навчальної дисципліни для набуття визначених результатів навчання, активізації освітнього процесу передбачено застосування таких методів навчання, як:

Проблемна лекція (Тема 1 – 9), лекція-діалог (Тема 10)).

Наочні (демонстрація (Тема 1 – 10)).

Практичні (індивідуальні навчально-дослідні завдання (Тема 1 – 9), есе (Тема 5, 10), кейс-метод (Тема 3, 4, 6, 7)).

ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Університет використовує 100 бальну накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти.

Поточний контроль здійснюється під час проведення лекційних, практичних, лабораторних та семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача вищої освіти до виконання конкретної роботи і оцінюється сумою набраних балів: для дисциплін з формою семестрового контролю екзамен (іспит): максимальна сума – 60 балів; мінімальна сума, що дозволяє здобувачу вищої освіти скласти екзамен (іспит) – 35 балів.

Підсумковий контроль включає семестровий контроль та атестацію здобувача вищої освіти.

Семестровий контроль проводиться у формі семестрового екзамену (іспиту). Складання семестрового екзамену (іспиту) здійснюється під час екзаменаційної сесії.

Максимальна сума балів, яку може отримати здобувач вищої освіти під час екзамену (іспиту) – 40 балів. Мінімальна сума, за якою екзамен (іспит) вважається складеним – 25 балів.

Підсумкова оцінка за навчальною дисципліною визначається сумуванням балів за поточний та підсумковий контроль.

Під час викладання навчальної дисципліни використовуються наступні контрольні заходи:

Поточний контроль: індивідуальні навчально-дослідні завдання (20 балів), поточна контрольна робота (20 балів), колоквіум (10 балів), есе (10 балів).

Семестровий контроль : Екзамен (40 балів).

Більш детальну інформацію щодо системи оцінювання наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

Приклад екзаменаційного білета та критерії оцінювання для навчальної дисципліни.

Приклад екзаменаційного білета

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти

Спеціальність 076 Підприємництво та торгівля

Освітньо-професійна програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Навчальна дисципліна "Міжнародна торгівля"

ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1

Завдання 1 (тестове) (10 балів)

1. Прихильником меркантилізму був:

- а) А. Сміт;
- б) Д. Рікардо;
- в) Д. Х'юм;
- г) Т. Ман.

2. Меркантилізм як напрям економічної теорії зійшов зі сцени:

- а) у середині XVI ст.;
- б) на початку XVII ст.;
- в) наприкінці XVII ст.;
- г) наприкінці XVIII ст.

3. Зазначте автора праці "Дослідження про природу і чинники багатства народів":

- а) Д. Рікардо;
- б) А. Сміт;
- в) Ф. Кене;
- г) Ш. Фур'є.

4. Теорії про абсолютні та порівняльні переваги у міжнародній торгівлі розробили:

- а) А. Сміт і Д. Рікардо;
- б) Р. Оден і Д. Дефо;
- в) Дж. Ло і Ш. Фур'є;
- г) А. Пуерго і Л. Фейєрбах.

5. Е. Хекшер і Б. Олін були економістами:

- а) німецькими;
- б) французькими;
- в) шведськими;
- г) італійськими.

6. "Парадокс Леонт'єва " було опубліковано:

- а) у 1924 р.;
- б) 1934 р.;
- в) 1944 р.;
- г) 1954 р.

7. Теорію конкурентних переваг розробив:

- а) М. Портер;
- б) Т. Рибчинський;
- в) Р. Вернон;
- г) Е. Хекшер.

8. Зазначте неіснуючий вид спеціалізації:

- а) предметна;
- б) загальна;
- в) подетальна;
- г) технологічна.

9. Організація економічного співробітництва і розвитку охоплює такі країни:

- а) промислово розвинені;
- б) економічно відсталі;
- в) аграрні;
- г) країни, що розвиваються.

10. До міжнародних класифікацій товарів не належить:

- а) Гармонізована система опису і кодування товарів;
- б) Стандартна міжнародна торговельна класифікація;
- в) Класифікатор товарів за широкими економічними категоріями;
- г) Міжнародний універсальний класифікатор товарів.

Завдання 2 (теоретичне) (10 балів)

Назвіть та охарактеризуйте форми міжнародної торгівлі за специфікою взаємодії суб'єктів

Завдання 3 (розрахункове) (10 балів)

Розрахуйте світовий торговельний оборот кожного з регіонів, їх частку в світовому торговельному обороті, сальдо торговельного балансу кожної з країн відповідно до таблиці.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародної економіки і менеджменту, протокол № _____ від «___» _____ 20__ р.

Екзаменатор

Олена КОТ

Зав. кафедрою

Надія ПРОСКУРНІНА

Критерії оцінювання

Підсумкові бали за екзамен складаються із суми балів за виконання всіх завдань, що округлені до цілого числа за правилами математики.

Алгоритм вирішення кожного завдання включає окремі етапи, які відрізняються за складністю, трудомісткістю та значенням для розв'язання завдання. Тому окремі завдання та етапи їх розв'язання оцінюються відокремлено один від одного таким чином:

Завдання 1 (10 балів)

За кожний правильний тест – 1 бал.

Завдання 2 (10 балів)

0-2 балів – виставляється, якщо студент не засвоїв матеріал у межах програм навчальної дисципліни, не дає конкретної відповіді на питання, не наводить прикладів, не здатний висвітлити поставлене питання

3-5 балів – виставляється за наявність у відповіді декількох суттєвих неточностей, нечіткість відповіді, коли 30-50% змісту питання залишається нерозкритою, допущені помилки і порушена логіка викладу. Відповідь не

аргументована прикладами.

6-8 балів – ставиться у випадку, коли при відповіді студент допустив деякі неточності чи залишилась нерозкритою частина питання (до 15%). Наведені приклади частково демонструють бачення практичного застосування вивченого матеріалу.

9-10 балів – виставляється, якщо студент точно і повно відповів на запитання, відповідь побудована чітко і логічно, вільно володіє науковою термінологією, наводить приклади, демонструє бачення практичного застосування вивченого матеріалу.

Завдання 3 (20 балів)

0-5 балів - завдання виконане не самостійно, містить в собі плагіат або не виконано взагалі.

6-10 балів - завдання виконане не в повному обсязі та при розв'язанні завдання були допущені грубі помилки, що не дозволяють отримати правильну відповідь.

11-20 балів - завдання виконане з належним обґрунтуванням рішення, наведені формули розрахунків, немає недоліків в вирішенні завдання та зроблених висновках.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Світове господарство і міжнародні економічні відносини [Електронний ресурс] : навчальний посібник у схемах і таблицях / С. В. Бестужева, В. О. Козуб, Н. В. Проскурніна та ін. – Електрон. текстові дан. (17,2 МБ). – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2021. – 248 с. – Загол. з титул. екрану. <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/27473>

2. Резнікова Т. О. Міжнародні фінанси [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Т. О. Резнікова, А. О. Мельник ; Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця. - Електрон. текстові дан. (16,9 МБ). - Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. - 247с. : іл. - Загол. з титул. екрану. - Бібліогр.: с. 236-243. <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/24094>

3. Chernyshova L. Mechanism for improving the foreign trade competitiveness of the new European union member countries / L. Chernyshova, E. Kot, K. Velychko // New trends in economic systems management in today's global challenges. – collective monograph / edited by M.Bezpartochnyi / VUZF University. – Sofia «Landmark»; SIA, 2020 <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/23560>

4. Близнюк О. П. Фінансово-кредитний інструментарій механізму забезпечення економічної активності та сталого розвитку торговельних підприємств України / О. П. Близнюк, О. М. Іванюта, Т. О. Ставерська. // Системне забезпечення економічної активності та сталого розвитку суб'єктів підприємницької діяльності: колективна монографія / За заг. ред. Н.Б. Кащенкої та Т.О. Ставерської; Харківський держ. ун-т харч. та торг. – Харків : Вид. Іванченко І. С., 2020. – С. 156-171. <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle>

Додаткова

5. Бестужева С. В. Аналітичне дослідження сутності та класифікації логістичної системи у сфері міжнародного бізнесу / С. В. Бестужева, С. О. Огієнко // Інфраструктура ринку. – 2023. – № 71. Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/29494>

6. Козуб В. О., Бестужева С. В. Оптимізація умов зовнішньоекономічного контракту з використанням міжнародних комерційних термінів INCOTERMS. // Економіка та суспільство. – 2022. – Вип. 37. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/27708>

7. Shtal T. Strategic Guidelines for the Improvement of Logistic Activities of Trade Enterprises / T. Shtal, A. Uvarova, N. Proskurnina, N. Savytska // Journal of Information Technology Management, 2020, Vol.12, No.3. – P. 70-82. – Режим доступу: https://jitm.ut.ac.ir/article_76295.html

8. Шталь Т. В. Аналіз теоретичних підходів до визначення сутності зовнішнього середовища міжнародного бізнесу підприємства / Т. В. Шталь, Т. С. Бунчикова // Економіка та суспільство. – 2021. – № 31. – Режим доступу: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/735/707>

Інформаційні ресурси

9. Закон України Про зовнішньоекономічну діяльність № 959-ХІІ16.04.1991 р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1991. - № 29. - Ст. 377. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12/page>.

10. Зовнішня торгівля України за товарними групами з усіма країнами [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної митної служби України. – Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/cstat/f2/showstat>

11. Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.unctad.org>

12. Офіційний сайт Незалежного моніторингу політики, що впливає на світову торгівлю (Global trade alert) [Електронний ресурс]. – 2013. - Режим доступу: <http://www.globaltradealert.org>

13. Офіційний сайт Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – 2013. Режим доступу: <http://www.wto.org>

14. Міжнародні рейтинги [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/Категорія:Міжнародні_рейтинги.

15. Рейтинг країн світу за індексом глобалізації КОФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%86%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81_%D0%B3%D0%BB%D0%BE%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%97

16. Енергетична стратегія України до 2030 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.

17. Зручний доступ до актуальних даних про позиції України у ключових міжнародних індексах. Загальний перелік рейтингів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pravda.com.ua/cdn/graphics/ratings/>