

# **МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

## **ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

Затверджено на засіданні кафедри  
Міжнародної економіки та  
менеджменту ЗЕД.

Протокол № \_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ 2017 р.

### **Програма навчальної дисципліни**

### **"Торговельна політика та комерційна дипломатія" робоча програма для студентів усіх спеціальностей усіх форм навчання**

**Укладач:** к.е.н., доцент Серпухов М. Ю.

**Відповідальний за випуск**  
зав. каф. д.е.н., проф Шталь Т. В.

**ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017**

# 1. Вступ

Торгівельна політика та комерційна дипломатія це дисципліна, яка формує у студентів уявлення та навички дипломатичних і торгівельних відносин між країнами, формами просування продукції на світові ринки, методами протекціонізму та формам їх протидії, інструментами стимулювання експортних та імпорتنих операцій, особливостями сучасних торгівельних війн між країнами світу, різновидами торгівельної політики країн світу, перевагами та недоліками використання інструментів протекціонізму та вільної торгівлі тощо.

**Метою** дисципліни є формування теоретичних та практичних навичок у студентів в питаннях міжнародної торгівлі, торгівельної політики країн світу, дипломатичних відносинах та комерційної дипломатії.

Для досягнення мети поставлені такі основні **завдання**:

Опанувати предметну область та тонкощі міжнародної торгівельної політики та комерційної дипломатії

Навчитись використанню практичних інструментів дипломатичних відносин

Сформувати уявлення про міжнародну торгівлі та практику торгівельних відносин між країнами світу

Навчитись використовувати інструменти комерційної дипломатії для просування продукції на світовому ринку

**Об'єктом** навчальної дисципліни є різновиди торгівельної політики країн світу та дипломатичні відносини, що реалізуються в контексті здійснення міжнародної торгівлі.

**Предметом** навчальної дисципліни є механізми реалізації міжнародних торгівельних відносин з використанням інструментів комерційної дипломатії.

**Пререквізити**: вивчення даної навчальної дисципліни студент

розпочинає, прослухавши такі навчальні дисципліни, як: "Мікроекономіка", "Макроекономіка", "Економіка підприємства", "Оптимізаційні методи та моделі", "Економетрика", "Статистика" або тотожні навчальні дисципліни.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен:

**знати:**

понятійний та категорійний апарат торгівельної політики;

термінологію та базові поняття комерційної дипломатії;

основні види та економічні наслідки торгівельної політики країн;

інструменти державного регулювання експортно-імпортних операцій та їх впливу на національну економіку, зокрема на рівень внутрішніх цін, попит та пропозицію, вплив на валютний курс;

види прихованого протекціонізму та інструменти його протидії;

стратегію та тактику торгівельних війн в міжнародній економіці, а також їх цілі та інструменти їх досягнення;

наслідки застосування стратегій імпортозаміщення та експортоорієнтування;

можливості міжнародних організації в регулювання торгівельних конфліктів;

інструменти комерційної дипломатії в рамках досягнення завдань торгівельної політики.

**вміти:**

визначати дипломатичні моделі поведінки держави за умови застосування інструментів прихованого протекціонізму (протекціонізму) або торгівельної війни інструменти та механізми впливу міжнародної торгівлі на національні економіки країн світу;

визначати доцільні інструменти комерційної дипломатії для досягнення цілей торгівельної політики;

обґрунтовувати доцільність застосування митних тарифів, вступу до інтеграційних об'єднань (зон вільної торгівлі, митних союзів та ін.).

оцінювати вплив світових процесів глобалізації економічних відносин та міжнародну торгівлю;

визначати можливість експорту товарів, виходячи з існуючої ситуації в торгівельній політиці;

обґрунтовувати доцільність експортно-імпортних операцій в міжнародній торгівлі та приймати ефективні господарські рішення;

використовувати можливості міжнародних організації з врегулювання торівельних відносин та стимулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

У процесі викладання навчальної дисципліни, основна увага приділяється оволодінню студентами професійною компетентністю, що наведена в табл. 1.

Таблиця 1

**Професійна компетентність, яка отримується студентами після вивчення навчальної дисципліни**

Назва компетентності	Складові компетентності
Визначати вплив торівельної політики на економіку країни та діяльність підприємств	Розрізняти види торівельної політики країн світу
	Розраховувати та спів ставляти тарифні обмеження між країнами
	Визначати найбільш сприятливий режим зовнішньої торівлі та умови розрахунків між країнами
	Проводити оцінку доцільності здійснення зовнішньоторговельних операцій
	Встановлювати країни з сприятливими зовнішньоторговельними умовами
	Розробляти стратегії торівельних відносин з країнами-партнерами
	Оцінювати вплив різних типів зовнішньоторговельної політики на національну економіку та роботу підприємств
Застосовувати інструменти комерційної дипломатії для досягнення цілей торівельної політики	Комплексно оцінювати вплив тарифних обмежень на зовнішню торівлю між країнами
	Ідентифікувати приховані торівельні бар'єри та розробляти інструменти їх подолання
	Вміти використовувати інструменти комерційної дипломатії для протидії торівельним війнам
	Застосовувати інструменти комерційної дипломатії для досягнення цілей торівельної політики
	Оцінювати вплив міжнародних організації на міжнародну торівлю

Структуру складових професійних компетентностей та їх формування відповідно до Національної рамки кваліфікацій України наведено в таблиці 2.

**Структура складових професійних компетентностей з навчальної дисципліни  
"Торгівельна політика та комерційна дипломатія"  
за Національною рамкою кваліфікацій України**

Складові компетентності, яка формується в рамках теми	Пререквізити	Знання	Вміння	Комунікації	Автономність і відповідальність
1	2	3	4	5	6
<i>Тема 1. Торгівельна політика країн світу та її різновиди</i>					
Визначати позитивні та негативні риси торгівельної політики та її вплив на національну економіку	Різновиди торгівельної політики та її систему прийняття	Видів торгівельної політики та їх переваг і недоліків	Вміння обґрунтовувати доцільність того чи іншого виду торгівельної політики	Визначати та пояснити необхідність використання того чи іншого виду торгівельної політики	Нести відповідальність за наслідки рішень, які розроблені на основі відповідної торгівельної політики
<i>Тема 2. Вплив торгівельної політики на економіку країн світу</i>					
Оцінювати вплив міжнародної торгівлі на національну економіку країни	Взаємозв'язок зовнішньоекономічних операцій та національної економіки	Знання інструментів впливу зовнішньоекономічних операцій на функціонування національної економіки	Використовувати інструменти для оцінки впливу експорту та імпорту на економіку країни	Презентувати результати оцінки	Самостійно приймати рішення по результатам оцінки

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6
<i>Тема 3. Тарифні та нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі</i>					
Використовувати інструментарій тарифних та нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі	Поняття тарифних методів регулювання та нетарифних	Знання принципів застосування тарифних методів регулювання міжнародної торгівлі. Принципи застосування нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі	Розбиратись в тарифних та нетарифних методах регулювання міжнародної торгівлі, принципах їх застосування	Розробляти ефективні рішення про доцільність застосування тарифних та нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі	Нести відповідальність за прийняті рішення та самостійно визначати моделі поведінки на зовнішньому ринку
<i>Тема 4. Торгівельні війни в міжнародній торгівлі</i>					
Оцінювати загрози та наслідки торгівельних війн. Прогнозувати виникнення торгівельних війн.	Торгівельні бар'єри. Зовнішньоторго вельна політика країн.	Знання інструментів та етапів торгівельної війни між країнами. Практики застосування торгівельних війн та їх цілей.	Вміти оцінювати загрози торгівельних війн та їх наслідки. Прогнозувати наслідки торгівельних війн.	Представляти наслідки торгівельних війн.	Приймати рішення стосовно участі в торгівельних війнах та розробляти заходи з їх вирішення.
<i>Тема 5. Прихований протекціонізм як сучасний інструмент торгівельної політики</i>					
Ідентифікувати інструменти прихованого протекціонізму та розробляти заходи з їх нейтралізації	Розуміння сутності протекціонізму	Знання класифікації інструментів протекціонізму. Розуміння наслідків запровадження інструментів протекціонізму.	Вміти ідентифікувати інструменти прихованого протекціонізму. Оцінювати їх вплив на міжнародну торгівлю.	Презентувати цілісне уявлення про роль та місце інструментів прихованого протекціонізму в міжнародній торгівлі	Самостійно проводити оцінку інструментів прихованого протекціонізму. Приймати рішення по зменшенню негативного впливу прихованого протекціонізму на міжнародну торгівлю

1	2	3	4	5	6
<i>Тема 6. Формування кон'юнктури світового ринку в залежності від торгівельної політики країн світу</i>					
Оцінювати кон'юнктуру світового ринку в залежності від торгівельної політики країн світу.	Поняття торгівельної політики та кон'юнктури. Розуміння функціонування міжнародної торгівлі.	Знання інструментів впливу зовнішньоторгівельної політики країни на світовий ринок (міжнародну торгівлю).	Вміти оцінювати кон'юнктуру світового ринку та вплив на неї торгівельної політики країн. Оцінювати доцільність виходу на зовнішні ринки.	Формувати стратегію виходу на зовнішні ринки та прогнозувати їх динаміку.	Формувати пропозиції з виходу на зовнішній ринок. Приймати рішення відносно цінової політики у зовнішньоторгівельній діяльності.
<i>Тема 7. Комерційна дипломатія: цілі, завдання, поняття</i>					
Формування цілісного уявлення про дипломатію та її основні цілі, завдання та категоріальний апарат	Поняття торгівельної політики, розуміння принципів функціонування міжнародної торгівлі	Знання базових категорій комерційної дипломатії, цілей та завдань, розуміння принципів роботи.	Вміти застосовувати можливості комерційної дипломатії відповідно до вирішення поставлених завдань	Обґрунтовувати вибір цілей та завдань комерційної дипломатії	Відповідально відноситись до визначення цілей та завдань
<i>Тема 8. Інструменти комерційної дипломатії</i>					
Формування навичок з застосування інструментів комерційної дипломатії	Поняття цілей та завдань комерційної дипломатії, понятійного апарату та принципів роботи	Знання інструментарію комерційної дипломатії, що застосовується в практичній діяльності	Вміти використовувати окремі інструменти комерційної дипломатії для досягнення цілей торгівельної політики	Обирати відповідний інструмент комерційної дипломатії для вирішення конкретної цілі торгівельної політики	Самостійно аналізувати ситуацію та приймати рішення, щодо застосування відповідного інструментарію комерційної дипломатії

1	2	3	4	5	6
<i>Тема 9. Діяльність міжнародних організацій та інтеграційних об'єднань з регулювання міжнародної торгівлі</i>					
Оцінювання впливу та ролі міжнародних організацій з регулювання міжнародної торгівлі	Поняття міжнародні організації, інтеграційні об'єднання	Знання можливостей міжнародних організацій з врегулювання міжнародної торгівлі	Використовувати можливості міжнародних організацій та інтеграційних об'єднань в регулюванні міжнародної торгівлі	Формувати стратегію поведінки підприємства з використанням можливостей міжнародних торговельних організацій та об'єднань	Відповідальність за прийняті рішення стосовно міжнародної торгівлі та участі країни в міжнародних торговельних організаціях та об'єднаннях
<i>Тема 10. Комерційна дипломатія в сучасній торговельній політиці: практичні аспекти</i>					
Навчитись використовувати принципи та інструменти комерційної дипломатії при вирішенні практичних проблем міжнародної торгівлі	Розуміння принципів роботи та теоретичного базису комерційної дипломатії та її взаємозв'язку з торговельною політикою	Знання основних підходів та принципів використання інструментарію комерційної дипломатії для досягнення цілей торговельної політики	Вміти вирішувати прикладні проблеми торговельної політики за допомогою комерційної дипломатії	Застосовувати інструментарій комерційної дипломатії для вирішення прикладних питань торговельної політики	Відповідальність у визначенні конкретних інструментів при вирішенні цілей та завдань торговельної політики



На вивчення навчальної дисципліни відводиться 150 годин (5 кредитів ЄКТС). Форма підсумкового контролю – залік.

## **2. Програма навчальної дисципліни**

**Змістовий модуль 1. Торгівельна політика та практика її застосування.**

**Тема 1. Торгівельна політика країн світу та її різновиди**

- 1.1. Цілі та основні напрямки розвитку міжнародної торгівлі.
- 1.2. Види торговельної політики.
- 1.3. Методи та інструменти торговельної політики.

**Тема 2. Вплив міжнародної торгівлі на національну економіку країн світу.**

- 2.1. Спеціалізація країн світу у МПП.
- 2.2. Торгівельний баланс та його рівновага
- 2.3. Феномен «Голландської хвороби».

**Тема 3. Тарифні та нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі.**

3.1. Тарифні методи регулювання торговельних відносин.

Визначення тарифних методів регулювання міжнародної торгівлі.  
Характеристика та приклади застосування.

3.2. Нетарифні методи регулювання торговельних відносин.

Характеристика та приклади нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі.

**Тема 4. Торговельні війни в міжнародній торгівлі.**

- 4.1. Характеристика торговельних війн в міжнародній торгівлі
- 4.2. Етапи торговельної війни та її рушійні сили
- 4.3. Практика застосування торговельних війн в міжнародній торгівлі

**Тема 5. Прихований протекціонізм як сучасний інструмент міжнародної торгівлі.**

- 5.1. Інструменти прихованого протекціонізму
- 5.2. Мотиви та цілі інструментів прихованого протекціонізму
- 5.3. Практика застосування інструментів прихованого протекціонізму

в міжнародній торгівлі

**Тема 6. Формування кон'юнктури світового ринку в залежності від торгівельної політики країн світу.**

6.1. Вплив торгівельної політики країни на світовий ринок

6.2. Формування ринкової кон'юнктури на світових ринках в залежності від зовнішньоторговельної політики країн світу

**Змістовий модуль 2. Комерційна дипломатія, як основа торгівельної політики**

**Тема 7. Комерційна дипломатія: цілі, завдання, поняття**

7.1. Категоріальний апарат комерційної дипломатії

7.2. Основні цілі та завдання комерційної дипломатії

7.3. Взаємозв'язок комерційної дипломатії з цілями торгівельної політики

**Тема 8. Інструменти комерційної дипломатії**

8.1. Формальні інструменти комерційної дипломатії

8.2. Неформальні інструменти комерційної дипломатії

**Тема 9. Діяльність міжнародних організацій та інтеграційних об'єднань з регулювання міжнародної торгівлі.**

9.1. Діяльність міжнародних торгівельних організацій.

Національний рівень регулювання зовнішньої торгівлі. Міжнародний рівень регулювання торгівлі в рамках СОТ, ЮНКТАД та ін.

9.2. Вплив інтеграційних процесів на міжнародну торгівлю.

9.3. Вплив процесів глобалізації на міжнародну торгівлю.

**Тема 10. Комерційна дипломатія в сучасній торгівельній політиці: практичні аспекти.**

10.1. Сучасні можливості комерційної дипломатії при досягненні цілей торгівельної політики

10.2. Практичні аспекти застосування інструментів комерційної дипломатії при вирішенні цілей торгівельної політики

### 3. Теми та плани семінарських занять

**Семінарське заняття** – форма навчального заняття, за якої викладач організовує дискусію навколо попередньо визначених тем, до яких студенти готують тези виступів. На кожному семінарському занятті викладач оцінює підготовлені студентами доповіді та презентації з окреслених питань (табл. 3.1), їх виступи, активність у дискусії, вміння формулювати і відстоювати свою позицію тощо. Підсумкові бали за кожне семінарське заняття виставляються у відповідний журнал. Отримані студентом бали за окремі семінарські заняття враховуються в процесі накопичення підсумкових балів з даної навчальної дисципліни.

Таблиця 3.1

#### Плани семінарських занять

Назва теми	Програмні питання
<b>Змістовий модуль 1.</b>	
Тема 3. Тарифні та нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі	Тема семінарського заняття «Тарифні та нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі» 3.1. Визначення тарифних методів регулювання міжнародної торгівлі. Характеристика та приклади застосування. 3.2. Нетарифні методи регулювання торгівельних відносин. 3.3. Характеристика та приклади нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі.
Тема 8. Інструменти комерційної дипломатії	Тема семінарського заняття «Інструменти комерційної дипломатії» 8.1. Формальні інструменти комерційної дипломатії 8.2. Неформальні інструменти комерційної дипломатії

### 4. Теми практичних занять

**Практичне заняття** – форма навчального заняття, за якої викладач організовує детальний розгляд окремих теоретичних положень навчальної дисципліни і формує вміння та навички їх практичного застосування шляхом індивідуального виконання студентом сформульованих завдань. Проведення таких занять ґрунтується на попередньо підготовленому методичному матеріалі – тестах для виявлення ступеня оволодіння необхідними теоретичними положеннями, наборі завдань різного рівня складності для розв'язування їх на занятті. Воно включає проведення

попереднього контролю знань, вмінь і навичок студентів, постановку загальної проблеми викладачем та її обговорення за участю студентів, розв'язування завдань із їх обговоренням, розв'язування контрольних завдань, їх перевірку, оцінювання (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

### Перелік тем практичних занять

Назва змістового модуля	Теми практичних занять (за модулями)
1	2
<b>Змістовий модуль 1.</b>	<i>Завдання 1. Вивчити різновиди міжнародної торгівельної політики країн світу</i>
	<i>Завдання 2. Оцінити вплив торгівельної політики на економіку країн світу</i>
	<i>Завдання 3. Розуміти принципи дії тарифних та нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі</i>
	<i>Завдання 4. Проаналізувати торгівельні війни в міжнародній торгівлі та їх інструментарій</i>
	<i>Завдання 5. Оцінити застосування інструментів прихованого протекціонізму</i>
	<i>Завдання 6. Проаналізувати вплив світової кон'юнктури в залежності від торгівельної політики країн світу</i>
	<i>Колоквіум за змістовим модулем 1 "Торгівельна політика країн світу"</i>
<b>Змістовий модуль 2.</b>	<i>Завдання 7. Розуміти принципи дії, цілі та завдання комерційної дипломатії.</i>
	<i>Завдання 8. Знати та використовувати різноманітні інструменти комерційної дипломатії</i>
	<i>Завдання 9. Розуміти функціональні можливості та роль міжнародних організацій з регулювання міжнародної торгівлі</i>
	<i>Завдання 10. Принципи застосування комерційної дипломатії в сучасних умовах</i>
	<i>Колоквіум за змістовим модулем 2 "Практичні аспекти використання інструментів комерційної дипломатії для вирішення завдань торгівельної політики"</i>

## 5. Теми лабораторних занять

**Лабораторне заняття** – форма навчального заняття, за якої студент під керівництвом викладача особисто проводить імітаційні експерименти чи досліди з метою практичного підтвердження окремих теоретичних положень навчальної дисципліни. У ході лабораторних робіт студент набуває професійних компетенцій та практичних навичок роботи з комп'ютерним обладнанням відповідними програмними продуктами. За результатами виконання завдання на лабораторному занятті студенти оформляють індивідуальні звіти про його виконання та захищають ці звіти перед викладачем (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

### Перелік тем лабораторних занять

Назва теми	Програмні питання
<b>Змістовий модуль 2.</b>	
Тема 5. Прихований протекціонізм як сучасний інструмент міжнародної торгівельної політики	<i>Завдання. Проаналізувати сучасний стан зовнішньої торгівлі України. Визначити інструменти прихованого протекціонізму як в експортній так і в імпорتنій діяльності.</i>
<b>Змістовий модуль 3.</b>	
Тема 10. Комерційна дипломатія в сучасній торгівельній політиці: практичні аспекти	<i>Завдання. Визначити інструменти використання комерційної дипломатії для досягнення цілей торгівельної політики</i>

## 6. Самостійна робота

**Самостійна робота студента (СРС)** – це форма організації навчального процесу, за якої заплановані завдання виконуються студентом самостійно під методичним керівництвом викладача.

Основні види самостійної роботи, які запропоновані студентам для

засвоєння теоретичних знань та формування практичних навичок з навчальної дисципліни, наведені в табл. 6.1.

Таблиця 6.1

**Завдання для самостійної роботи студентів та форми її контролю**

Назва теми	Зміст самостійної роботи студентів	Форми контролю СРС
1	2	4
<b>Змістовий модуль 1.</b>		
<b>Теоретико-методологічні засади міжнародної торгівлі.</b>		
Тема 1. Торгівельна політика країн світу та її різновиди	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до <i>семінарського заняття</i> , огляд теоретичного матеріалу з концепцій міжнародної торгівлі	Фронтальне опитування
Тема 2. Вплив торгівельної політики на економіку країн світу	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття.	Активна робота на парі
Тема 3. Тарифні та нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Підготовка до контрольної роботи за темами 1-3.	Письмова контрольна робота за темами 1-3.
Тема 4. Торгівельні війни в міжнародній торгівлі	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття.	Фронтальне опитування
Тема 5. Прихований протекціонізм як сучасний інструмент торгівельної політики	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття.	Фронтальне опитування
Тема 6. Формування кон'юнктури світового ринку в залежності від торгівельної політики країн світу	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Підготовка до контрольної роботи за темами 4-6.	Письмова контрольна робота за темами 4-6, колоквіум
<b>Змістовий модуль 2.</b>		
<b>Комерційна дипломатія, як основа торгівельної політики</b>		

Тема 7. Комерційна дипломатія: цілі, завдання, поняття	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Підготовка до семінарського заняття.	Фронтальне опитування
Тема 8. Інструменти комерційної дипломатії	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Підготовка до контрольної роботи.	Активна робота на порі
Тема 9. Діяльність міжнародних організацій та інтеграційних об'єднань з регулювання міжнародної торгівлі	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Підготовка до лабораторної роботи	Письмова контрольна робота за темами 7-8.
Тема 10. Комерційна дипломатія в сучасній торговельній політиці: практичні аспекти	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття.	Письмова контрольна робота за темами 9-10, колоквиум

## 6.1. Індивідуальне науково-дослідне завдання

**Індивідуальне науково-дослідне завдання (ІНДЗ)** студента є вибіркоким видом позааудиторної самостійної роботи студента та має навчально-дослідницький характер, виконується у процесі вивчення програмного матеріалу навчальної дисципліни і завершується разом зі складанням підсумкового екзамену з даної навчальної дисципліни. Виконання ІНДЗ є одним із важливих засобів підвищення якості підготовки майбутніх спеціалістів, які здатні застосовувати на практиці теоретичні знання, вміння та навички з даної навчальної дисципліни.

**Тема ІНДЗ:** *"Торговельна політика країн світу" (кожен з студентів обирає одну країну на прикладі якої розглядає цю тему).*

## 7. Методи навчання

У процесі викладання навчальної дисципліни для активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів передбачене застосування як активних, так і інтерактивних навчальних технологій, серед яких: лекції проблемного характеру, міні-лекції, робота в малих групах, семінари-дискусії, мозкові атаки, кейс-метод, презентації, ознайомлювальні

(початкові) ігри, метод проектної роботи, комп'ютерні симуляції, метод Дельфі, метод сценаріїв, банки візуального супроводу (табл. 7.1).

Таблиця 7.1

**Розподіл форм та методів активізації процесу навчання  
за темами навчальної дисципліни (лекційні заняття)**

Тема	Практичне застосування навчальних технологій
1	2
Тема 1. Торгівельна політика країн світу та її різновиди	Лекція-візуалізація, вирішення практичних завдань, відео контент на каналі в Youtube
Тема 2. Вплив торговельної політики на економіку країн світу	Лекція-візуалізація, проведення он-лайн опитування, вирішення практичних завдань, відео контент на каналі в Youtube
Тема 3. Тарифні та нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі	Лекція-візуалізація, проведення он-лайн опитування, вирішення практичних завдань, відео контент на каналі в Youtube
Тема 4. <i>Торгівельні війни в міжнародній торгівлі</i>	Лекція-візуалізація, проведення он-лайн опитування, вирішення практичних завдань, відео контент на каналі в Youtube
Тема 5. Прихований протекціонізм як сучасний інструмент торговельної політики	Лекція-візуалізація, проведення он-лайн опитування, вирішення практичних завдань, відео контент на каналі в Youtube
Тема 6. <i>Формування кон'юнктури світового ринку в залежності від торговельної політики країн світу</i>	Лекція-візуалізація, проведення он-лайн опитування, вирішення практичних завдань, відео контент на каналі в Youtube
Тема 7. Комерційна дипломатія: цілі, завдання, поняття	Лекція-візуалізація, проведення он-лайн опитування, вирішення практичних завдань, відео контент на каналі в Youtube
Тема 8. Інструменти комерційної дипломатії	Лекція-візуалізація, вирішення практичних завдань, відео контент на



	канали в Youtube
Тема 9. Діяльність міжнародних організацій та інтеграційних об'єднань з регулювання міжнародної торгівлі	Лекція-візуалізація, проведення он-лайн опитування, вирішення практичних завдань, відео контент на каналі в Youtube
Тема 10. Комерційна дипломатія в сучасній торгівельній політиці: практичні аспекти	Лекція-візуалізація, проведення он-лайн опитування, вирішення практичних завдань, відео контент на каналі в Youtube

## 8. Рекомендована література

### 8.1. Основна

1. Теоретико-методичні аспекти регулювання міжнародної торгівлі та торговельного підприємництва в умовах глобалізації: монографія / Серпухов М. Ю., за наук. ред. д-ра екон. наук С. В. Князя. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2015. С 577-587.

2. Серпухов М. Ю., Мазоренко О. В. Визначення ринків збуту та умов експорту української продукції до країн ЕС / М. Ю. Серпухов, О. В. Мазоренко // Економіст. – 2017. – № 10. – С. 10-14.

3. Серпухов М. Методичне обґрунтування позиції країни у торговельній війні / М. Ю. Серпухов // Економіст. – 2012. – № 11. – С. 55-57.

4. Серпухов М. Ю. Обґрунтування інтересів учасників торговельних війн в міжнародній економіці / М. Ю. Серпухов // Економіка розвитку. – 2013. – № 3 (67). – С. 106-110.

5. Серпухов М. Ю. Оцінка впливу торговельних війн на економіку країни / М. Ю. Серпухов // Вісник ДДМА. – № 1 (11Е). – С. 225-230.

6. Didier Brandao, Pinat Magali. The nature of trade and growth linkages. Policy Research working paper; no. WPS 8161. Washington, D.C. : World Bank Group. 2017.  
<http://documents.worldbank.org/curated/en/900341502818068705/The-nature-of-trade-and-growth-linkages>

7. Alan V. Deardorff, Do, Quy-Toan and Andrei A. Levchenko, "Trade Policy and Redistribution when Preferences are Non-Homothetic," March 6, 2017; Economics Letters, 155 (June 2017), 92-95.

8. Evenett, S.; Akman, M. Sait; Berger, Axel; Dadush, Uri; Johnson, Lise; Mendez-Parra, Maximiliano; Ochoa, Raul; Schmucker, Claudia. *Key Policy Options For the G20 in 2017 to Support An Open and Inclusive Trade and Investment System.* <http://hdl.handle.net/11540/6922>.

9. Amiti, M. and Weinstein, D. E. (2011), "Exports and Financial Shocks", *The Quarterly Journal of Economics* 126(4):1841-1877.

10. Anderson, E., Tang, P. J. G. and Wood, A. (2006), "Globalization, Co-operation Costs, and Wage Inequalities", *Oxford Economic Papers* 58(4): 569-595.

11. Серпухов М. Ю. Прихований протекціонізм як інструмент сучасної міжнародної торгівельної політики / М. Ю. Серпухов // *Економіка розвитку*. – 2013. – № 4 (68). – С. 23-27

12. Серпухов М. Ю. Ієрархія інструментів прихованого протекціонізму в міжнародній торгівельній політиці / М. Ю. Серпухов // *Вісник НУК*. – 2013. – № 3. – С. 1-4

## **8.2. Додаткова:**

1. Серпухов М. Ю. Прихований протекціонізм як інструмент торгівельних війн у міжнародній економіці. Міжнародна науково-практична конференція «Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики»: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. — Х. : ВБ «Фактор», 2013. — С. 1156-1161.

2. Серпухов М. Ю. Дуалістична природа глобальних трансформацій в контексті міжнародної торгівлі. Міжнародна науково-практична конференція «Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики»: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. — Х. : ВБ «Фактор», 2014.

3. Серпухов М. Ю. Політика імпортозаміщення як інструмент прихованого протекціонізму в міжнародній торгівлі. Міжнародна науково-практична конференція «Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики»: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. — Х. : ВБ «Фактор», 2015.

4. Balassa B. Tariff reduction and trade in manufactories among industrial countries // *American economic review*, 1966. №3, p. 466-473

5. Balassa B. Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market // *Economic Journal*. — 1967. — March. — Intra-Industry Specialization: a Cross-Country Analysis // *European Economic Review* 30. — 1986. — Febr. — No.1.— P. 27-32.

6. Grubel H. G., Lloyd P. J. Intra-industry trade. The theory and measurement of International trade of differentiated products. L., 1995. P. 20-21.

7. The Global Agenda Web version. Режим доступу: [www.weforum.org/pdf/globalagenda](http://www.weforum.org/pdf/globalagenda)

8. Verdoorn P.J. The intra bloc trade of Benelux – in: *Economic Consequences of the size of nations* L., 1960. – P. 34-45