|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Емблема  кафедри (за наявності)** | **Назва кафедри, що забезпечує викладання** |
| **КОМЕРЦІЙНА ДИПЛОМАТІЯ**  **Робоча програма навчальної дисципліни (Силабус)** | | |

# Реквізити навчальної дисципліни

|  |  |
| --- | --- |
| Рівень вищої освіти | *Перший (бакалаврський)* |
| Галузь знань | *05 Соціальні та поведінкові науки* |
| Спеціальність | *051 Економіка* |
| Освітня програма | *Міжнародна економіка* |
| Статус дисципліни | *Професійної та практичної підготовки, за вибором* |
| Форма навчання | *очна(денна)* |
| Рік підготовки, семестр | *3 курс, весняний семестр* |
| Обсяг дисципліни | *120 годин* |
| Семестровий контроль/ контрольні заходи | *залік* |
| Розклад занять |  |
| Мова викладання | *Українська* |
| Інформація про  керівника курсу / викладачів | Лектор: *к.е.н., доцент, Глущенко Ярослава Іванівна, hlushchenko.yaroslava@lll.kpi.ua*  Практичні / Семінарські: *к.е.н., доцент, Глущенко Ярослава Іванівна, hlushchenko.yaroslava@lll.kpi.ua* |
| Розміщення курсу |  |

# Програма навчальної дисципліни

Програму кредитного модуля «Комерційна дипломатія» складено відповідно до освітньої програми ОПП «Міжнародна економіка» першого рівня вищої освіти, спеціальності 051 «Економіка».

Навчальна дисципліна належить до циклу дисциплін професійної підготовки (вибіркові освітні компоненти).

Забезпечуючими дисциплінами для вивчення дисципліни «Комерційна дипломатія» виступають «Міжнародна економіка», «Міжнародна торгівля», «Міжнародна економічна діяльність України», «Економіка зарубіжних країн». Дисципліна «Комерційна дипломатія» забезпечує вивчення дисциплін «Міжнародна фінансова система», «Міжнародний консалтинг», написання дипломної роботи тощо.

Основною метою навчальної дисципліни є формування знань щодо засад комерційної дипломатії на основі вивчення закономірностей взаємодії національних економік та міжнародних економічних організацій у сферах міжнародного обміну товарами, руху факторів виробництва та формування міжнародної економічної політики держав в умовах глобалізації, індустрії 4,0, цифровізації економік. У результаті вивчення будуть здобуті навички аналізу методів і методик комерційної дипломатії, торгівельних війн і конфліктів, організації і проведення міжнародних переговорів. Здобувачі вищої освіти ознайомляться з уніфікованими міжнародними правилами торгівлі товарами, послугами, об`єктами інтелектуальної власності, національними особливостями організації і проведенні міжнародних переговорів.

Під час вивчення навчальної дисципліни здобувачі вищої освіти:

оволодіють теоретичними знаннями щодо сутності комерційної дипломатії;

отримають навички аналізу міжнародних комерційних відносин України з країнами міжнародного співтовариства, дії економічних законів на міжнародному рівні;

отримають навички з критичного мислення на основі вивчення нормативно-правових актів регулювання міжнародних комерційних відносин;

отримають навички оцінки передумов виникнення торгівельних війн та конфліктів, засобів їх врегулювання;

оволодіють навиками оцінки доцільності застосування в міжнародній практиці торговельних заходів захисту ринків, стандартів та технічних бар’єрів;

отримають навички проведення порівняльного аналізу щодо загроз та переваг для вітчизняних підприємств при виході на різні сегменти міжнародних товарних, фінансових, валютних ринків;

здобудуть навики з дослідницької та пошукової діяльності, оброблення та аналізу інформації щодо чинників впливу на торгівельну політику країн світу;

набудуть навичок працювати в команді при підготовці та проведенні ділових переговорів.

# Зміст навчальної дисципліни

**РОЗДІЛ 1. Теоретичні засади комерційної дипломатії**

**ТЕМА 1. Комерційна дипломатія – система міждержавного регулювання світових торгівельних відносин**

Сутність понять комерційна дипломатія і міжнародні економічні відносини. Становлення і розвиток міжнародних відносин та комерційної дипломатії: організація дипломатичного апарату, зовнішня політика та дипломатія європейських країн, основні типи міжнародних відносин та дипломатії країн світу. Функції, методи та засоби комерційної дипломатії.

**ТЕМА 2. Середовище комерційної дипломатії**

Поняття та структура середовища комерційної дипломатії. Політико-правове середовище та його вплив на комерційну дипломатію. Соціально-культурне середовище та його вплив на комерційну дипломатію. Інфраструктурне середовище та його вплив на комерційну дипломатію.

**РОЗДІЛ 2. Врегулювання торговельних суперечок в рамках міжнародних економічних відносин**

**ТЕМА 3. Торгівельні конфлікти, суперечки та торгівельні війни: врегулювання, вирішення, запобігання виникнення. Заходи торговельного захисту.**

Поняття «торгова війна», «торгівельний конфлікт», «торговельна суперечка». Причини виникнення торговельних конфліктів, суперечок та торгівельних війн: протекціоністські, політичні, ідеологічні, екологічні. Об’єкти, суб’єкти міжнародних торгівельних суперечок (війн), їх масштабність. Класифікація суб’єктів міжнародних торговельних суперечок (війн). Способи ведення міжнародних торговельних суперечок (війн). Процедура врегулювання торговельних конфліктів, суперечок та торгівельних війн: консультації, винесення рішення групи експертів, виконання, оцінка. Нормативні акти СОТ, що використовуються для врегулювання міжнародних торговельних суперечок (війн).

**ТЕМА 4. Правила визначення походження товару**

Мета та завдання визначення країни походження товарів. Преференційна та непреференційні правила визначення походження товару. Кумуляція та її види. Основні положення визначення країни походження. Ознаки та критерії повністю вироблених та достатньо перероблених товарів. Критерії достатньої переробки. Особливості визначення країни походження упаковки. Порядок підтвердження країни походження товару. Документи, що підтверджують країну походження. Сертифікат про походження товару.

**ТЕМА 5. Стандарти примусу в міжнародних економічних відносинах**

Сутність санкцій, як форми економічних примусових заходів. Поняття примусові заходи, «санкції» у міжнародних відносинах. Умови запровадження міжнародних санкцій. Економічні санкції та їх види. Мета міжнародних економічних санкцій. Легітимність міжнародних економічних санкцій. Основні проблеми легітимності міжнародних санкцій. Види санкцій, що запроваджуються ЄС. Секторальні санкції та критерії їх застосування.

**РОЗДІЛ 3. Міжнародні переговори та їх роль у міжнародних економічних відносинах**

**ТЕМА 6. Міжнародні переговори: сутність та особливості.**

Поняття міжнародних переговорів та умови необхідні для їх проведення. Класифікація міжнародних переговорів та їх особливості. Функції міжнародних переговорів: інформаційно-комунікативна; регуляційна; вирішення питань, не пов’язаних з обговорюваної проблемою; іміджева (пропагандистська). Критеріальні ознаки класифікації міжнародних переговорів. Особливості міжнародних переговорів. Органи виконавчої влади України, які приймають участь в організації і проведенні міжнародних переговорів. Досьє переговорів. Стадії переговорного процесу. Підсумкові документи міжнародних переговорів.

**ТЕМА 7. Техніка проведення міжнародних переговорів.**

Методи підготовки та участі у міжнародних переговорах: варіативний, метод інтеграції, метод урівноваження, компромісний метод. Структурна схема переговорного процесу. Тактичні прийоми, що застосовуються під час переговорів. Стратегічні підходи до проведення переговорів: м’який, жорсткий та принциповий підхід.

**ТЕМА 8. Посередництво у міжнародних переговорах.**

Технологія посередницької діяльності у міжнародних переговорах. Причини використання посередництва у міжнародних переговорах. Типові мотиви звернення до посередництва у міжнародних переговорах. Функції посередника у міжнародних переговорах. Канали комунікації: прямі та непрямі. Етапи посередництва. Стратегії посередника. Критерії вибору посередника. Проблемні питання посередницької діяльності у міжнародних переговорах. Діяльність ООН, як посередника.

**ТЕМА 9. Національні особливості ведення міжнародних переговорів**

Специфіка ділового спілкування, етики при проведенні міжнародних переговорів у країнах Європи. Специфіка ділового спілкування, етики при проведенні міжнародних переговорів у країнах Північної та Південної Америки. Специфіка ділового спілкування, етики при проведенні міжнародних переговорів у країнах Азії та Близького Сходу.

**РОЗДІЛ 3. Інтеграційні процеси та їх вплив на міжнародні економічні відносини**

**ТЕМА 10. Міжнародні економічні організації у регулюванні міжнародних економічних відносин**

Сучасна система міжнародних економічних організацій. Роль міждержавних галузевих організацій у розвитку міжнародної торгівлі. Організації з регулювання міжнародного інвестування, міжнародного технологічного обміну. Організації з регулювання валютно-кредитної політики країн.

**ТЕМА 11. Глобалізація і регіоналізація у міжнародних економічних відносинах**

Особливості сучасної економічної глобалізації. Ознаки процесу глобалізації міжнародних економічних відносин. Показники, що визначають ступінь інтегрованості економік різних держав у глобальну економіку. Глобальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. Позитивні та негативні наслідки глобалізації. Антиглобалізм. Регіональні угрупування у глобальній системі міжнародних економічних відносин. Специфічні риси макрорегіону. Особливості сучасного регіоналізму. Система показників для оцінки діяльності регіональних угрупувань. Процеси дезінтеграції.

# Навчальні матеріали та ресурси

**Базова**

1. Фліссак К.А. Економічна дипломатія: навч. посібник. Тернопіль: «Новий колір», 2013. – 440с.
2. Глущенко Я.І. Конспект лекцій «Комерційна дипломатія» [Електронний ресурс] : для студентів спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Міжнародна економіка». – Київ : НТУУ «КПІ», 2016. – 113 с. – Режим доступу: https://ela.kpi.ua/handle/123456789/19168

3. Міжнародні економічні відносини: підручник / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, Л.П. Кудирко та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – 612 с.

4. Міжнародні економічні відносини: практикум [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво» напряму підготовки 6.030503 «Міжнародна економіка» / В.В. Дергачова, О. М. Згуровський, І.М. Манаєнко; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові дані (1 файл: 832 Кбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2018. – 80 с.

5. Міжнародні економічні відносини: підручник / За редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 602 с.

6. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / Амеліна І. В., Попова Т. Л., Владимиров С. В. - К. : «Центр учбової літератури», 2013. - 256 с.

**Додаткова**

7. Безрукова Н.В., М. В. Василенко. Світові торговельні війни: особливості та наслідки: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// [www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4153](http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4153)

8. Гаркуша А.О. Еволюція механізму вирішення спорів ГАТТ/СОТ і його сучасний стан: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis\_64.exe?

9. Гордєєва Т.Ф. Детермінанти конфліктних ситуацій у міжнародній торгівлі/ Т.Ф. Гордєєва// Формування ринкової економіки. – 2011. – № 25. – С.276-285.

10. Гордєєва Т.Ф. Сучасна концепція міжнародних торговельних суперечок вчені записки/ Т.Ф. Гордєєва 2012. –№ 14. Частина 2. – С.196-202.

11. Гордєєва Т.Ф. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі / Т.Ф. Гордєєва// Міжнародна економічна політика. – 2013. – № 2 (19) – С.101-125.

12. Лазарева О.В. Практика ведення міжнародних переговорів: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/329/10.pdf

13. Малишева Ю.В. «Цілеспрямовані санкції та їх застосування Радою Безпеки ООН» дисер. на здобуття наук. ступеня канд. юр. каук. Київ. 2016. – с. 47.

14. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: навч. посібник / Т.В. Шталь [та ін.]. – Харків: «Видавництво «Форт», 2015. – 364 с.

15. Сагайдак О.П. Дипломатичний протокол та етикет: навч. посібник. – К.: Знання, 2006. – 380с.

16. Седляр Ю.О. Міжнародні санкції у світовій політиці: теорія і практика: [монографія] / Ю. О. Седляр. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2013. – 412 с.

17. Торговельна війна (trade war) / Короткий оксфордський політичний словник. – К.: Основи, 2006. – 693с.

18. Торговельні війни сучасності та їх вплив на економічне зростання і розвиток у світі та Україні. / Наук. ред. В.Юрчишин . – Київ: Заповіт, 2019. – 188 с.

19. Шевченко А. С. Міжнародний спір, його правова природа та мирне вирішення за допомогою арбітражу / А. С. Шевченко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 5. – С. 142-144.

20. Шнипко О.С., Торговельні війни в умовах глобалізації: значення для України/ О.С. Шнипко// Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 21. – С.4-6.

# Навчальний контент

# Методика опанування навчальної дисципліни (освітнього компонента)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Назва розділів і тем** | Кількість годин | | | | |
| Всього | у тому числі | | | |
| Лекції | Практичні (семінарські) | Лабораторні | СРС |
| **РОЗДІЛ 1. Теоретичні засади комерційної дипломатії** | | | | | |
| **ТЕМА 1. Комерційна дипломатія – система міждержавного регулювання світових торгівельних відносин** | **9** | **4** | **1** |  | **4** |
| * 1. Поняття комерційна дипломатія і міжнародні економічні відносини | 2 | 1 | - |  | 1 |
| 1.2. Становлення і розвиток міжнародних відносин та комерційної дипломатії: організація дипломатичного апарату, зовнішня політика та дипломатія європейських країн, основні типи міжнародних відносин та дипломатії країн світу. | 4,5 | 2 | 0,5 |  | 2 |
| * 1. Функції, методи та засоби комерційної дипломатії. | 2,5 | 1 | 0,5 |  | 1 |
| **ТЕМА 2. Середовище комерційної дипломатії** | **7** | **2** | **1** |  | **4** |
| 2.1. Поняття та структура середовища комерційної дипломатії. | 1,5 | 0,5 | - |  | 1 |
| 2.2. Політико-правове середовище та його вплив на комерційну дипломатію | 1,5 | 0,5 | - |  | 1 |
| 2.3. Соціально-культурне середовище та його вплив на комерційну дипломатію. | 2 | 0,5 | 0,5 |  | 1 |
| 2.4. Інфраструктурне середовище та його вплив на комерційну дипломатію. | 2 | 0,5 | 0,5 |  | 1 |
| **Разом за розділом 2** | **16** | **6** | **2** |  | **8** |
| **РОЗДІЛ 2. Врегулювання торговельних суперечок в рамках міжнародних економічних відносин** | | | | | |
| **ТЕМА 3. Торгівельні конфлікти, суперечки та торгівельні війни: врегулювання, вирішення, запобігання виникнення. Заходи торговельного захисту.** | **10** | **4** | **2** |  | **4** |
| 3.1. Поняття «торгова війна», «торгівельний конфлікт», «торговельна суперечка» | 3 | 1 | - |  | 2 |
| 3.2. Причини виникнення торговельних конфліктів, суперечок та торгівельних війн, їх об’єкти, суб’єкти, масштабність | 3 | 1 | 1 |  | 1 |
| 3.3. Процедура врегулювання торговельних конфліктів, суперечок та торгівельних війн: консультації, винесення рішення групи експертів, виконання, оцінка. | 4 | 2 | 1 |  | 1 |
| **ТЕМА 4. Правила визначення походження товару** | **7** | **2** | **1** |  | **4** |
| 4.1. Мета та завдання визначення країни походження товарів. Основні положення визначення країни походження. | 2 | 1 | - |  | 1 |
| 4.2. Ознаки та критерії повністю вироблених та достатньо перероблених товарів | 3 | 0,5 | 0,5 |  | 2 |
| 4.3. Порядок підтвердження країни походження товару | 2 | 0,5 | 0,5 |  | 1 |
| **ТЕМА 5. Стандарти примусу в міжнародних економічних відносинах** | **7** | **2** | **1** |  | **4** |
| 5.1. Сутність та види санкцій, як форми економічних примусових заходів | 3,5 | 1 | 0,5 |  | 2 |
| 5.2. Легітимність міжнародних економічних санкцій | 3,5 | 1 | 0,5 |  | 2 |
| **Разом за розділом 2** | **24** | **8** | **4** |  | **12** |
| **РОЗДІЛ 3. Міжнародні переговори та їх роль у міжнародних економічних відносинах** | | | | | |
| **ТЕМА 6. Міжнародні переговори: сутність та особливості** | **10** | **4** | **2** |  | **4** |
| 6.1. Поняття міжнародних переговорів та умови необхідні для їх проведення. Функції міжнародних переговорів | 4 | 2 | 1 |  | 1 |
| 6.2. Класифікація міжнародних переговорів та їх особливості | 2,5 | 1 | 0,5 |  | 1 |
| 6.3. Етапи проведення міжнародних переговорів, досьє і підсумкові документи міжнародних переговорів | 3,5 | 1 | 0,5 |  | 2 |
| **ТЕМА 7. Техніка проведення міжнародних переговорів** | **8** | **4** | **2** |  | **2** |
| 7.1. Методи підготовки та прийняття участі у ділових переговорах з іноземними партнерами | 4 | 2 | 1 |  | 1 |
| 7.2. Типи комерційних переговорів та тактичні прийоми, що застосовуються під час переговорів | 4 | 2 | 1 |  | 1 |
| **ТЕМА 8. Посередництво у міжнародних переговорах** | **6** | **2** | **-** |  | **4** |
| 8.1. Технологія посередницької діяльності у міжнародних переговорах | 3 | 1 | - |  | 2 |
| 8.2. Проблемні питання посередницької діяльності у міжнародних переговорах | 1,5 | 0,5 | - |  | 1 |
| 8.3. Діяльність ООН, як посередника у міжнародних переговорах | 1,5 | 0,5 | - |  | 1 |
| **ТЕМА 9. Національні особливості ведення міжнародних переговорів** | **12** | **4** | **2** |  | **6** |
| 9.1. Специфіка ділового спілкування, етики при проведенні міжнародних переговорів у країнах Європи | 5 | 2 | 1 |  | 2 |
| 9.2. Специфіка ділового спілкування, етики при проведенні міжнародних переговорів у країнах Північної та Південної Америки | 4 | 1 | 1 |  | 2 |
| 9.3. Специфіка ділового спілкування, етики при проведенні міжнародних переговорів у країнах Азії та Близького Сходу | 3 | 1 | - |  | 2 |
| **Разом за розділом 3** | **36** | **14** | **6** |  | **16** |
| **РОЗДІЛ 4. Інтеграційні процеси та їх вплив на міжнародні економічні відносини** | | | | | |
| **ТЕМА 10. Міжнародні економічні організації у регулюванні міжнародних економічних відносин** | **9** | **4** | **1** |  | **4** |
| 10.1. Роль міждержавних галузевих організацій у розвитку міжнародної торгівлі | 4,5 | 2 | 0,5 |  | 2 |
| 10.2. Організації з регулювання міжнародного інвестування, міжнародного технологічного обміну. | 2 | 1 | - |  | 1 |
| 10.3. Організації з регулювання валютно-кредитної політики країн | 2,5 | 1 | 0,5 |  | 1 |
| **ТЕМА 11. Глобалізація і регіоналізація у міжнародних економічних відносинах** | **9** | **4** | **1** |  | **4** |
| 11.1. Основні ознаки процесу глобалізації міжнародних економічних відносин. Позитиві і негативні наслідки глобалізації | 4,5 | 2 | 0,5 |  | 2 |
| 11.2. Процеси регіоналізації у у міжнародних економічних відносинах | 4,5 | 2 | 0,5 |  | 2 |
| **Разом за розділом 4** | **18** | **8** | **2** |  | **8** |
| **МКР** | **6** | **-** | **2** |  | **4** |
| **Реферат** | **12** | **-** | **-** |  | **12** |
| **Підготовка до заліку** | **8** | **-** | **2** |  | **6** |
| **Всього** | **120** | **36** | **18** |  | **66** |

# Самостійна робота студента

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № з/п | Назва теми, види самостійної роботи | Годин |
| **РОЗДІЛ 1. Теоретичні засади комерційної дипломатії** | | |
| 1 | ТЕМА 1. Комерційна дипломатія – система міждержавного регулювання світових торгівельних відносин  Підготовка до аудиторних занять за матеріалами лекції та додатковою літературою | 4 |
| 2 | ТЕМА 2. Середовище міжнародних економічних відносин  Оцінка факторів середовища за макроекономічними показниками країн світу | 4 |
| **РОЗДІЛ 2. Врегулювання торговельних суперечок в рамках міжнародних економічних відносин** | | |
| 3 | Тема 3. Торгівельні конфлікти, суперечки та торгівельні війни: врегулювання, вирішення, запобігання виникнення. Заходи торговельного захисту.  Підготовка до аудиторних занять за матеріалами лекції та додатковою літературою | 4 |
| 4 | Тема 4. Правила визначення походження товару  Розв’язання задач. Підготовка до аудиторних занять за матеріалами лекції. | 4 |
| 5 | Тема 5. Стандарти примусу в міжнародних економічних відносинах  Підготовка до аудиторних занять за матеріалами лекції та додатковою літературою | 4 |
| **Розділ 3. Міжнародні переговори та їх роль у міжнародних економічних відносинах** | | |
| 6 | Тема 6. Міжнародні переговори: сутність та особливості  Підготовка до ділової гри | 4 |
| 7 | Тема 7. Техніка проведення міжнародних переговорів  Підготовка до ділової гри | 2 |
| 8 | Тема 8. Посередництво у міжнародних переговорах  Підготовка до аудиторних занять за матеріалами лекції та додатковою літературою | 4 |
| 9 | Тема 9. Національні особливості ведення міжнародних переговорів  Підготовка до аудиторних занять за матеріалами лекції та додатковою літературою | 6 |
| **Розділ 4.** **Інтеграційні процеси та їх вплив на міжнародні економічні відносини** | | |
| 10 | Тема 10. Міжнародні економічні організації у регулюванні міжнародних економічних відносин  Підготовка до аудиторних занять за матеріалами лекції та додатковою літературою | 4 |
| 11 | Тема 11. Глобалізація і регіоналізація у міжнародних економічних відносинах  Підготовка до аудиторних занять за матеріалами лекції та додатковою літературою | 4 |
| 12 | Модульна контрольна робота | 4 |
| 13 | Реферат | 12 |
| 14 | *Підготовка до заліку* | 6 |
|  | *Всього* | 66 |

# Політика та контроль

# Політика навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Для опанування матеріалу кредитного модулю студенти відвідують лекції та практичні заняття. У процесі вивчення кредитного модуля “Комерційна дипломатія” використовуються різноманітні методи проведення семінарських занять: у формі диспутів, запитань і відповідей, розгорнутих бесід, аналізу ситуацій, розробки колективних проектів у малих групах, “мозкового штурму”, ділових ігор тощо. У процесі опитувань студенти не користуються засобами зв’язку, інтернетом.

Робочим навчальним планом передбачено проведення модульної контрольної роботи. Головною метою контрольної роботи з кредитного модуля “Комерційна дипломатія” є закріплення знань, набутих студентами у навчальному процесі, розвиток навичок самостійної роботи з навчальною та науковою літературою.

Модульна контрольна робота виконується в аудиторії і розрахована на дві академічні години.

Модульна контрольна робота складається з двадцяти тестів і двох ситуаційних задач.

Індивідуальна робота студентів полягає у виконанні письмової роботи у вигляді реферату. Підготовка реферату з даного курсу - складова навчального процесу для студентів денної форми навчання. Вимоги до написання рефератів наведено у Додатку А до силабусу. Реферати з рівнем авторства менш ніж 65% до захисту не допускаються.

# Види контролю та рейтингова система оцінювання результатів навчання (РСО)

1. Рейтинг студента з кредитного модуля складається з балів, що він отримує за:

* експрес-опитування по матеріалам лекцій;
* виконання кейсів на практичних заняттях;
* виконання модульної контрольної роботи;
* написання реферату;
* прийняття участі у діловій грі.

2. Критерії нарахування балів.

*2.1. Експрес-опитування по матеріалам лекцій (8 опитувань)*

* «відмінно» – повна відповідь (не менше 90% потрібної інформації) – 3 балів;
* «добре» – достатньо повна відповідь (не менше 75% потрібної інформації) або повна відповідь з незначними неточностями – 2 балів;
* «задовільно» – неповна відповідь (не менше 60% потрібної інформації) та незначні помилки – 1 бали;
* «незадовільно» – відповідь не відповідає вимогам до «задовільно» – 0 балів.

*2.2. Виконання кейсів на практичних заняттях (8 кейсів). Мінімальна кількість виконаних кейсів для того, щоб студент отримав допуск до заліку складає - 16 (за мінімальним балом оцінювання 2). Максимальна кількість позитивних відповідей, які студент може встигнути отримати протягом періоду вивчення кредитного модуля складає – 48 (за максимальним балом оцінювання 6)*

* «відмінно» – повна відповідь (не менше 90% потрібної інформації) – 6 балів;
* «добре» – достатньо повна відповідь (не менше 75% потрібної інформації) або повна відповідь з незначними неточностями – 4 балів;
* «задовільно» – неповна відповідь (не менше 60% потрібної інформації) та незначні помилки – 2 бали;
* «незадовільно» – відповідь не відповідає вимогам до «задовільно» – 0 балів.

*2.3. Виконання МКР*

* «відмінно» – повна відповідь (не менше 90% потрібної інформації) – 8 балів;
* «добре» – достатньо повна відповідь (не менше 75% потрібної інформації) або повна відповідь з незначними неточностями – 6 балів;
* «задовільно» – неповна відповідь (не менше 60% потрібної інформації) та незначні помилки – 4 бали;
* «незадовільно» – відповідь не відповідає вимогам до «задовільно» – 0 балів.

2.4. *Участь у діловій грі*

- ретельна підготовка і активна участь у діловій грі, позитивні відгуки – 9 балів;

- достатня підготовка і відносно активна участь у діловій грі – 7 балів;

- прийнятна підготовка і задовільна участь у діловій грі – 5 балів;

- слабкапідготовка, не повністю виконане поставлене завдання, участь у грі без підготовки – 3 бали;

- студент не приймає участь у грі – 0 балів.

2.5.Реферат

Ваговий бал - 11. Критерії оцінювання реферату:

а. тема розкрита повністю, оформлення роботи відповідає встановленим вимогам - 11 балів;

b. тема в цілому розкрита, але мають місце недоліки непринципового характеру (використаних інформаційних матеріалів недостатньо або вони застарілі), оформлення роботи не повністю відповідає встановленим вимогам, тощо - 8 балів;

c. тема розкрита не повністю, частини реферату не пов’язані між собою - 4 бали.

d. несвоєчасне виконання роботи, тема не розкрита, оформлення не відповідає встановленим вимогам - 0 бали.

3. Умовою першої атестації є отримання не менше 12 балів. Умовою другої атестації – отримання не менше 36 балів.

4. Сума рейтингових балів, отриманих студентом протягом семестру, переводиться до підсумкової оцінки згідно з таблицею. Якщо сума балів менша за 60, студент виконує залікову контрольну роботу. У цьому разі сума балів за виконання реферату та залікову контрольну роботу переводиться до підсумкової оцінки згідно з таблицею у п. 6.

5. Студент, який у семестрі отримав більше 60 балів, може взяти участь у заліковій контрольній роботі. У цьому разі бали, отримані ним на заліковій контрольній роботі, є остаточними.

6. Таблиця переведення рейтингових балів до оцінок:

|  |  |
| --- | --- |
| Бали:  Автомат: експрес-контроль + робота на практичних заняттях +МКР+ участь у діловій грі +реферат  або  Залік: Реферат + Залікова контрольна робота | Оцінка |
| 100…95 | Відмінно |
| 94…85 | Дуже добре |
| 84…75 | Добре |
| 74…65 | Задовільно |
| 64…60 | Достатньо |
| Менше 60 | Незадовільно |
| Стартовий рейтинг менше 36 балів | Не допущено |

# Додаткова інформація з дисципліни (освітнього компонента)

Перелік питань до заліку наведено у Додатку Б до силабусу.

**Робочу програму навчальної дисципліни (силабус): Міжнародна економічні відносини**

**Складено** доцент кафедри міжнародної економіки, к.е.н., доцент Глущенко Ярослава Іванівна

**Ухвалено** кафедрою міжнародної економіки (протокол\_№ 11 від 26.05.2021).

**Погоджено** Методичною комісією факультету[[1]](#footnote-1) (протокол № 10 від 15.06.2021).

**Додаток А**

# Вимоги до написання рефератів

Реферат - це самостійне навчально-наукове дослідження студента, яке виконується з тематики, що пов’язана з напрямом дипломної роботи.

Обсяг реферату - близько 12 сторінок, у тому числі вступ – 1 сторінка, висновки – 1 сторінка.

Структура реферату**:** титульна сторінка, зміст, вступ, основна частина дослідження (не більше 3 питань), висновки, список використаних джерел, додатки.

***Титульний аркуш****-*це перша сторінка, на якій вказується міністерство; назва навчального закладу, в якому виконується робота; назва факультету (кафедри); повна назва теми роботи; прізвище та ініціали студента-дослідника, курс, група; прізвище, ініціали, вчене звання наукового керівника; рік і місце виконання роботи.

***Зміст***- сторінка роботи, яка містить назву та номери початкових сторінок усіх питань; заголовки змісту повинні точно повторювати заголовки в тексті і розміщуються один під одним.

***Вступ****-*обґрунтовується актуальність теми, її практична значущість; визначається об'єкт, предмет, мета і завдання дослідження; розглядаються методи, за допомогою яких воно проводилось; обов'язкова частина вступу - огляд літератури з теми дослідження, в який включають найбільш цінні, актуальні роботи (4-5 джерел).

***Основна частина*** *-*проаналізований і систематизований матеріал викладається відповідно до змісту у окремих питань; у основній частині наводяться таблиці, діаграми, рисунки за проаналізованими показниками, коментарі до них.

***Висновки****–*підсумок написання реферату необхідно представити у вигляді окремих лаконічних положень; потрібно відзначити не тільки позитивне та недоліки, а також і конкретні рекомендації щодо їх усунення.

***Список використаних джерел***- наводяться джерела, що використані студентом під час роботи над темою.

***Додатки***- не входять до основного обсягу роботи; містять допоміжний матеріал у вигляді  таблиць схем, графіків та ін.

**Додаток Б**

**Питання до заліку з дисципліни «Комерційна дипломатія»**

1. Розкрити сутність поняття комерційна дипломатія і міжнародні економічні відносини.
2. Визначити та охарактеризувати риси сучасної комерційної дипломатії.
3. Охарактеризувати сучасні аспекти функціонування світової економіки, які повинні бути враховані при побудуванні міжнародних економічних відносин.
4. Визначити основні функції комерційної дипломатії.
5. Визначити та охарактеризувати методи і засоби комерційної дипломатії.
6. Визначити фактори, що обумовлюють зростання ролі комерційної дипломатії на сучасному етапі розвитку світової економіки.
7. Визначити індикатори участі країн у міжнародних економічних відносинах.
8. Розкрити сутність поняття середовища комерційної дипломатії.
9. Охарактеризувати фактори політико-правового середовище та його вплив на комерційну дипломатію.
10. Охарактеризувати фактори соціально-культурного середовище та його вплив на комерційну дипломатію.
11. Охарактеризувати фактори інфраструктурного середовище та його вплив на комерційну дипломатію.
12. Розкрити сутність «торгова війна», «торгівельний конфлікт», «торговельна суперечка».
13. Охарактеризувати причини виникнення торговельних конфліктів, суперечок та торгівельних війн: протекціоністські, політичні, ідеологічні, екологічні.
14. Визначити та охарактеризувати об’єкти, суб’єкти міжнародних торгівельних суперечок (війн), їх масштабність.
15. Визначити способи ведення міжнародних торговельних суперечок (війн).
16. Охарактеризувати процедури врегулювання торговельних конфліктів, суперечок та торгівельних війн: консультації, винесення рішення групи експертів, виконання, оцінка.
17. Охарактеризувати нормативні акти СОТ, що використовуються для врегулювання міжнародних торговельних суперечок (війн).
18. Розкрити сутність поняття «країна походження»
19. Перелічити ознаки та критерії повністю вироблених товарів.
20. Перелічити ознаки та критерії достатньо перероблених товарів.
21. Визначити та охарактеризувати документи, які використовуються для підтвердження країни походження товарів.
22. Охарактеризувати порядок підтвердження країни походження товару.
23. Розкрити сутність санкцій, як форми економічних примусових заходів.
24. Охарактеризувати умови запровадження міжнародних санкцій.
25. Розкрити сутність економічних санкції, охарактеризувати їх види.
26. Охарактеризувати легітимність міжнародних економічних санкцій та визначити основні проблеми легітимності міжнародних санкцій.
27. Охарактеризувати види санкцій, що запроваджуються ЄС. Охарактеризувати секторальні санкції та критерії їх застосування.
28. Розкрити сутність поняття міжнародних переговорів та охарактерихувати умови необхідні для їх проведення.
29. Охарактеризувати функції міжнародних переговорів: інформаційно-комунікативна; регуляційна; вирішення питань, не пов’язаних з обговорюваної проблемою; іміджева (пропагандистська).
30. Визначити критеріальні ознаки класифікації міжнародних переговорів.
31. Охарактеризувати особливості міжнародних переговорів.
32. Визначити органи виконавчої влади України, які приймають участь в організації і проведенні міжнародних переговорів.
33. Охарактеризувати склад документів досьє переговорів, стадій переговорного процесу, підсумкові документи міжнародних переговорів.
34. Охарактеризувати методи підготовки та участі у міжнародних переговорах: варіативний, метод інтеграції, метод урівноваження, компромісний метод.
35. Визначити та охарактеризувати структурну схема переговорного процесу.
36. Охарактеризувати тактичні прийоми, що застосовуються під час переговорів.
37. Визначити та охарактеризувати стратегічні підходи до проведення переговорів: м’який, жорсткий та принциповий підхід.
38. Визначити та охарактеризувати причини використання посередництва у міжнародних переговорах.
39. Визначити та охарактеризувати типові мотиви звернення до посередництва у міжнародних переговорах.
40. Визначити та охарактеризувати функції посередника у міжнародних переговорах.
41. Визначити та охарактеризувати критерії вибору посередника.
42. Визначити та охарактеризувати проблемні питання посередницької діяльності у міжнародних переговорах. Діяльність ООН, як посередника.
43. Визначити та охарактеризувати специфіку ділового спілкування, етики при проведенні міжнародних переговорів у країнах Європи.
44. Визначити та охарактеризувати специфіку ділового спілкування, етики при проведенні міжнародних переговорів у країнах Північної та Південної Америки.
45. Визначити та охарактеризувати специфіку ділового спілкування, етики при проведенні міжнародних переговорів у країнах Азії та Близького Сходу.
46. Охарактеризувати сучасну система міжнародних економічних організацій.
47. Визначити та охарактеризувати роль міждержавних галузевих організацій у розвитку міжнародної торгівлі.
48. Охарактеризувати організації з регулювання міжнародного інвестування, міжнародного технологічного обміну.
49. Охарактеризувати організації з регулювання валютно-кредитної політики країн.
50. Визначити та охарактеризувати особливості сучасної економічної глобалізації.
51. Визначити та охарактеризувати ознаки процесу глобалізації міжнародних економічних відносин.
52. Охарактеризувати показники, що визначають ступінь інтегрованості економік різних держав у глобальну економіку.
53. Визначити та охарактеризувати глобальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин.
54. Охарактеризувати регіональні угрупування у глобальній системі міжнародних економічних відносин.
55. Визначити та охарактеризувати систему показників для оцінки діяльності регіональних угрупувань.

1. Методичною радою університету – для загальноуніверситетських дисциплін. [↑](#footnote-ref-1)