

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ, ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ ТА ЕКОНОМІКИ
МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан економічного факультету

А.В. Череп

« 28 » серпня 2023 р.

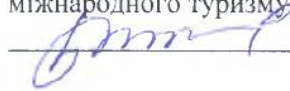
МІЖНАРОДНІ РИНКОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ
РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

підготовки бакалавра
очної (денної) та заочної (дистанційної) форм здобуття освіти
спеціальності 051 «Економіка»
освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка», «Управління
персоналом та економіка праці», «Економічна кібернетика», «Економіка та
управління ринком землі»


**Укладач : Переверзева А.В., д.е.н., доцент, професор кафедри міжнародної економіки,
природних ресурсів та економіки міжнародного туризму**

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри міжнародної
економіки, природних ресурсів та економіки
міжнародного туризму

Протокол № 1 від “28” серпня 2023 р.
Завідувач кафедри міжнародної економіки,
природних ресурсів та економіки
міжнародного туризму

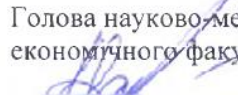
 Д.І.Бабміндра

Погоджено
Гарант освітньо-професійної програми

 А.В.Переверзева

Ухвалено науково-методичною радою
економічного факультету

Протокол № 1 від “28” серпня 2023 р.

Голова науково-методичної ради
економічного факультету
 Н.О.Дугієнко

2024 рік

1. Опис навчальної дисципліни

1	2	3	
Галузь знань, спеціальність, освітня програма рівень вищої освіти	Нормативні показники для планування і розподілу дисципліни на змістові модулі	Характеристика навчальної дисципліни	
		очна (денна) форма здобуття освіти	заочна (дистанційна) форма здобуття освіти
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»	Кількість кредитів – 5	Вибіркова	
		Цикл дисциплін вільного вибору студента в межах спеціальності	
Спеціальність 051 «Економіка»	Загальна кількість годин – 150	Семестр:	
Спеціалізація / Предметна спеціальність <i>(для спеціальностей 014, 016, 035, 227)</i> <hr style="width: 80%; margin: 0 auto;"/> (шифр і назва)		8-й	8-й
Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»	*Змістових модулів – 8	Лекції	
		20 год.	8 год.
		Практичні	
Рівень вищої освіти: бакалаврський	Кількість поточних контрольних заходів – 12	20 год.	8 год.
		Самостійна робота	
		86 год.	138 год.
		Вид підсумкового семестрового контролю: екзамен	

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Міжнародні ринкові дослідження» є засвоїти базові знання з теорії і практики економічного аналізу міжнародних ринків, практичне закріплення теоретичних знань, здобутих на лекціях; засвоїти сучасні методи роботи на міжнародних ринках.

Основними **завданнями** вивчення дисципліни «Міжнародні ринкові дослідження» є:

- ознайомитися із структурою та середовищем міжнародної економічної системи;
- сформулювати розуміння цілей, функцій, норм, форм і правил проведення міжнародних операцій та розрахунків; отримати практичні навички з ефективного формування та управління міжнародним інвестиційним портфелем;
- навчитися проводити факторний аналіз регіональних та глобальних тенденцій світогосподарського розвитку.

результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен набути таких результатів навчання (знання, уміння тощо) та компетентностей:

Заплановані робочою програмою результати навчання та компетентності	Методи і контрольні заходи
1	2
<p>ЗК 4 Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК 8 Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.</p> <p>СК 12 Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.</p> <p>СК 13 Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності.</p> <p>ПРН 1 Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах.</p> <p>ПРН 2 Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення.</p>	<p>Основними формами навчальної роботи при вивченні дисципліни є лекційні та практичні заняття.</p> <p>для лекцій:</p> <ul style="list-style-type: none"> - «мозковий штурм», який сприятиме формуванню навичок командної роботи, критичного мислення, введення професійної дискусії; - сторітеллінг – для пояснення причин появи нових мікроекономічних моделей в умовах цифровізації економіки; - бесіда – для усвідомлення за допомогою діалогу нових явищ, понять; - ілюстрація – для розкриття предметів і процесів через їх символічне зображення (малюнки, схеми, графіки); - лекція-дискусія; - проблемні-лекції. <p>для практичних занять:</p> <ul style="list-style-type: none"> - кейс-метод та ситуаційне навчання, що посилює практичну спрямованість курсу; - ділові та рольові ігри, які дозволяють студентам бути активними учасниками процесу прийняття управлінських рішень (роль споживача/виробника на ринку, перед яким ставиться певне завдання, що потребує креативних підходів для вирішення); - семінар-тренінг для формування практичних навичок; - семінар-дискусія. <p>Контрольні заходи: вхідний контроль (тестування), поточний контроль (опитування за темами), підсумковий модуль-контроль (тестування за модулем), семестровий контроль (тестування за матеріалом дисципліни). Підсумкові контрольні заходи. Теоретичний підсумковий контроль – залік (у разі дистанційного навчання – змішаний з екзаменаційним тестом) – до 20 балів. Підсумкове практичне завдання – навчально-дослідницьке завдання (проект) (до 20 балів).</p>

Міждисциплінарні зв'язки. Курс пов'язаний із дисциплінами «Міжнародна економіка», «Зовнішньоекономічна діяльність», «Митна справа», «Міжнародний бізнес», «Міжнародна торгівля» понятійно-категоріальним апаратом, методами дослідження, використання загального підходу до розуміння та дослідження зовнішнього ринкового середовища, як системи, яка має певну цілісну структуру та елементи, що взаємодіють між собою.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовний модуль 1. Структурні компоненти та середовище міжнародної економічної системи

Поняття міжнародної економічної системи. Компоненти міжнародної економічної системи. Середовище міжнародної економічної системи. Порівняльний аналіз сучасних методик класифікації країн світу. Критерії рівня соціально-економічного розвитку країн. Фактори та кількісні виміри міжнародної спеціалізації держав та їх виробничого кооперування. Макроекономічні показники розвитку світового господарства та їх країнові складові. Аналіз компонентів середовища та ступеня їх впливу на розвиток міжнародних економічних відносин.

Змістовний модуль 2. Міжнародні комерційні відносини

Поняття міжнародних комерційних відносин. Суб'єкти міжнародних комерційних відносин. Міжнародні економічні відносини як об'єкт економічного аналізу. Аналіз структури, динаміки, обсягів та ефективності міжнародної торгівлі. Експортноорієнтовані національні моделі економічного розвитку. Методики розрахунку світових цін на товари та послуги. Механізм трансфертного ціноутворення. Оцінка порівняльних переваг комерційних операцій за методами торговельного обміну та його видами. Національні, міжнародні та наддержавні регуляторні важелі впливу на експортно-імпортну діяльність суб'єктів МЄВ. Оптимізація споживчого ринку країн за рахунок міжнародної комерційної діяльності.

Змістовний модуль 3. Ключові характеристики виробничо-інвестиційної діяльності

Виробничо-інвестиційна діяльність. Характеристика виробничо-інвестиційної діяльності. Виробничо-інвестиційна діяльність в системі міжнародних економічних відносин. Кількісна та якісна характеристика міжкраїнових переміщень капіталу. Порівняльний аналіз прямого та портфельного інвестування, їх організаційні та інституційні форми. Масштаби, географічна та виробнича структури діяльності ТНК. Експансія транснаціонального капіталу на світових інвестиційних ринках. Ризики в міжнародному інвестуванні. Державна політика залучення іноземних інвестицій у національну економіку. Оцінка інвестиційного клімату в Україні.

Змістовний модуль 4. Міжнародні кредитні операції

Міжнародні кредитні операції: сутність та особливості здійснення. Поняття ефективності міжнародних кредитних операцій. Підходи до оцінки міжнародних кредитних операцій. Оцінка переваг міжнародного кредитування порівняно з іншими джерелами іноземного фінансування національних економік. Характеристика суб'єктів міжнародного кредитування за критеріями: кредитний потенціал, цільова орієнтація, умови кредитування. Класифікація світових реципієнтів кредитних ресурсів за обсягами, характером та ефективністю їх

використання. Диверсифікація форм міжнародного кредиту в умовах глобалізації (комерційні, фінансові, товарні, фірмові кредити, факторинг, форфейтинг, лізинг). Фактори, які визначають рівень процентної ставки за кредитами на національному, міжнародному та євrorинку. Вплив зовнішньої заборгованості на економічну безпеку країн.

Змістовний модуль 5. Оцінка готовності фірми до експорту та вихід на міжнародні ринки

Оцінка готовності фірми працювати на міжнародному ринку. Поняття експортного потенціалу. Методики оцінки. Інтегральна оцінка експортного потенціалу. Інструменти прогнозування експорту. Сценарне прогнозування. Оптимізація експортної направленості на основі експорто-, інноваційно- та інвестиційної спроможності. Комплекс 4Р для експортоорієнтованого підприємства. Інструменти підвищення попиту.

Змістовний модуль 6. Дослідження закордонних ринків та відбір

Експортна стратегія. Підходи до експорту. Експертна рада як інструмент консультаційної підтримки експорту компанії. Розробка експортного плану. Структура експортного плану. Попередній відбір закордонних ринків та їх дослідження. Алгоритм проведення дослідження для визначення цільових експортних ринків. Первинне й вторинне дослідження цільового ринку. Сегментація ринку.

Змістовний модуль 7. Вихід на міжнародні ринки

Способи виходу на міжнародні ринки. Оцінка ефективності методів виходу на міжнародний ринок. Підходи до експорту. Види торгових посередників. Пошук іноземного посередника. Важливість відвідування закордонних ринків. Використання торгових посередників: вади й переваги. Прямі продажі кінцевим споживачам. Комбіновані методи виходу на іноземний ринок. Алгоритм виходу на європейські та міжнародні ринки: досвід успішних міжнародних компаній.

Змістовний модуль 8. Специфіка експортної діяльності на різних ринках

Особливості експортної діяльності на ринку сільськогосподарської продукції. Аналіз зовнішнього середовища на міжнародному ринку сільськогосподарської продукції. Фактори маркетингового середовища на міжнародному ринку сільськогосподарської продукції. Кон'юнктура міжнародного ринку сільськогосподарської продукції. Особливості експортної діяльності на ринку промислової продукції.

4. Структура навчальної дисципліни

Змістовний модуль	Усього годин	Аудиторні (контактні) години					Самостійна робота, год		Система накопичення балів		
		Усього годин	Лекційні заняття, год		Семінарські/ Практичні /Лабораторні заняття, год		о/д ф.	з/дист ф.	Теор. зав-ня, к-ть балів	Практ. зав-ня, к-ть балів	Усього балів
			о/д ф.	з/дист ф.	о/д ф.	з/дист ф.					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	18	4	2	1	2	1	14	16	2,5	5	7,5

2	18	4	2	1	2	1	14	16	2,5	5	7,5
3	18	4	2	1	2	1	14	16	2,5	5	7,5
4	18	4	2	1	2	1	14	16	2,5	5	7,5
5	18	4	2	1	2	1	14	16	2,5	5	7,5
6	18	4	2	1	2	1	14	18	2,5	5	7,5
7	22	8	4	2	4	2	14	18	2,5	5	7,5
8	20	8	4	-	4	-	12	18	2,5	5	7,5
Усього за змістові модулі	150	40	20	8	20	8	110	134	20	40	60
Підсумковий семестровий контроль залік/екзамен	150	40	20	8	20	8	110	134	20	40	40
Загалом	150								100		

5. Темі лекційних занять

№ змістового модуля	Назва теми	Кількість годин	
		о/д ф.	з/дист ф.
1	2	3	4
1	Структурні компоненти та середовище міжнародної економічної системи, їх кількісні та якісні параметри	2	1
2	Міжнародні комерційні відносини як об'єкт економічного аналізу	2	1
3	Ключові характеристики виробничо-інвестиційної діяльності в системі міжнародних економічних відносин	2	1
4	Міжнародні кредитні операції та критерії оцінки їх ефективності	2	1
5	Оцінка готовності фірми працювати на міжнародному ринку	2	1
6	Дослідження закордонних ринків та відбір	2	1
7	Способи виходу на міжнародні ринки	2	1
8	Оцінка ефективності методів виходу на міжнародний ринок	2	1
9	Специфіка експортної діяльності на різних ринках	4	-
Разом		20	8

6. Темі практичних занять

№ змістового модуля	Назва теми	Кількість годин	
		о/д ф.	з/дист ф.
1	2	3	4
1	Структурні компоненти та середовище міжнародної економічної системи, їх кількісні та якісні параметри	2	1
2	Міжнародні комерційні відносини як об'єкт економічного аналізу	2	1
3	Ключові характеристики виробничо-інвестиційної діяльності в системі міжнародних економічних відносин	2	1
4	Міжнародні кредитні операції та критерії оцінки їх ефективності	2	1

5	Оцінка готовності фірми працювати на міжнародному ринку	2	1
6	Дослідження закордонних ринків та відбір	2	1
7	Способи виходу на міжнародні ринки	2	1
8	Оцінка ефективності методів виходу на міжнародний ринок	2	1
9	Специфіка експортної діяльності на різних ринках	4	-
Разом		20	8

7. Види і зміст поточних контрольних заходів *

№ змістового модуля	Вид поточного контрольного заходу	Зміст поточного контрольного заходу	Критерії оцінювання**	Усього балів
1	2	3	4	5
1	Теоретичне завдання – розкриття теоретичних питань лекції	Питання для підготовки: 1. Поняття міжнародної економічної системи. 2. Компоненти міжнародної економічної системи. 3. Середовище міжнародної економічної системи. 4. Порівняльний аналіз сучасних методик класифікації країн світу. 5. Критерії рівня соціально-економічного розвитку країн.	Повне розкриття одного питання оцінюється максимально у 1 бал. високий рівень – 0,9-1 бал; середній рівень: відповідь надано частково – 0,5-0,8 бали; низький рівень – 0,1-0,4 бали	2,5
	Практичне завдання – тестові завдання до теми	Вимоги до виконання та оформлення: 10 тестових завдань різного типу в системі Moodle на 10 хвилин	За кожен правильну відповідь 1 бал. високий рівень: успішне виконання 100% тестових завдань – 20 балів; середній рівень: успішне виконання 50% тестових завдань – 10 балів; низький рівень: успішне виконання менше 50% тестових завдань.	5
Усього за ЗМ 1 контр. заходів	2			7,5

2	Теоретичне завдання – розкриття теоретичних питань лекції	<p>Питання для підготовки:</p> <p>1. Поняття міжнародних комерційних відносин. Суб'єкти міжнародних комерційних відносин.</p> <p>2. Міжнародні економічні відносини як об'єкт економічного аналізу. Аналіз структури, динаміки, обсягів та ефективності міжнародної торгівлі.</p> <p>3. Експортоорієнтовані національні моделі економічного розвитку.</p> <p>4. Методики розрахунку світових цін на товари та послуги.</p> <p>5. Механізм трансфертного ціноутворення.</p>	<p>Повне розкриття одного питання оцінюється максимально у 1 бал.</p> <p>високий рівень – 0,9-1 бал; середній рівень: відповідь надано частково – 0,5-0,8 бали; низький рівень – 0,1-0,4 бали</p>	2,5
	Практичне завдання – тестові завдання до теми	<p>Вимоги до виконання та оформлення:</p> <p>10 тестових завдань різного типу в системі Moodle на 10 хвилин</p>	<p>За кожну правильну відповідь 1 бал.</p> <p>високий рівень: успішне виконання 100% тестових завдань – 20 балів; середній рівень: успішне виконання 50% тестових завдань – 10 балів; низький рівень: успішне виконання менше 50% тестових завдань.</p>	5

<p align="center">Усього за ЗМ 2 контр. заходів</p>	<p align="center">2</p>			<p align="center">7,5</p>
<p align="center">3</p>	<p>Теоретичне завдання – розкриття теоретичних питань лекції</p>	<p>Питання для підготовки:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Виробничо-інвестиційна діяльність. Характеристика виробничо-інвестиційної діяльності. 2. Виробничо-інвестиційна діяльність в системі міжнародних економічних відносин. 3. Кількісна та якісна характеристика міжкраїнових переміщень капіталу. 4. Порівняльний аналіз прямого та портфельного інвестування, їх організаційні та інституційні форми. 5. Масштаби, географічна та виробнича структури діяльності ТНК. 	<p>Повне розкриття одного питання оцінюється максимально у 1 бал.</p> <p>високий рівень – 0,9-1 бал; середній рівень: відповідь надано частково – 0,5-0,8 бали; низький рівень – 0,1-0,4 бали</p>	<p align="center">2,5</p>
	<p>Практичне завдання – тестові</p>	<p>Вимоги до виконання та оформлення:</p>	<p>За кожен правильну відповідь 1 бал.</p> <p>високий рівень: успішне виконання 100% тестових завдань – 20 балів;</p>	<p align="center">5</p>

	завдання до теми	10 тестових завдань різного типу в системі Moodle на 10 хвилин	середній рівень: успішне виконання 50% тестових завдань – 10 балів; низький рівень: успішне виконання менше 50% тестових завдань.	
Усього за ЗМЗ	2			7,5
контр. заходів				
4	Теоретичне завдання – розкриття теоретичних питань лекції	Питання для підготовки: 1. Міжнародні кредитні операції: сутність та особливості здійснення. 2. Поняття ефективності міжнародних кредитних операцій. 3. Підходи до оцінки міжнародних кредитних операцій. 4. Оцінка переваг міжнародного кредитування порівняно з іншими джерелами іноземного фінансування національних економік. 5. Характеристика суб'єктів міжнародного кредитування за критеріями: кредитний потенціал, цільова	Повне розкриття одного питання оцінюється максимально у 1 бал. високий рівень – 0,9-1 бал; середній рівень: відповідь надано частково – 0,5-0,8 бали; низький рівень – 0,1-0,4 бали	2,5

		орієнтація, умови кредитування.		
	Практичне завдання – тестові завдання до теми	Вимоги до виконання та оформлення: 10 тестових завдань різного типу в системі Moodle на 10 хвилин	За кожну правильну відповідь 1 бал. високий рівень: успішне виконання 100% тестових завдань – 20 балів; середній рівень: успішне виконання 50% тестових завдань – 10 балів; низький рівень: успішне виконання менше 50% тестових завдань.	5
Усього за ЗМ 4 контр. заходів	2			7,5
5	Теоретичне завдання – розкриття теоретичних питань лекції	Питання для підготовки: 1. Оцінка готовності фірми працювати на міжнародному ринку. 2. Поняття експортного потенціалу. 3. Методики оцінки. Інтегральна оцінка експортного потенціалу. 4. Інструменти прогнозування експорту. 5. Комплекс 4Р для експортоорієнтованого підприємства. Інструменти підвищення попиту.	Повне розкриття одного питання оцінюється максимально у 1 бал. високий рівень – 0,9-1 бал; середній рівень: відповідь надано частково – 0,5-0,8 бали; низький рівень – 0,1-0,4 бали	2,5

	Практичне завдання – тестові завдання до теми	Вимоги до виконання та оформлення: 10 тестових завдань різного типу в системі Moodle на 10 хвилин	За кожну правильну відповідь 1 бал. високий рівень: успішне виконання 100% тестових завдань – 20 балів; середній рівень: успішне виконання 50% тестових завдань – 10 балів; низький рівень: успішне виконання менше 50% тестових завдань.	5
Усього за ЗМ 5 контр. заходів	2			7,5
6	Теоретичне завдання – розкриття теоретичних питань лекції	Питання для підготовки: 1. Експортна стратегія. Підходи до експорту. 2. Експертна рада як інструмент консультаційної підтримки експорту компанії. 3. Розробка експортного плану. Структура експортного плану. 4. Попередній відбір закордонних ринків та їх дослідження. 5. Алгоритм проведення дослідження для визначення цільових експортних ринків.	Повне розкриття одного питання оцінюється максимально у 1 бал. високий рівень – 0,9-1 бал; середній рівень: відповідь надано частково – 0,5-0,8 бали; низький рівень – 0,1-0,4 бали	2,5
	Практичне завдання – тестові	Вимоги до виконання та оформлення:	За кожну правильну відповідь 1 бал. високий рівень: успішне виконання 100% тестових завдань – 20 балів;	5

	завдання до теми	10 тестових завдань різного типу в системі Moodle на 10 хвилин	середній рівень: успішне виконання 50% тестових завдань – 10 балів; низький рівень: успішне виконання менше 50% тестових завдань.	
Усього за ЗМ 6 контр. заходів	2			7,5
7	Теоретичне завдання – розкриття теоретичних питань лекції	Питання для підготовки: 1. Способи виходу на міжнародні ринки. Оцінка ефективності методів виходу на міжнародний ринок. 2. Підходи до експорту. Види торгових посередників. 3. Пошук іноземного посередника. Важливість відвідування закордонних ринків. 4. Використання торгових посередників: вади й переваги. Прямі продажі кінцевим споживачам. 5. Комбіновані методи виходу на іноземний ринок.	Повне розкриття одного питання оцінюється максимально у 1 бал. високий рівень – 0,9-1 бал; середній рівень: відповідь надано частково – 0,5-0,8 бали; низький рівень – 0,1-0,4 бали	2,5
	Практичне завдання – тестові	Вимоги до виконання та оформлення:	За кожну правильну відповідь 1 бал.	5

	завдання до теми	10 тестових завдань різного типу в системі Moodle на 10 хвилин	високий рівень: успішне виконання 100% тестових завдань – 20 балів; середній рівень: успішне виконання 50% тестових завдань – 10 балів; низький рівень: успішне виконання менше 50% тестових завдань.	
Усього за ЗМ 7 контр. заходів	2			7,5
8	Теоретичне завдання – розкриття теоретичних питань лекції	Питання для підготовки: 1. Особливості експортної діяльності на ринку сільськогосподарської продукції. 2. Аналіз зовнішнього середовища на міжнародному ринку сільськогосподарської продукції. 3. Фактори маркетингового середовища на міжнародному ринку сільськогосподарської продукції. 4. Кон'юнктура міжнародного ринку сільськогосподарської продукції. 5. Особливості експортної діяльності на ринку промислової продукції.	Повне розкриття одного питання оцінюється максимально у 1 бал. високий рівень – 0,9-1 бал; середній рівень: відповідь надано частково – 0,5-0,8 бали; низький рівень – 0,1-0,4 бали	2,5

За кожну правильну відповідь 1 бал. Більш детально з критеріями оцінювання можна ознайомитися на сторінці курсу в системі Moodle «Види контролю та система накопичення балів» за посиланням: https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=3420	Практичне завдання – тестові завдання до теми	Вимоги до виконання та оформлення: 10 тестових завдань різного типу в системі Moodle на 10 хвилин	За кожну правильну відповідь 1 бал. високий рівень: успішне виконання 100% тестових завдань – 20 балів; середній рівень: успішне виконання 50% тестових завдань – 10 балів; низький рівень: успішне виконання менше 50% тестових завдань.	5
Усього за ЗМ 8 контр. заходів	2			7,5
Усього за змістові модулі контр. заходів	16			60

8. Підсумковий семестровий контроль***

Форма	Види підсумкових контрольних заходів	Зміст підсумкового контрольного заходу	Критерії оцінювання	Усього балів
1	2	3	4	5
Залік	Теоретичне завдання.	Теоретичний підсумковий контроль – 2 тести по 10 балів кожен (за 1-й і 2-й півсеместри, проводиться онлайн на платформі Moodle). Питання для підготовки: на сторінці курсу в системі Moodle «Питання до заліку» за посиланням: https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=3420	високий рівень: успішне виконання 100% тестових завдань – 20 балів; середній рівень: успішне виконання 50% тестових завдань – 10 балів; низький рівень: успішне виконання менше 50% тестових завдань.	20
	Практичне завдання тестові завдання	Підсумкове практичне завдання (фінальний проєкт) – підготовка і презентація індивідуального проєкту, який потрібно розмістити в системі Moodle за тиждень до призначеної дати захисту. Вимоги до фінального проєкту: обсяг – до 10 сторінок А4 (не враховуючи додатки). Шрифт Times New Roman, 14 pt, 1,5 інтервал. Презентація і обговорення індивідуального проєкту відбуватиметься на двох останніх заняттях. Презентації мають бути підготовлені в Power Point форматі, до 15 слайдів.	Критерії оцінювання навчально-дослідного завдання (проєкту): 1) завдання виконано у повному обсязі, без стилістичних, орфографічних і граматичних помилок у науковому стилі із використанням професійної термінології, презентація відповідає змісту проєкту, логічно ілюструє його – 15-20 балів; 2) завдання виконано частково, з лексичними, орфографічними і граматичними помилками, презентація не відображає зміст проєкту в повному обсязі, частково ілюструє його – 8-14 балів; 3) завдання виконано з великою кількістю помилок, словниковий запас одноманітний, презентація або не відповідає змісту проєкту, або взагалі відсутня – 0-7 балів.	20
Усього за підсумковий семестровий контроль				40

9. Рекомендована література

Основна:

1. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків: підручник. Київ: ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012 480 с.
2. Решетілова Т.Б., Довгань С.М. Маркетингові дослідження: підручник; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. Дніпропетровськ : НГУ, 2015. 357 с. URL: <http://nmu.org.ua>.
3. Лилик І. В., Кудирко О. В. Маркетингові дослідження: кейси та ситуаційні вправи. Практикум. Київ : КНЕУ, 2010. 313 с.
4. Лылык И.В. Интуитивный маркетинг потребителя.: монография. Киев : УАМ, 2014. 120 с.
5. Сокол М. Маркетинг на рынке легковых автомобилей. Современное пособие для практикующего маркетолога. Киев: ВОО «Украинская ассоциация маркетинга». 2012. 500 с.
6. Полторац, В. А. Тараненко І. В., Красовська О. Ю. Маркетингові дослідження : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 342 с.
7. Катаєв А. В. Маркетингові дослідження: практикум: в 2 ч. Харків : Видавничий центр «Діалог», 2015. Ч. 1. Теорія маркетингових досліджень. 82 с.
8. Маркетингові дослідження інновацій та підприємницькі ризики : [колект. монографія] / [М. А. Окландер] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. М. А. Окландера. Одеса : Астропринт, 2017. 280 с.
9. Leach W. Marketing to Mindstates : The Practical Guide to Applying Behavior Design to Research and Marketing. London, United Kingdom : Lioncrest Publishing, 2018. 260 p.
10. Anne E Beall Strategic Market Research : A Guide to Conducting Research that Drives Businesses. London, United Kingdom : Independently Published, 2019. 122 p.
11. Ринкові дослідження: методичні рекомендації до самостійної роботи для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності «Економіка» освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка. Запоріжжя: ЗНУ, 2018. 52 с.

Додаткова:

1. Переверзева А.В., Губарь О.В., Москаленко О.Ю. Оцінка факторів мікро-та макромаркетингового середовища діяльності на ринку. Інноваційна економіка. №3-4. 2021. С.112-117. URL: <http://inneco.org/index.php/innecoua/article/view/777>.
2. The Method of Comprehensive Development Assessment based on Multy-Component. Analysis. *International Journal of Economics & Business Administration*. 2019. Volume VII, Issue 4. P.483-503 (Scopus).
3. Assessment of the Enterprise Internalization Level. Вісник ЗНУ: Збірник наукових статей. Економічні науки. 2019. № 3 (43). С. 92–97.
4. Сотніков Ю. М. Маркетингові дослідження із застосуванням пакета SPSS : навч. посіб. Одес. нац. екон. ун-т. Одеса : Атлант, 2016. 145 с.
5. Дюгованець О. М. Маркетингові дослідження та аналіз інформації : курс лекцій. Держ. ВНЗ «Ужгород. нац. ун-т». Ужгород : Аутдор-Шарк. 2015. 178 с.
6. Ортинська В. В., Мельникович О. М. Маркетингові дослідження : підручник. Київ. нац. торг.-екон. ун-т. 2-ге вид., допов. Київ : КНТЕУ. 2015. 435 с.
7. Harrison M., Cupman J., Truman O., Hague P. Market Research in Practice : An Introduction to Gaining Greater Market Insight. London, United Kingdom : Kogan Page Ltd, 2016. 400 p.

Інформаційні джерела:

1. Організація Об'єднаних Націй. URL: www.un.org
2. Світова Організація Торгівлі. URL: www.wto.org
3. ЮНКТАД. URL: www.un.org/russian/esa/unctad
4. ЮНІДО. URL: www.unido.ru ; www.un.org/russian/ecosoc/unido
5. Організація Економічного Співробітництва та Розвитку. URL: www.oecd.org
6. Європейський Союз. URL: europa.eu.int
7. Європейська Асоціація Вільної Торгівлі. URL: www.efta.int/

8. Північно-Американська Зона Вільної Торгівлі. URL: www.nafta-sec-alena.org
9. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: <http://www.me.gov.ua/>
10. Офіційний сайт Президента України. URL: <http://www.president.gov.ua/>
11. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: <http://www.me.gov.ua/>
12. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua/>
13. Офіційний сайт державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
14. Експортна стратегія України. Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017-2021. URL: www.me.gov.ua
15. Державна служба статистики URL: <http://www.ukrstat.gov.ua//>
16. Глобальна кон'юнктура і перспективи розвитку українського агробізнесу. URL: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichni-gektar/6352-globalna-koniunktura-i-perspektyvu-rozvytku-ukraiinskogo-agrobiznesu.html>.
17. Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015-2020 рр. URL: <http://minagro.gov.ua/node/16025>.
18. Сайт Світового економічного форуму. URL: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.