



КОМЕРЦІЙНА ДИПЛОМАТІЯ

Робоча програма навчальної дисципліни (Силабус)

Реквізити навчальної дисципліни

Рівень вищої освіти	<i>Перший (бакалаврський)</i>
Галузь знань	<i>05 Соціальні та поведінкові науки</i>
Спеціальність	<i>051 Економіка</i>
Освітня програма	<i>Міжнародна економіка</i>
Статус дисципліни	<i>Професійної та практичної підготовки, за вибором</i>
Форма навчання	<i>очна(денна)</i>
Рік підготовки, семестр	<i>3 курс, весняний семестр</i>
Обсяг дисципліни	<i>120 годин</i>
Семестровий контроль/ контрольні заходи	<i>залік</i>
Розклад занять	
Мова викладання	<i>Українська</i>
Інформація про керівника курсу / викладачів	Лектор: к.е.н., доцент, Глущенко Ярослава Іванівна, <i>hlushchenko.yaroslava@ill.kpi.ua</i> Практичні / Семінарські: к.е.н., доцент, Глущенко Ярослава Іванівна, <i>hlushchenko.yaroslava@ill.kpi.ua</i>
Розміщення курсу	https://classroom.google.com/c/NTkxMzUwMDY4OTQ1?cjc=4mlgnda

Програма навчальної дисципліни

1. Опис навчальної програми, її мета, предмет вивчення та результати навчання

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).

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 навички 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.

2. Пререквізити та постреквізити дисципліни (місце в структурно-логічній схемі навчання за відповідною освітньою програмою)

Пререквізити: Забезпечуючими дисциплінами для вивчення дисципліни «Комерційна дипломатія» виступають «Міжнародна економіка», «Економіка зарубіжних країн», «Європейська інтеграція», «Міжнародна економічна діяльність України».

Постреквізити: Дисципліна «Комерційна дипломатія» вивчення дисциплін «Міжнародна фінансова система» та написання дипломної роботи тощо.

3. 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. Міжнародні економічні конфлікти та засоби їх врегулювання

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

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

ТЕМА 4. 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 комерційній дипломатії

ТЕМА 5. 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 обговорюваною проблемою; іміджева (пропагандистська). Критеріальні ознаки класифікації міжнародних переговорів. Особливості міжнародних переговорів. Органи виконавчої влади України, які приймають участь в організації і проведенні міжнародних переговорів. Досье переговорів. Стадії переговорного процесу. Підсумкові документи міжнародних переговорів.

ТЕМА 6. 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 7. 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.

РОЗДІЛ 4. Інтеграційні процеси та їх вплив на комерційну дипломатію

ТЕМА 8. Глобалізація і регіоналізація: взаємозв'язок з комерційною дипломатією

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 угруповання у глобальній системі міжнародних економічних відносин. Специфічні риси макрорегіону. Особливості сучасного регіоналізму. Система показників для оцінки діяльності регіональних угруповань. Процеси дезінтеграції.

ТЕМА 9. Україна у інтеграційних процесах

Геоелекономічні пріоритети України. Євроінтеграція України. Комерційна дипломатія і економічна безпека держави.

4. Навчальні матеріали та ресурси

Базова

1. 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>
2. 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.
3. Міжнародні економічні відносини: практикум [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво» напряму підготовки б.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.
4. Міжнародні економічні відносини: підручник / За редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 602 с.
5. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / Амеліна І. В., Попова Т. Л., Владимиров С. В. - К. : «Центр учбової літератури», 2013. - 256 с.

Додаткова

6. 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>
7. 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?
8. Гордєєва Т.Ф. Детермінанти конфліктних ситуацій у міжнародній торгівлі/ Т.Ф. Гордєєва// Формування ринкової економіки. – 2011. – № 25. – С.276-285.
9. Гордєєва Т.Ф. Сучасна концепція міжнародних торговельних суперечок вчені записки/ Т.Ф. Гордєєва 2012. –№ 14. Частина 2. – С.196-202.
10. Гордєєва Т.Ф. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі / Т.Ф. Гордєєва// Міжнародна економічна політика. – 2013. – № 2 (19) – С.101-125.
11. Лазарева О.В. Практика ведення міжнародних переговорів: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/329/10.pdf>
12. Малишева Ю.В. «Цілеспрямовані санкції та їх застосування Радою Безпеки ООН» дисер. на здобуття наук. ступеня канд. юр. наук. Київ. 2016. – с. 47.
13. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: навч. посібник / Т.В. Шталь [та ін.]. – Харків: «Видавництво «Форт», 2015. – 364 с.
14. Сагайдак О.П. Дипломатичний протокол та етикет: навч. посібник. – К.: Знання, 2006. – 380с.
15. 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.
16. Торговельна війна (trade war) / Короткий оксфордський політичний словник. – К.: Основи, 2006. – 693с.
17. Торговельні війни сучасності та їх вплив на економічне зростання і розвиток у світі та Україні. / Наук. ред. В.Юрчишин. – Київ: Заповіт, 2019. – 188 с.
18. 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.

Навчальний контент

5. 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 торговельних відносин	6	2	2		2
1.1. Поняття комерційна дипломатія і міжнародні економічні відносини	3	1	1		1
1.2. Функції, методи та засоби комерційної дипломатії	3	1	1		1
ТЕМА 2. Середовище комерційної дипломатії	12	2	4		6
2.1. Поняття та структура середовища комерційної дипломатії	3	0,5	1		1,5
2.2. Політико-правове середовище та його вплив на комерційну дипломатію	3	0,5	1		1,5
2.3. Соціально-культурне середовище та його вплив на комерційну дипломатію	3	0,5	1		1,5
2.4. Інфраструктурне середовище та його вплив на комерційну дипломатію	3	0,5	1		1,5
Разом за розділом 2	18	4	6		8
РОЗДІЛ 2. Міжнародні економічні конфлікти і засоби їх врегулювання					
ТЕМА 3. Торговельні конфлікти, суперечки та торговельні війни: врегулювання, вирішення, запобігання виникнення. Заходи торговельного захисту	12	2	4		6
3.1. Поняття «торгова війна», «торговельний конфлікт», «торговельна суперечка» Причини виникнення торговельних конфліктів, суперечок та торговельних війн, їх об'єкти, суб'єкти, масштабність	6	1	2		3
3.2. Процедура врегулювання торговельних конфліктів, суперечок та торговельних війн: консультації, винесення рішення групи експертів, виконання, оцінка	6	1	2		3
ТЕМА 4. Стандарти примусу в міжнародних економічних відносинах	12	2	4		6
5.1. Сутність та види санкцій, як форми економічних примусових заходів	6	1	2		3
5.2. Легітимність міжнародних економічних санкцій	6	1	2		3
Разом за розділом 2	24	4	8		12
РОЗДІЛ 3. Міжнародні переговори та їх роль у комерційній дипломатії					
ТЕМА 5. Міжнародні переговори: сутність та особливості	13	2	4		7
6.1. Поняття міжнародних переговорів та умови необхідні для їх проведення. Функції міжнародних переговорів	4	1	1		2
6.2. Класифікація міжнародних переговорів та їх особливості	4	0,5	1		2,5
6.3. Етапи проведення міжнародних переговорів, досьє і підсумкові документи міжнародних переговорів	5	0,5	2		2,5
ТЕМА 6. Техніка проведення міжнародних переговорів	9	2	4		3

7.1. Методи підготовки та прийняття участі у ділових переговорах з іноземними партнерами	5	1	2		2
7.2. Типи комерційних переговорів та тактичні прийоми, що застосовуються під час переговорів	4	1	2		1
ТЕМА 7. Посередництво у міжнародних переговорах	10	2	4		4
8.1. Технологія посередницької діяльності у міжнародних переговорах	5	1	2		2
8.2. Проблемні питання посередницької діяльності у міжнародних переговорах	5	1	2		2
Разом за розділом 3	32	6	12		14
РОЗДІЛ 4. Інтеграційні процеси та їх вплив на комерційну дипломатію					
ТЕМА 8. Глобалізація і регіоналізація: взаємозв'язок з комерційною дипломатією	8	2	2		4
8.1. Основні ознаки процесу глобалізації. Позитивні і негативні наслідки глобалізації	4	1	1		2
8.2. Процеси регіоналізації	4	1	1		2
ТЕМА 9. Україна в інтеграційних процесах	8	2	4		2
9.1. Геоекономічні пріоритети України	3	1	2		1
9.2. Комерційна дипломатія і економічна безпека	3	1	2		1
Разом за розділом 4	16	4	6		6
МКР	10	-	2		8
Реферат	10	-	-		10
Підготовка до заліку	10	-	2		8
Всього	120	18	36		66

6. 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 торговельних відносин Підготовка до аудиторних занять за матеріалами лекції та додатковою літературою	2
2	ТЕМА 2. Середовище міжнародних економічних відносин Оцінка факторів середовища за макроекономічними показниками країн світу	6
РОЗДІЛ 2. Міжнародні економічні конфлікти та заходи їх врегулювання		
3	Тема 3. Торговельні конфлікти, суперечки та торговельні війни: врегулювання, вирішення, запобігання виникнення. Заходи торговельного захисту. Підготовка до аудиторних занять за матеріалами лекції та додатковою літературою	6
4	Тема 4. Стандарти примусу в міжнародних економічних відносинах Підготовка до аудиторних занять за матеріалами лекції та додатковою літературою	6
Розділ 3. Міжнародні переговори та їх роль у комерційній дипломатії		
5	Тема 5. Міжнародні переговори: сутність та особливості Підготовка до ділової гри	7
6	Тема 6. Техніка проведення міжнародних переговорів Підготовка до ділової гри	3
7	Тема 7. Посередництво у міжнародних переговорах Підготовка до аудиторних занять за матеріалами лекції та додатковою літературою	4
Розділ 4. Інтеграційні процеси та їх вплив на комерційну дипломатію		
10	Тема 8. Глобалізація і регіоналізація: взаємозв'язок з комерційною дипломатією Підготовка до аудиторних занять за матеріалами лекції та додатковою літературою	4
11	Тема 10. Україна в інтеграційних процесах Підготовка до аудиторних занять за матеріалами лекції та додатковою літературою	2

12	Модульна контрольна робота	8
13	Реферат	10
14	Підготовка до заліку	8
	Всього	66

Політика та контроль

7. Політика навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Відвідування занять та правила поведінки

Відвідування занять є вільним, бали за присутність на лекція та практичних заняттях не додаються. Втім, вагома частина рейтингу студента формується через активну участь у виконанні навчальних завдань на практичних заняттях, а саме у розв'язанні кейсових завдань, прийнятті участі у диспутах, відповідей на запитання, відповідей на тести, написанні модульної контрольної, прийняття участі у діловій грі, груповій та індивідуальній роботі. Тому, у разі їх пропуску, студент не матиме можливості отримати відповідні рейтингові бали у семестровий рейтинг. У процесі опитувань студенти не користуються засобами зв'язку, інтернетом.

На території університету студенти мають поводити себе відповідно до Правил внутрішнього розпорядку та дотримуватись норм етичної поведінки, визначених у Кодексі честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (<https://kpi.ua/code>). В аудиторіях на практичних заняттях користуватись мобільним телефоном потрібно у беззвучному режимі.

Для опрацювання та виконання аналітичних, аналітично-розрахункових матеріалів, виконання творчих завдань необхідно використовувати інформацію, розміщену на Платформі «Сікорський».

Політика дедлайнів та перескладань

Ключовими заходами при вивченні дисципліни є ті, які формують семестровий рейтинг студента. Тому, студенти мають своєчасно виконувати завдання відповідно до умов отримання першої та другої атестації, писати модульні контрольні роботи. Якщо контрольні заходи пропущені з поважних причин (хвороба або інші вагомні життєві обставини), студенту надається додаткова можливість їх складання протягом найближчого тижня. В разі порушення термінів і невиконання умов допуску до підсумкової атестації з неповажних причин, студент не допускається до складання екзамену в основну сесію.

Індивідуальна робота студентів полягає у виконанні письмової роботи у вигляді реферату. Підготовка реферату з даного курсу - складова навчального процесу для студентів денної форми навчання. Дедлайн здачі реферату на перевірку на плагіат – передостанній тиждень травня. Реферати з рівнем авторства менш ніж 65% до захисту не допускаються. Захист рефератів відбувається останній тиждень травня.

Заохочувальні та штрафні бали

Заохочувальні бали студентам можуть нараховуватись за такі види наукової та дослідної роботи (усього – не більше 5 балів):

- проведення науково-дослідної роботи, результати якої представлено у вигляді наукових тез (ваговий бал – 3), наукової статті (ваговий бал – 5);
- участь в олімпіадах I та II рівнів, що відповідають тематиці дисципліни (ваговий бал – 5);
- участь у конкурсах наукових робіт, що відповідають тематиці дисципліни (ваговий бал – 10).

Штрафних балів з дисципліни не передбачається.

Політика щодо академічної доброчесності

При оцінюванні робіт студентів особлива увага приділяється дотриманню політики та принципів академічної доброчесності (викладені, у тому числі, у Кодексі честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (<https://kpi.ua/code>). В разі виявлення дублювання завдань, такі роботи отримують нульовий рейтинг.

8. Види контролю та рейтингова система оцінювання результатів навчання (PCO)

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

- експрес-опитування і тестування по матеріалам лекцій;
- виконання кейсів на практичних заняттях;
- виконання модульної контрольної роботи;
- виконання розрахункової роботи;
- прийняття участі у ділових іграх.

2. Критерії нарахування балів.

2.1. Експрес-опитування і тестування по матеріалам лекцій (6 опитувань)

- «відмінно» – повна відповідь (не менше 90% потрібної інформації) – 5 балів;

- «добре» – достатньо повна відповідь (не менше 75% потрібної інформації) або повна відповідь з незначними неточностями – 4-3 балів;
- «задовільно» – неповна відповідь (не менше 60% потрібної інформації) та незначні помилки – 2-1 бали;
- «незадовільно» – відповідь не відповідає вимогам до «задовільно» – 0 балів.

2.2. Виконання кейсів на практичних заняттях (4 кейсів). Мінімальна кількість виконаних кейсів для того, щоб студент отримав допуск до заліку складає - 5 (за мінімальним балом оцінювання 2). Максимальна кількість позитивних відповідей, які студент може встигнути отримати протягом періоду вивчення кредитного модуля складає – 40 (за максимальним балом оцінювання 8)

- «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.

2.3. 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.

1.4. Участь у діловій грі:

Підготовка і проведення ділових переговорів по інвестуванню коштів – 8 балів

- активна участь у діловій грі, поставка питань – 8 балів;
- відносно активна участь у діловій грі, у порівнянні з іншими членами команди стає менше питань – 5 балів;

- приймає участь в обговоренні питань у команді, але не спілкується з інвестором – 2 бали;

- студент не приймає участь у грі – 0 балів.

Підготовка і проведення ділових переговорів по укладанню контракту ЗЕД

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

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

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

- слабка підготовка, 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 - 13. Критерії оцінювання реферату:

- тема розкрита повністю, оформлення роботи відповідає встановленим вимогам – 13-12 балів;
- тема в цілому розкрита, але, оформлення роботи не повністю відповідає встановленим вимогам (висновки не повністю корелюють з поставленими задачами), тощо – 11-8 балів;
- тема розкрита не повністю, мають місце недоліки непринципового характеру (використаних інформаційних матеріалів недостатньо або вони застарілі) – 7-4 бали;
- тема розкрита не повністю, частини реферату не пов'язані між собою – 3-1 бали.
- 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 30 балів.

4. Якщо сума балів, набрана протягом семестру менша за 36, студент виконує залікову контрольну роботу.

6. Таблиця переведення рейтингових балів до оцінок:

Бали: Автомат: опитування + виконання кейсів +МКР+ участь у діловій грі +реферат Залік: 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

9. Додаткова інформація з дисципліни (освітнього компонента)

Перелік питань до заліку наведено у Додатку А до силабусу.

Робочу програму навчальної дисципліни (силабус): Комерційна дипломатія

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

Ухвалено кафедрою міжнародної економіки (протокол_№12 від 14.06.2023).

Погоджено Методичною комісією факультету (протокол №11 від 30.06.2023).

Додаток А

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 середовища та його вплив на комерційну дипломатію.
10. Охарактеризувати фактори соціально-культурного середовища та його вплив на комерційну дипломатію.
11. Охарактеризувати фактори інфраструктурного середовища та його вплив на комерційну дипломатію.
12. Розкрити сутність «торгова війна», «торгівельний конфлікт», «торговельна суперечка».
13. Охарактеризувати причини виникнення торговельних конфліктів, суперечок та торговельних війн: протекціоністські, політичні, ідеологічні, екологічні.
14. Визначити та охарактеризувати об'єкти, суб'єкти міжнародних торговельних суперечок (війн), їх масштабність.
15. Визначити способи ведення міжнародних торговельних суперечок (війн).
16. Охарактеризувати процедури врегулювання торговельних конфліктів, суперечок та торговельних війн: консультації, винесення рішення групи експертів, виконання, оцінка.
17. Охарактеризувати нормативні акти СОТ, що використовуються для врегулювання міжнародних торговельних суперечок (війн).
18. Розкрити сутність санкцій, як форми економічних примусових заходів.
19. Охарактеризувати умови запровадження міжнародних санкцій.
20. Розкрити сутність економічних санкцій, охарактеризувати їх види.
21. Охарактеризувати легітимність міжнародних економічних санкцій та визначити основні проблеми легітимності міжнародних санкцій.
22. Охарактеризувати види санкцій, що запроваджуються ЄС. Охарактеризувати секторальні санкції та критерії їх застосування.
23. Розкрити сутність поняття міжнародних переговорів та охарактеризувати умови необхідні для їх проведення.
24. Охарактеризувати функції міжнародних переговорів: інформаційно-комунікативна; регуляційна; вирішення питань, не пов'язаних з обговорюваною проблемою; іміджева (пропагандистська).
25. Визначити критеріальні ознаки класифікації міжнародних переговорів.

26. Охарактеризувати особливості міжнародних переговорів.
27. Визначити органи виконавчої влади України, які приймають участь в організації і проведенні міжнародних переговорів.
28. Охарактеризувати склад документів досье переговорів, стадій переговорного процесу, підсумкові документи міжнародних переговорів.
29. Охарактеризувати методи підготовки та участі у міжнародних переговорах: варіативний, метод інтеграції, метод урівноваження, компромісний метод.
30. Визначити та охарактеризувати структурну схему переговорного процесу.
31. Охарактеризувати тактичні прийоми, що застосовуються під час переговорів.
32. Визначити та охарактеризувати стратегічні підходи до проведення переговорів: м'який, жорсткий та принциповий підхід.
33. Визначити та охарактеризувати причини використання посередництва у міжнародних переговорах.
34. Визначити та охарактеризувати типові мотиви звернення до посередництва у міжнародних переговорах.
35. Визначити та охарактеризувати функції посередника у міжнародних переговорах.
36. Визначити та охарактеризувати критерії вибору посередника.
37. Визначити та охарактеризувати проблемні питання посередницької діяльності у міжнародних переговорах. Діяльність ООН, як посередника.
38. Визначити та охарактеризувати специфіку ділового спілкування, етики при проведенні міжнародних переговорів у країнах Європи.
39. Визначити та охарактеризувати специфіку ділового спілкування, етики при проведенні міжнародних переговорів у країнах Північної та Південної Америки.
40. Визначити та охарактеризувати специфіку ділового спілкування, етики при проведенні міжнародних переговорів у країнах Азії та Близького Сходу.
41. Охарактеризувати сучасну систему міжнародних економічних організацій.
42. Визначити та охарактеризувати роль міждержавних галузевих організацій у розвитку міжнародної торгівлі.
43. Охарактеризувати організації з регулювання міжнародного інвестування, міжнародного технологічного обміну.
44. Охарактеризувати організації з регулювання валютно-кредитної політики країн.
45. Визначити та охарактеризувати особливості сучасної економічної глобалізації.
46. Визначити та охарактеризувати ознаки процесу глобалізації міжнародних економічних відносин.
47. Охарактеризувати показники, що визначають ступінь інтегрованості економік різних держав у глобальну економіку.
48. Визначити та охарактеризувати глобальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин.
49. Охарактеризувати регіональні угруповання у глобальній системі міжнародних економічних відносин.
50. Визначити та охарактеризувати систему показників для оцінки діяльності регіональних угруповань.