

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

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан економічного факультету

 А.В. Череп
« 30 * » серпня 2019

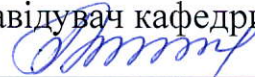
КОМЕРЦІЙНА ДИПЛОМАТІЯ

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ


підготовки магістрів
спеціальності 051 Економіка
освітньо-професійна програма Міжнародна економіка

Укладач: Корінний С.О., к.е.н., ст. викладач кафедри міжнародної економіки,
природних ресурсів і економічної теорії

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри міжнародної
економіки, природних ресурсів і
економічної теорії

Протокол № 1 від “21”серпня 2019 р.
Завідувач кафедри
 Д. І. Бабміндра

Ухвалено науково-методичною
радою економічного факультету

Протокол №1 від “21”серпня 2019 р.
Голова науково-методичної ради
економічного факультету
 І. І. Колобердянко

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітня програма, рівень вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 4	Галузь знань 05 – Соціальні та поведінкові науки	Вибіркова	
		Цикл професійної підготовки	
Загальна кількість годин - 120	Спеціальність: 051 Економіка Освітньо-професійна програма: Міжнародна економіка	Рік підготовки:	
		II-й	II-й -
		Семестр	
		I-й	I-й
		Лекції	
Тижневих аудиторних годин для денної форми навчання – 3 Тижневих годин самостійної роботи для денної форми навчання – 8	Рівень вищої освіти: магістерський	22 год.	4 год.
		Практичні	
		10 год.	2 год.
		Лабораторні	
		-	-
		Самостійна робота	
		88 год.	114 год.
Вид контролю: залік			

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Робоча програма навчальної дисципліни «Комерційна дипломатія» складена відповідно до освітньо-професійної програми Міжнародна економіка.

Курс «Комерційна дипломатія» є необхідною складовою підготовки майбутнього фахівця в сфері міжнародної економіки, для подальшого ефективного залучення у систему комерційної дипломатії та рівні держави, регіону, об'єднаних територіальних громад або підприємства.

Метою викладання курсу «Комерційна дипломатія» є формування системи теоретичних знань у сфері комерційної дипломатії та практичних навичок застосування сучасних моделей, методів та інструментів розробки торгової політики та багаторівневої системи комерційної дипломатії.

Основними **завданнями** вивчення курсу «Комерційна дипломатія» є:

– засвоєння понятійно-категоріального апарату, основних положень та принципів комерційної дипломатії;

- визначення впливу міжнародних організацій в сфері комерційної дипломатії на міжнародну торгівлю, фінансово-кредитну та інвестиційну діяльність;
- ознайомлення з принципами функціонування, механізмами та правилами регулювання ГАТТ/СОТ та інших міжнародних організацій;
- здобуття навичок науково-аналітичного та інноваційного опрацювання проблем високоефективної моделі комерційної дипломатії і застосування знань про комерційну дипломатію у професійній діяльності.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати: предметну сферу дисципліни та її методологію; визначення основних понять торгової політики та комерційної дипломатії; визначення основних термінів і понять багатосторонньої системи ГАТТ/СОТ; основні принципи глобальної торговельної системи та механізм функціонування СОТ; систему сучасних правил світової торгівлі товарами та послугами, а також торговельні аспекти прав інтелектуальної власності; механізми огляду торговельної політики, врегулювання торговельних суперечок у рамках СОТ; основні досягнення процесу приєднання України до СОТ та головні умови і наслідки приєднання до головної міжнародної організації з регулювання міжнародної торгівлі.

вміти: проводити аналіз ефективності торговельної політики, стану дипломатичних відносин та ефективності проведення комерційних переговорів; прогнозувати подальший розвиток окремих циклів дипломатичних відносин, а також передбачати позитивні та негативні трансформаційні процеси світової торговельної політики; виділяти найсуттєвіші фактори сили дипломатичних відносин, ранжувати їх за ієрархією пріоритетності та пропонувати шляхи їх посилення; розробляти потенційно нові та пропонувати модифікації до існуючих моделей проведення комерційних переговорів на основі інноваційного підходу; розробляти інноваційну торговельну політику з довгостроковою перспективою та високим рівнем адаптивності; застосовувати процедури, прийоми і методи, які використовуються при плануванні та здійсненні зовнішньоекономічних операцій; застосовувати основні правила ведення зовнішньоекономічних операцій, поняття які використовують у міжнародній торгівлі

Згідно з вимогами освітньої програми студенти повинні досягти таких компетентностей:

Загальні (універсальні):

- здатність систематизувати та синтезувати інформацію з різних джерел, використовуючи інноваційні підходи та технології, програмне забезпечення з урахуванням крос-культурних особливостей суб'єктів міжнародних економічних відносин;
- здатність до самонавчання, підтримки належного рівня знань, готовність до опанування знань нового рівня, підвищення своєї фаховості та рівня кваліфікації;
- здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел, зокрема завдяки використанню інформаційних і комунікаційних технологій.

– уміння аргументувати вибір шляхів вирішення завдань професійного характеру, критично оцінювати отримані результати та обґрунтовувати прийняті рішення.

Спеціальні (фахові):

– здатність аналізувати стан економічних процесів та явищ на міжнародному рівні й визначати перспективи їх розвитку з використанням сучасних знань про методи, форми й інструменти регулювання;

– здатність проводити прикладні аналітичні розробки проблем міжнародної економіки з застосуванням інформаційно-аналітичного інструментарію та економіко-статистичних методів обчислення;

– розуміння економічних особливостей розвитку країн та регіонів, сучасних економічних глобальних, регіональних та локальних процесів, та місця в них України;

– здатність формувати підходи до розв'язання проблем і завдань у сфері міжнародної торгівлі з урахуванням її основних форм.

Міждисциплінарні зв'язки. Курс «Комерційна дипломатія» тісно пов'язаний з дисциплінами «Міжнародне право», «Міжнародна торгівля», «Міжнародні комерційні контракти».

3. Програма навчальної дисципліни

Розділ 1. Теоретико-методичні основи комерційної дипломатії

Тема 1. Історія формування комерційної дипломатії

Міждержавні відносини та формування дипломатичних контактів між їх суб'єктами. Дипломатія античного світу. Дипломатія Близького Сходу. Дипломатія Стародавньої Індії. Дипломатія Стародавнього Китаю. Розвиток європейської дипломатії. Передумови зародження економічної дипломатії. Україна в системі дипломатичних відносин.

Тема 2. Місце комерційної дипломатії в системі міжнародного регулювання економічних відносин

Стандарти економічної та комерційної дипломатії. Норми економічної та комерційної дипломатії. Політичні цілі та засоби комерційної дипломатії. Економічні цілі та засоби комерційної дипломатії. Сутність і функції комерційної дипломатії.

Тема 3. Нормативно-правове забезпечення функціонування комерційної дипломатії

Принципи зовнішньоекономічної діяльності та їх взаємозв'язок з правовими аспектами комерційної дипломатії. Правове регламентування експортно-імпоротної діяльності підприємств. Правові норми в системі тарифного та нетарифного регулювання. Правовий режим інвестиційного

співробітництва з іноземними партнерами. Ліцензування та особливі митні режими. Трансфер технологій.

Тема 4. Об'єкти та суб'єкти комерційної дипломатії України

Основні напрями економічної дипломатії України і її об'єкти. Взаємодія України з зовнішньоторговельними партнерами в системі Світової Організації Торгівлі. Економічна дипломатія в сфері енергопостачання. Зовнішня заборгованість України та шляхи її врегулювання. Забезпечення економічною дипломатією військово-технічного співробітництва України. Міжнародні торговельні суперечки і роль економічної дипломатії у їх врегулюванні.

Тема 5. Дипломатичний протокол як базис комерційної дипломатії

Дипломатичний протокол, джерела його правил і норм. Дипломатичний корпус, його привілеї та імунітети. Дипломатичні візити як елемент дипломатичного протоколу в економічній дипломатії. Протокольні підрозділи органів державної виконавчої влади в Україні. Протокольні підрозділи провідних країн світу.

Розділ 2. Актуальні проблеми комерційної дипломатії сучасності

Тема 6. Особливості техніки ведення дипломатичних переговорів

Міжнародні переговори як інструмент економічної дипломатії, їх зміст та класифікація. Планування та підготовка до переговорів і їх інформаційне забезпечення. Збір та джерела інформації і робота з інформаційним матеріалом. Технологія переговорів в економічній дипломатії. Документування переговорів та оформлення їх результатів. Утворення моделі ефективних переговорів. Напрямки уникнення капітуляції під час безнадійних переговорів.

Тема 7. Економічна безпека та комерційна дипломатія

Національні інтереси держави. Національна безпека і її складові. Економічна безпека і комерційна дипломатія. Експорт товарів і експорт капіталу в системі економічної безпеки. Енергетична безпека і її дипломатичний супровід. Продовольча безпека та її забезпечення інструментами економічної дипломатії. Енергетична безпека та її складові. Військова безпека та її складові. Геополітика та супутні процеси в забезпечення національної безпеки.

Тема 8. Механізми координації комерційної дипломатії в Україні та світі

Взаємодія органів законодавчої та виконавчої влади, міністерств та центральних відомств України у сфері економічної дипломатії. Координація економічної дипломатії в Україні. Сегмент економічної дипломатії у функціональних обов'язках Міністерства закордонних справ України. Функціональні обов'язки Міністерства економічного розвитку та торгівлі України у проведенні ефективної економічної дипломатії.

Тема 9. Організація діяльності структурних елементів з комерційної дипломатії на підприємствах

Дипломатичні підрозділи в складі комерційної служби підприємств України, їх завдання і функції. Права, обов'язки та відповідальність персоналу дипломатичних відділів комерційних служб. Аналітична робота дипломатичних відділів комерційних служб. Оперативне забезпечення інформаційного обміну з комерційних питань між дипломатичними відділами та керівними органами підприємств. Форми та методи роботи дипломатичних відділів у сфері торговельно- економічного та інвестиційного співробітництва. Організаційне забезпечення інформаційно-презентаційних заходів в країнах зарубіжжя. Планування роботи, звітність та організація діловодства дипломатичних відділів підприємств.

Тема 10. Іноземні представництва комерційної дипломатії в Україні та світі

Правове регламентування та регулювання перебування і діяльності іноземних дипломатичних представництв в Україні. Іноземний дипломатичний корпус в Україні, складові його структури та діяльності. Привілеї та імунітети іноземних дипломатів в Україні. Порядок зносин іноземних дипломатичних представництв з органами законодавчої та виконавчої влади і офіційними особами України.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів	Кількість годин												
	Денна форма						Заочна форма						
	Σ	у тому числі					Σ	у тому числі					
		л	пр	лаб	інд	сам		л	пр	лаб	інд	сам	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Розділ 1. Теоретико-методичні основи комерційної дипломатії													
Тема 1. Історія формування комерційної дипломатії	10	2				8	10					10	
Тема 2. Місце комерційної дипломатії в системі міжнародного регулювання економічних відносин.	10	2				8	14	2				12	
Тема 3. Нормативно-правове забезпечення функціонування комерційної дипломатії.	14	2	2			10	12		2			10	
Тема 4. Об'єкти та суб'єкти комерційної дипломатії України.	10	2				8	12					12	
Тема 5. Дипломатичний протокол як базис комерційної дипломатії.	14	2	2			10	12					12	
Разом за розділом 1	58	10	4			44	60	2				56	
Розділ 2. Актуальні проблеми комерційної дипломатії сучасності													
Тема 6. Особливості техніки ведення дипломатичних переговорів.	14	2	2			10	10					10	
Тема 7. Економічна безпека та комерційна дипломатія.	10	2				8	12					12	
Тема 8. Механізми координації комерційної дипломатії в Україні та світі.	12	2	2			8	14	2				10	
Тема 9. Організація діяльності структурних елементів з комерційної дипломатії на підприємствах.	14	4	2			8	12					12	
Тема 10. Іноземні представництва комерційної дипломатії в Україні та світі.	20	2				10	12					12	
Разом за розділом 2	62	12	6			44	60	2				58	
Всього годин	120	22	10			88	120	4	2			114	

5. Теми лекційних занять

П/н	Назва теми	Кількість годин
1	Історія формування комерційної дипломатії	2
2	Місце комерційної дипломатії в системі міжнародного регулювання економічних відносин.	2
3	Нормативно-правове забезпечення функціонування комерційної дипломатії.	2
4	Об'єкти та суб'єкти комерційної дипломатії України.	2
5	Дипломатичний протокол як базис комерційної дипломатії.	2
6	Особливості техніки ведення дипломатичних переговорів.	2
7	Економічна безпека та комерційна дипломатія.	2
8	Механізми координації комерційної дипломатії в Україні та світі.	4
9	Організація діяльності структурних елементів з комерційної дипломатії на підприємствах.	2
10	Іноземні представництва комерційної дипломатії в Україні та світі.	2
Разом		22

6. Теми практичних занять

П/н	Назва теми	Кількість годин
1	Нормативно-правове забезпечення функціонування комерційної дипломатії.	2
2	Дипломатичний протокол як базис комерційної дипломатії.	2
3	Особливості техніки ведення дипломатичних переговорів.	2
4	Механізми координації комерційної дипломатії в Україні та світі.	2
5	Організація діяльності структурних елементів з комерційної дипломатії на підприємствах.	2
Разом		10

7. Самостійна робота

П/н	Назва теми	Кількість годин
1	Історія формування комерційної дипломатії	8
2	Місце комерційної дипломатії в системі міжнародного регулювання економічних відносин.	8
3	Нормативно-правове забезпечення функціонування комерційної дипломатії.	10
4	Об'єкти та суб'єкти комерційної дипломатії України.	8
5	Дипломатичний протокол як базис комерційної дипломатії.	10
6	Особливості техніки ведення дипломатичних переговорів.	10
7	Економічна безпека та комерційна дипломатія.	8
8	Механізми координації комерційної дипломатії в Україні та світі.	8
9	Організація діяльності структурних елементів з комерційної дипломатії на підприємствах.	8
10	Іноземні представництва комерційної дипломатії в Україні та світі.	10
Разом		88

8. Види контролю і система накопичення балів

Система накопичення балів – це сума всіх балів, які отримує студент за семестр. Розподіл балів наведено в таблиці.

Вид контрольного заходу	Кількість балів
Поточний контроль	
Розділ 1	
Практичне заняття 1 (тестування, аналітична доповідь)	6
Практичне заняття 2 (тестування, аналітична доповідь)	6
Поточна атестація 1 (тестування в системі MOODLE)	18
Загальна кількість балів	30
Розділ 2	
Практичне заняття 3 (аналітична доповідь)	2
Практичне заняття 4 (тестування)	4
Практичне заняття 5 (тестування, аналітична доповідь)	6
Поточна атестація 2 (тестування в системі MOODLE)	18
Загальна кількість балів	30
Всього за поточний контроль знань	60
Підсумковий контроль	
Залік	40
Всього за підсумковий контроль знань	40
Разом	100

8.1. Критерії оцінювання практичних занять

Робота на практичному занятті комплексно оцінюється викладачем, враховуючи такі критерії: правильність одержаних відповідей; повнота та логічність відповіді; наявність висновків та ілюстративних прикладів тощо.

Практичне заняття складається із: аналітичної доповіді, практичного завдання та контрольного тестування.

Практичні заняття дозволяють студентам оволодіти практичними навичками з курсу.

Результат участі студента на практичних заняттях оцінюється окремо.

1. Виконання тестових завдань (10 завдань по 0,4 бала кожне) – 4 бали.

2. Аналітична доповідь в усному чи письмовому форматі – 2 бали:

- 2 бали – доповідь відзначається повнотою виконання без допомоги викладача. Студент володіє понятійно-категоріальним апаратом курсу, узагальненими знаннями та специфікою курсу, аргументовано використовує їх у нестандартних ситуаціях; вміє застосовувати вивчений раніше матеріал.

- 1 бал – доповідь здійснено на достатньому рівні, з деякими огріхами, супроводжується незначною допомогою викладача. Студент достатньо володіє теоретичною базою курсу; вміє аналізувати і систематизувати наукову та методичну інформацію.

- 0 балів – аналітична доповідь відзначається високою фрагментарністю, відсутністю достатнього рівня знань теоретичної бази курсу та неможлива без постійного керівництва викладача.

8.2. Критерії оцінювання поточної атестації № 1 та № 2

Поточна атестація проводиться у формі тестування в системі MOODLE.

Максимальна оцінка, яку студент може отримати за результатами поточної атестації №1 та №2 складає 18 балів. Тестування складається з 18 тестових завдань. За правильну відповідь на одне запитання студент отримує 1 бал, отже, відповівши правильно на всі запитання, студент може отримати 18 балів.

Якщо за результатами поточного контролю знань студент отримає менше 35 балів, то на залік він не допускається.

Підсумковий контроль проводиться після закінчення семестру в формі заліку.

8.3. Критерії оцінювання заліку

Максимальна оцінка, яку студент може отримати за виконання письмової залікової роботи, складає 40 балів. Залікова робота містить 20 тестових завдань, кожне з яких оцінюється в 1 бал, 2 проблемних питання, які оцінюються в 10 балів кожне. Відповіді на проблемні питання надаються у вигляді письмової теоретико-аналітичної доповіді. Відповіді оцінюються комплексно, враховуючи послідовність і логічність пояснень, посилань та фактів, на яких базуються твердження. Для наочності можна використовувати схеми, графіки, таблиці.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

За шкалою ECTS	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90 – 100 (відмінно)	5(відмінно)	Зараховано
B	85 – 89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75 – 84 (добре)		
D	70 – 74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)		
FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов'язковим повторним курсом)		

9. Рекомендована література

Основна:

1. Ілляшенко С. М., Шипуліна Ю. С. Товарна інноваційна політика : підручник. Суми : Університетська книга, 2007. 281 с.
2. Вергун В. А. Економічна дипломатія : навчальний посібник для вищих навчальних закладів. Київ : Київський університет, 2010. 304 с.
3. Амеліна І. В., Попова Т. Л., Владимиров С. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2013. – 256 с.
4. Бестужева С. В., Вовк В. А., Громенкова С. В. Світове господарство і міжнародні економічні відносини : практикум. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. 165 с.
5. Горбач Л. М., Плотніков О. В. Міжнародні економічні відносини : підруч. для студ. вищ навч. закл. реком. МОНУ. Київ : Кондор, 2005. 266 с.
6. Зінчук Т. О., Ковальчук О. Д., Куцмус Н. М. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність : навч. посіб. / за ред. Т. О. Зінчук. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 517 с.
7. Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб.. Київ : Знання-Прес, 2003. 406 с.
8. Липов В. В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини : навч.-практ. посіб. для студ. вищ. навч. закладів реком. МОНУ. Київ : Професіонал, 2008. 368 с.
9. Довгань В. М. Право Світової організації торгівлі. Вступ України до СОТ. Київ : КНТ, 2009. 448 с.
10. Осика С., Пятницький В., Оніщук О. Інституціональні та процедурні механізми системи ГАТТ/СОТ у регулюванні світової торгівлі. Київ : УАЗТ, 2008. 288 с.

Додаткова:

1. Анцелевич Г. О., Покрещук О. О., Ковалевська Л. І. Міжнародно-правова регламентація транспортних перевезень : підруч. Київ : Зовнішня торгівля, 2004. 288 с.
2. Буткевич, В. Г., Мицик В. В., Задорожній О. В. Міжнародне право : основні галузі. Київ : Либідь, 2002. 608 с.
3. Лабезник Л. Л. Міжнародне фінансове право : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 312 с.
4. Літвінчук І. А. Правове становище офшорних і вільних економічних зон : наук.-практ. посіб. Київ : Фурса С. Я., 2006. 296 с.
5. Опришко В., Коста А., Квінтано К. Міжнародне економічне право : підруч. Київ : КНЕУ, 2006. 496 с.

Інформаційні ресурси

1. Сайт журналу The Economist. URL: <http://www.economist.com> (дата звернення 19.08.2019).
2. Сайт журналу The Financial Times. URL: <http://www.ft.com> (дата

звернення 19.08.2019).

3. Сайт журналу The Wall Street Journal. URL: <http://www.marketwatch.com> (дата звернення 19.08.2019).

4. Сайт Президента України. URL: www.president.gov.ua (дата звернення 19.08.2019).

5. Сайт Кабінету Міністрів України. URL: <http://www.kmu.gov.ua> (дата звернення 19.08.2019).

6. Сайт Верховної Ради України. URL: www.rada.gov.ua (дата звернення 19.08.2019).

7. Сайт Національного банку України. URL: www.bank.gov.ua (дата звернення 19.08.2019).

8. Сайт Міністерства фінансів України. URL: www.minfin.gov.ua (дата звернення 19.08.2019).

9. Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України URL: www.me.gov.ua (дата звернення 19.08.2019).

10. Сайт Державного комітету статистики України URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 19.08.2019).

Погоджено Ольга Митинська О.В.
Навчальний відділ

« 18 » вересня 2019р.