**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**Львівський національний університет імені Івана Франка**

**Факультет міжнародних відносин**

**Кафедра міжнародних економічних відносин**

**Затверджено**

На засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

факультету міжнародних відносин

Львівського національного університету імені Івана Франка

(протокол № \_ від \_\_.08. 2021 р.)

Завідувач кафедри проф. Грабинський І. М.

**Силабус з навчальної дисципліни**

**«КОМЕРЦІЙНА ДИПЛОМАТІЯ»,**

**що викладається для студентів факультету міжнародних відносин**

**в межах ОП «Міжнародні економічні відносини» та «Міжнародний бізнес»**

**зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини**

**Львів 2021 р.**

**Силабус курсу**

**КОМЕРЦІЙНА ДИПЛОМАТІЯ**

**2021-2022 навчальний рік**

|  |  |
| --- | --- |
| **Назва курсу** | Комерційна дипломатія |
| **Адреса викладання курсу** | м. Львів, вул. Січових Стрільців, 19, кафедра міжнародних економічних відносин, кім. 305 |
| **Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна** | Факультет міжнародних відносин, кафедра міжнародних економічних відносин |
| **Галузь знань, шифр та назва спеціальності** | 29 «Міжнародні відносини»; 292 «Міжнародні економічні відносини» |
| **Викладач (-і)** | Москалик Роман Ярославович, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин. |
| **Контактна інформація викладача (-ів)** | ел. пошта: ryaroslavovych@gmail.com, [roman.moskalyk@lnu.edu.ua](mailto:roman.moskalyk@lnu.edu.ua)  тел. (032)239-47-81 |
| **Консультації по курсу відбуваються** | П’ятниця 15.00 – 16.30 (кафедра міжнародних економічних відносин, вул. Січових Стрільців, 19) |
| **Інформація про курс** | Курс «Комерційна дипломатія» призначено для студентів денної форми навчання в межах ОП «Міжнародні економічні відносини» та «Міжнародний бізнес» зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини Львівського національного університету імені Івана Франка. Курс належить до групи дисциплін, яка передбачає формування загальнонаукових компетенцій. |
| **Коротка анотація курсу** | В основі курсу покладено сучасні тенденції лібералізації міжнародної торгівлі. Розглядаються комплекс принципів і правил системи багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі товарами, послугами, торговельних аспектів прав інтелектуальної власності; особливості захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції та здобуття доступу вітчизняних товарів/послуг до іноземних ринків; проблеми формування та функціонування системи ГАТТ/СОТ та доробок інших міжнародних організацій в галузі міжнародної торгівлі; механізми огляду торговельної політики та вирішення міжнарод­них торговельних суперечок; підходи до проведення торговельних переговорів на двосторонньому та багатосторонньому рівнях. |
| **Мета та цілі курсу** | а) ознайомлення з механізмами багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі товарами, послугами, та торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, з особливостями захисту внутрішнього ринку та здобуття доступу до іноземних ринків, а також системою вирішення спорів та проведення переговорів в сфері міжнародної торгівлі.  б) вивчення їх впливу на міжнародну торгівлю та інвестиції, торговельну політику уряду, а також на діяльність торгових компаній. |
| **Література для вивчення дисципліни** | 1. Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: Навч. посіб­ник. Друге видання доповнене та перероблене. – Львів: Астролябія, 2006. – 704 с. 2. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т. М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2003. – 660 с. 3. Осика С.Г., Пятницький В.Т. Свiтова органiзацiя торгiвлi / Пiдручник. – К.: К.I.С., 2001. – 488 с. 4. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация (ВТО). - М.: Всероссийская академия внешней торговли, 2000. 5. Захист прав iнтелектуальної власностi в контекстi вступу до СОТ / Навчальний посiбник за ред. Пятницького В.Т. - К.: UEPLAC, К.I.С., УАЗТ, 2001. – 80 с. 6. Осика С.Г., Онiщук О.В., Осика А.С., Пятницький В.Т., Штефанюк О.В. Iнституцiональнi та процедурнi механiзми системи ГАТТ/СОТ у регулюваннi свiтової торгiвлi. - К.: УАЗТ, 2000. 7. Осика С.Г., Пятницький В.Т., Онiщук О.В., Осика А.С., Штефанюк О.В. Регулювання ринкiв товарiв i послуг на засадах норм i принципiв системи ГАТТ/СОТ. – К.: УАЗТ, 2000. 8. Осика С.Г., Пятницький В.Т., Осика А.С. Генеральна угода з тарифiв i торгiвлi як основа унiверсального мiжнародно-правового регулювання свiтової торгiвлi. - К.: УАЗТ, 1999. 9. Офіційна веб-сторінка Міністерства економіки України. Вступ до СОТ. – http://www.me.gov.ua. 10. Офіційна веб-сторінка Світової організації торгівлі. – http://www.wto.org 11. Пятницький В.Т., Онiщук О.В. Мiжнародна торгiвля послугами на основi принципiв СОТ. - К.: UEPLAC, 2001. – 68 с. 12. Результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів: Тексти офіційних документів. К.: “Вимір”, Секретаріат Міжвідомчої комісії з питань вступу України до СОТ, 1998. – 520 с. 13. Тарифні переговори в рамках Світової організації торгівлі / Навч. посібник за ред. П’ятницького В.Т. – К.: UEPLAC, УАЗТ, 2001. 14. Торгiвля сiльськогосподарською продукцiєю: мiжнароднi аспекти // Навчальний посiбник за ред. Пятницького В.Т. - К.: UEPLAC, УАЗТ, 2001. – 67 с. 15. Україна та Світова організація торгівлі (Аналітична доповідь Центру Разумкова). // Національна безпека та оборона. – 2002. – №6(30). – С.4. – [Цит. 2002, 30 вересня]. – Доступний з: <<http://www.uceps.com.ua>>. 16. Scott Jeffrey J. The Global Trade Negotiations: What Can Be Achieved? Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1900. 17. The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations: The Legal Texts. – Cambridge: Cambridge University Press, 1999. – 492 p. 18. Trade Policy in the 1990s: Proceedings of a Conference Held at the University of Ottawa, Faculty of Law, May 17, 1991 / Edited by Smith M. G. , Steger D. P. – Ottawa: The Centre for Trade Policy and Law, 1994. – 120 p. |
| **Тривалість курсу** | 5 семестр |
| **Обсяг курсу** | Загальний обсяг – 136 год., Самостійна робота – 70 год. |
| **Очікувані результати** | В результаті вивчення даного курсу студент повинен **знати**:   * основні принципи багатосторонньої системи регулювання міжнародної торгівлі; * особливості регулювання міжнародної торгівлі товарами, послугами; * механізми захисту внутрішнього ринку та доступу до іноземних ринків; * механізми врегулювання суперечок в рамках СОТ; * торговельні аспекти прав інтелектуальної власності; * торговельні аспекти інвестиційної діяльності, конкурентної політики, захисту навколишнього середовища; * правила СОТ щодо країн, що розвиваються; * проблеми та переваги участі України в системі СОТ; * підходи до аналізу та формування стратегії і тактики багатосторонніх торговельних переговорів; * принципи проведення багатосторонніх торговельних переговорів;   **вміти:**   * використовувати інструменти регулювання міжнародної торгівлі на міждержавному рівні; * користуватися положеннями СОТ для просування товарів на світові ринки та захисту національних інтересів; * користуватися підходами до аналізу та формування стратегій і тактики торговельних переговорів; * формувати коаліції для міжнародних переговорів; * використовувати позитивний досвід проведення переговорів зарубіжних країн;   **володіти:**   * основними поняттями, визначеннями, що застосовується в комерційній дипломатії; * методикою проведення багатосторонніх торговельних переговорів; * інструментарієм відповідних управлінських рішень, засобами регулювання міжнародної торгівлі на міждержавному рівні. |
| **Формат курсу** | Очний |
|  | **ДОДАТОК** |
| **Підсумковий контроль, форма** | Залік – 5 семестр |
| **Пререквізити** | Для вивчення курсу студенти потребують базових знань з дисциплін «Вступ до спеціальності Міжнародні економічні відносини», «Міжнародні економічні відносини». |
| **Критерії оцінювання (окремо для кожного виду навчальної діяльності)** | 50 балів – поточний контроль  50 балів – залік |
| **Питання до заліку чи екзамену** | 1. Основні поняття та терміни міжнародної торгівлі та комерційної дипломатії.  2. Визначення комерційної дипломатії, її цілі та суб’єкти. 2. Міжнародні організації у сфері міжнародної торгівлі. 3. Походження сучасної торговельної політики. 4. Створення Світової організації торгівлі. 5. Значення Конференції у Бреттон-Вудсі у формуванні нового міжна­родного економічного порядку. 6. Участь України у міжнародних торговельних організаціях. 7. Поняття принципів недискримінації. Режим найбільшого сприяння. 8. Поняття принципів недискримінації. Національний режим. 9. Принципи щодо застосування митних тарифів і кількісних обмежень. (принципи зниження тарифів, зв’язування митних ставок, принцип тари­фікації, заборони кількісних обмежень). 10. Види нетарифних бар’єрів. 11. Суть і важливість принципу прозорості. 12. Інші принципи багатосторонньої торговельної системи ГАТТ/СОТ (принципи взаємності, доступу до ринку, визнання регіональних торго­вель­них угод, сприяння торгівлі для країн, що розвиваються). 13. Еволюція системи багатостороннього регулювання міжнародної тор­гівлі (підписання ГАТТ, МОТ, раунди переговорів у рамках ГАТТ, Уруг­вайський раунд). 14. Порівняння ГАТТ і СОТ. Основні функції СОТ. 15. Структура багатосторонніх договорів у рамках СОТ. 16. Організаційна структура СОТ. Рівні організаційної структури СОТ. 17. Прийняття рішень у СОТ (поняття консенсусу та голосування в СОТ). 18. Членство в СОТ (дійсні та асоційовані члени СОТ, статус міжнародних організацій у СОТ, процедура вступу до СОТ). 19. Угоди з обмеженою кількістю учасників у сфері цивільної авіації, дер­жавних закупівель. 20. Інституційний розвиток: політика підтримки та зміцнення СОТ. 21. Діяльність на сучасному етапі та плани на майбутнє. 22. Яка роль СОТ порівняно з іншими міжнародними організаціями у ре­гулюванні питань міжнародної торгівлі товарами/послугами, міжнародного інвестування, міжнародної міграції робочої сили та зайнятості, переміщення технологій і прав інтелектуальної власності? 23. Чи процедура набуття членства у СОТ є справедливою та недискри­мінаційною? Щоб Ви запропонували для удосконалення процедури набуття членства у СОТ? 24. Основні тенденції торгівлі товарами у світовій економіці. 25. Мета та принципи торгівлі товарами. Винятки з принципів торгівлі товарами. 26. Огляд правил ГАТТ, які регулюють торгівлю товарами. 27. Поточний та майбутній порядок денний переговорів щодо торгівлі товарами (“старі” та нові питання на Доському раунді переговорів у межах СОТ). 28. Як Ви вважаєте, міжнародна торгівля якими товарами все ще нара­жається на значні торговельні бар’єри? Чому? Тактика лібералізації торгівлі цими товарами. 29. Суть та особливості міжнародної торгівлі послугами. Домовленості щодо регулювання міжнародної торгівлі послугами. 30. Основні тенденції розвитку світової торгівлі послугами (динаміка та структура експорту/імпорту комерційних послуг у розрізі регіонів). 31. Аналіз структури Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС). 32. Способи постачання послуг. 33. Основні принципи та правила ГАТС. Відкриття доступу до ринків по­слуг. 34. Проблеми та перспективи лібералізації міжнародної торгівлі послугами. 35. Аналіз правил торгівлі щодо специфічних секторів послуг. 36. Аналіз Розкладу конкретних зобов’язань у сфері послуг. 37. Чому міжнародна торгівля послугами залишається більш закритою порівняно з торгівлею товарами?  5. Назвіть бар’єри у міжнародній торгівлі послугами. 38. Міжнародна торгівля якими секторами послуг все ще наражається на значні торговельні бар’єри? Чому? 39. Чим відрізняються вимоги режиму найбільшого сприяння та націо­нального режиму ГАТС від ГАТТ? 40. Порівняйте зобов’язання у сфері торгівлі послугами розвинених країн та країн, що розвиваються. 41. Особливості застосування спеціальних захисних заходів (поняття захисних заходів, механізм запровадження захисних заходів, серйозна шкода, практика надання компенсації, терміни дії, правила СОТ для країн, що розвиваються, винятки із застосування Угоди про захисні заходи). 42. Демпінг та антидемпінгові заходи (суть, основні різновиди демпінгу, визначення демпінгу у СОТ, демпінгова маржа, застосування антидемпінгових заходів, антидем­пінгове розслідування, врегулювання супе­речок у рамках СОТ). 43. Субсидії та компенсаційні мита (суть та види субсидії згідно з норма­тивами СОТ, дія компенсаційних заходів, принципи підрахунку величини компенсаційного мита, врегулювання суперечок у рамках СОТ)**.** 44. Чи Гонконг застосовує демпінг у такому випадку? Виробництво однієї пари кросівок в Гонконгу коштує 6 дол. США. В Гонконгу одну пару продають за 10 дол. США, в Україні за 5 дол. США. 45. Чи Гонконг застосовує демпінг у такому випадку? Кросівки з Гонконгу, собівартість яких 6 дол. США, продаються покуп­цям в Гонконгу за 8 дол. США за пару, в Україні – 10 дол. США. Внаслідок вищої вартості сировини, виробництво однієї пари кросівок в Україні, які б могли конкурувати з кросівками з Гонконгу, коштує щонайменше 11 дол. США за пару. 46. Чи має місце субсидія у такому випадку? Неурядова шведська організація надає Україні технічну допомогу для модернізації потужностей з видобутку нафти та газу. 47. Чи має місце субсидія у такому випадку? В одному з азіатських міст заплановане будівництво заводу, на якому повинна отримати роботу велика кількість працівників. Розмір заводу удвічі перевищує дозволений законодавством регіону. Через важливість фінансо­вого та соціального аспекту регіональний уряд зробив виняток із законо­давства для цього заводу. 48. Чи має місце субсидія у такому випадку? Уряд Албанії пропонує нові позики інвесторам на умовах, еквіва­лентних тим, що пропонують місцеві банки. 49. Чи має місце субсидія, що дає підстави для вжиття заходів у такому випадку? Урядова підтримка на дослідження покладів корисних копалин у Китаї покриває 60 % витрат. 50. Чи має місце субсидія, що дає підстави для вжиття заходів у такому випадку? Уряд США дає один долар за піцу американським виробникам, які експортують її, при виготовлені якої використовують американський сир. 51. Чи має місце субсидія, що дає підстави для вжиття заходів у такому випадку? Для того щоб стимулювати розвиток виробництва холодильників у Франції, французький уряд забезпечує безкоштовне постачання сталі з дер­жавних запасів до заводів, де виробляють холодильники. Французькі холо­дильники призначені для продажу вдома та за кордоном. 52. Суть і значення врегулювання суперечок у міжнародній торгівлі. Ме­ханізм врегулювання суперечок СОТ. 53. Еволюція системи врегулювання торговельних суперечок від ГАТТ до СОТ. 54. Процедура врегулювання торговельних суперечок у рамках СОТ. 55. Оцінка Домовленості СОТ про правила та процедури врегулювання су­перечок і перспективи її вдосконалення (позитивні досягнення Домовле­ності, слабкі сторони системи, які потребують удосконалення). 56. Чи достатньо уваги приділяється малим та середнім країнам у системі врегулювання суперечок СОТ? 57. Особливості і значення сільського господарства в структурі світової економіки та України. 58. Потреба захисту внутрішнього ринку в галузі сільського господарства. 59. Продовольчі війни та пошук шляхів вирішення проблеми. 60. Питання торгівлі сільськогосподарськими товарами в ГАТТ/СОТ (в ГАТТ 1947 р., Угоді СОТ про сільське господарство). 61. Імплементація сільськогосподарських реформ Уругвайського раунду пе­реговорів. Сучасний порядок денний переговорів: традиційні питання; пи­тання, пов’язані з Угодою про сільське господарство; новітні питання. 62. Чому субсидований експорт має негативний вплив на світові умови торгівлі. 63. Чому темпи зростання торгівлі сільськогосподарськими товарами значно нижчі, ніж аналогічні показники експорту інших товарів? Чому сві­тові ціни на сільгосппродукцію зростають повільніше, ніж світові ціни на промислові товари та послуги? 64. Лібералізація міжнародної торгівлі сільгосппродукцією є проблемним питанням на сучасних переговорах Доського раунду. Чому?  Суть і види технічних стандартів, санітарних і фітосанітарних заходів.  1. Цілі державної політики у сфері стандартів.  Особливості застосування технічних бар’єрів у торгівлі (“технічний регламент” і “стандарт”, стандартизація товарів, стандартизації процесу, про­цедури оцінки відповідності. Взаємовизнання стандартів і процедур оцінки відповідності).  1. Технічні бар’єри в ГАТТ і СОТ (основні правила, забезпечення прозо­рості, врегулювання суперечок). Складність переговорів щодо стандартів і технічних бар’єрів. 2. Санітарні та фітосанітарні заходи в системі регулювання СОТ (еволю­ція регулювання у рамках ГАТТ і СОТ). 3. Практика застосування технічних бар’єрів у торгівлі, санітарних і фітосанітарних заходів у країнах з перехідною економікою та Україні. 4. Поняття, види і значення правил визначення походження товарів. Зловживання правилами визначення походження. 5. Способи визначення країни чи місця походження товарів. Критерії значної переробки. 6. Правила визначення походження товарів у системі СОТ (еволюція і завдання правил визначення походження, суть Угоди СОТ про правила виз­начення походження).  Системи правил визначення походження товарів ЄС.  1. Поняття про права інтелектуальної власності (ПІВ). Важливість захис­ту ПІВ (економічний та етичний аспекти). 2. Інструменти захисту прав інтелектуальної власності (види ПІВ). 3. Еволюція системи прав інтелектуальної власності та її взаємозв’язок з торгівлею. 4. Аналіз Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРІПС). Структура ТРІПС. 5. Суперечливі питання ТРІПС (питання біотехнології, традиційні знан­ня). 6. Актуальні проблеми у сфері інтелектуальної власності. 7. Аналіз регулювання зовнішньої торгівлі товарами і послугами в Україні. 8. Аналіз переговорного процесу та зобов’язань нових країн-членів СОТ (на прикладі країн з перехідною економікою). 9. Комерційна дипломатія України у напрямі приєднання до СОТ. Обґрунтування доцільності, економічної ефективності вступу України в СОТ. Наслідки для секторів економіки. Наближення українського законодавства до норм і принципів СОТ: проблеми адаптації. 10. Аналіз проблем переговорного процесу України в рамках СОТ. 11. Яку стратегію приєднання обрали пострадянські країн – нові члени СОТ? 12. Як Ви оцінюєте рівень зобов’язань та поступок у результаті пере­говорів щодо вступу в СОТ нових-країн членів СОТ, зокрема пострадянських країн? 13. Назвіть потенційні вигоди від членства в СОТ для виробників, спо­жи­вачів, економіки загалом країн з перехідною економікою та України. 14. Які потенційні негативні наслідки від вступу в СОТ України? 15. Оцініть тарифні зобов’язання та зобов’язання у сфері торгівлі послу­гами України при вступі до СОТ. |
| **Опитування** | Поточний контроль здійснюється під час проведення семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретної роботи. Форми проведення поточного контролю: опитування, самостійні роботи, робота в групах, науково-пошукова робота, перевірка виконання індивідуального завдання, тестові контрольні роботи.  Після вивчення курсу всі бали набрані студентами сумуються. |

**Структура курсу**

**5-семестр**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Форма навчання | Курс | Семестр | Всього аудит (год.) | Загальний обсяг (год.) | У т. ч. (год.) | | | Самостійна робота (год.) | Контроль (модульні) роботи | Розрахунково-графічні роботи (шт) | Курсові роботи | консультації | Залік |
| Лекції | Лабораторні | Практичні |
| Денна | 3 | 5 | 64 | 136 | 32 |  | 32 | 70 |  |  |  |  | 2 |
| Вечірня |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Заочна |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Екстернат |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**5 СЕМЕСТР**

Тема 1. Вступ до комерційної дипломатії. (2 год.)

1. Міжнародна торгівля та комерційна дипломатія.
2. Державна політика та міжнародна система торгівлі.
3. Походження сучасної торговельної політики.
4. Створення Світової організації торгівлі.

Питання для дискусії, обговорення

1. Запропонуйте своє визначення торговельної політики та комерційної дипломатії.

2. Значення Конференції у Бреттон-Вудсі у формуванні нового міжна­родного економічного порядку.

3. Участь України у міжнародних економічних організаціях та ефек­тив­ність її комерційної дипломатії у їх рамках?

Тема 2. Принципи багатосторонньої торговельної системи. (4 год.)

1. Поняття принципів недискримінації. Режим найбільшого сприяння, національний режим.
2. Принципи щодо застосування митних тарифів і кількісних обмежень. (принципи зниження тарифів, зв’язування митних ставок, принцип тари­фікації, заборони кількісних обмежень).
3. Види нетарифних бар’єрів. Суть і важливість принципу прозорості.
4. Принципи недискримінації та ринкова ефективність.
5. Інші принципи багатосторонньої торговельної системи ГАТТ/СОТ. (принципи взаємності, доступу до ринку, визнання регіональних торго­вель­них угод, сприяння торгівлі для країн, що розвиваються).

Питання для дискусії, обговорення

* + - 1. Розвиток і роль принципів багатосторонньої торговельної системи.
      2. Чи застосовуються ці торговельні принципи в інших торговельних уго­дах, крім тих, що підписані в рамках ГАТТ/СОТ.

Тема 3. Механізм функціонування Світової організації торгівлі. (4 год.)

1. Еволюція системи багатостороннього регулювання міжнародної тор­гівлі. (підписання ГАТТ, МОТ, раунди переговорів у рамках ГАТТ, Уруг­вайський раунд).
2. Порівняння ГАТТ і СОТ. Основні функції СОТ.
3. Структура багатосторонніх договорів у рамках СОТ.
4. Організаційна структура СОТ. Рівні організаційної структури СОТ.
5. Прийняття рішень у СОТ (поняття консенсусу та голосування в СОТ).
6. Членство в СОТ (дійсні та асоційовані члени СОТ, статус міжнародних організацій у СОТ, процедура вступу до СОТ).
7. Угоди з обмеженою кількістю учасників у сфері цивільної авіації, дер­жавних закупівель.
8. Інституційний розвиток: політика підтримки та зміцнення СОТ.
9. Діяльність на сучасному етапі та плани на майбутнє.

Питання для дискусії, обговорення

1. Яка роль СОТ порівняно з іншими міжнародними організаціями у ре­гулюванні питань міжнародної торгівлі товарами/послугами, міжнародного інвестування, міжнародної міграції робочої сили та зайнятості, переміщення технологій і прав інтелектуальної власності?
2. Чи складно прийняти рішення в СОТ, членами якої 148 країн-членів? Щоб Ви запропонували для спрощення процедури прийняття рішень у СОТ?
3. Чи процедура набуття членства у СОТ є справедливою та недискри­мінаційною? Щоб Ви запропонували для удосконалення процедури набуття членства у СОТ?

Тема 4. Особливості комерційної дипломатії у сфері міжнародної торгівлі товарами. (2 год.)

1. Основні тенденції торгівлі товарами у світовій економіці.
2. Мета та принципи торгівлі товарами. Винятки з принципів торгівлі товарами.
3. Огляд правил ГАТТ, які регулюють торгівлю товарами.
4. Майбутній порядок денний переговорів щодо торгівлі товарами (“старі” та нові питання на Доському раунді переговорів у межах СОТ).

Питання для дискусії, обговорення

1. Як Ви вважаєте, міжнародна торгівля якими товарами все ще нара­жається на значні торговельні бар’єри? Чому? Тактика лібералізації торгівлі цими товарами.

Тема 5. Особливості комерційної дипломатії у сфері міжнародної торгівлі послугами. (2 год.)

1. Суть та особливості міжнародної торгівлі послугами. Домовленості щодо регулювання міжнародної торгівлі послугами.
2. Основні тенденції розвитку світової торгівлі послугами (динаміка та структура експорту/імпорту комерційних послуг у розрізі регіонів).
3. Аналіз структури Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС).
4. Способи постачання послуг.
5. Основні принципи та правила ГАТС. Відкриття доступу до ринків по­слуг. Подальша лібералізація після Уругвайського раунду.
6. Аналіз правил торгівлі щодо специфічних секторів послуг.
7. Аналіз Розкладу конкретних зобов’язань у сфері послуг.

Питання для дискусії, обговорення

1. Чому міжнародна торгівля послугами залишається більш закритою порівняно з торгівлею товарами? 5. Назвіть бар’єри у торгівлі послугами. Чи такі бар’єри встановлюють на кордонах?
2. Чи, на Вашу думку, країни, що розвиваються, були зацікавлені у відкритті своїх ринків послуг під час Уругвайського раунду?
3. Міжнародна торгівля якими секторами все ще наражається на значні торговельні бар’єри? Чому? Тактика лібералізації торгівлі цими товарами.
4. Чи повинен муніципальний уряд дотримуватись правил ГАTС? Якщо так, то чому?
5. Чому, на Вашу думку, варто було вмістити в ГАТС додаткові способи постачання послуг, крім традиційного транскордонного постачання послуг?
6. Чим відрізняються вимоги режиму найбільшого сприяння та націо­нального режиму ГАТС від ГАТТ?
7. Порівняйте зобов’язання у сфері послуг країн з розвиненою економі­кою та країнами з перехідною економікою.
8. Що повинен зробити уряд країни А, якщо уряд країни В висуває обви­ну­вачення у створенні недобросовісної конкуренції на ринку послуг країни А?

###### Тема 6. Торговельні заходи захисту внутрішнього ринку. (4 год.)

1. Особливості застосування захисних заходів (поняття захисних заходів, механізм запровадження захисних заходів, серйозна шкода, практика надання компенсації, терміни дії, правила СОТ для країн, що розвиваються, винятки із застосування Угоди про захисні заходи).
2. Демпінг та антидемпінгові заходи (суть, основні різновиди демпінгу, визначення демпінгу у СОТ, застосування антидемпінгових заходів, антидем­пінгове розслідування, країни з неринковою економікою, врегулювання супе­речок у рамках СОТ).
3. Субсидії та компенсаційні мита (суть та види субсидії згідно з норма­тивами СОТ, дія компенсаційних заходів, принципи підрахунку величини компенсаційного мита, врегулювання суперечок у рамках СОТ)**.**

Тема 7. Врегулювання торговельних суперечок у рамках СОТ. (2 год.)

1. Суть і значення врегулювання суперечок у міжнародній торгівлі. Ме­ханізм врегулювання суперечок СОТ.
2. Еволюція системи врегулювання торговельних суперечок від ГАТТ до СОТ.
3. Процедура врегулювання торговельних суперечок у рамках СОТ.
4. Оцінка Домовленості СОТ про правила та процедури врегулювання су­перечок і перспективи її вдосконалення (позитивні досягнення Домовле­ності, слабкі сторони системи, які потребують удосконалення).

Питання для дискусії, обговорення

1. Чи достатньо уваги приділяється малим та середнім країнам у системі врегулювання суперечок СОТ?

1. Наскільки ефективним є застосування тимчасових заходів у відповідь?
2. Чи потрібно посилювати систему врегулювання суперечок?

Тема 8. Регулювання міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією. (2 год.)

1. Особливості і значення сільського господарства в структурі світової економіки та України. Потреба захисту сільського господарства. Продовольчі війни та пошук шляхів вирішення проблеми.
2. Питання торгівлі сільськогосподарськими товарами в ГАТТ/СОТ (в ГАТТ 1947 р., Угоді СОТ про сільське господарство).
3. Імплементація сільськогосподарських реформ Уругвайського раунду пе­реговорів. Сучасний порядок денний переговорів: традиційні питання; пи­тання, пов’язані з Угодою про сільське господарство; новітні питання.

Питання для дискусії, обговорення

1. Чому субсидований експорт має негативний вплив на світові умови торгівлі.
2. Чому темпи зростання торгівлі сільськогосподарськими товарами значно нижчі, ніж аналогічні показники експорту інших товарів? Чому сві­тові ціни на сільгосппродукцію зростають повільніше, ніж світові ціни на промислові товари, послуги?
3. Лібералізація міжнародної торгівлі сільгосппродукцією є проблемним питанням на сучасних переговорах Доського раунду. Чому?

##### Тема 9. Стандарти та технічні бар’єри у міжнародній торгівлі. (2 год.)

##### Суть і види технічних стандартів, санітарних і фітосанітарних заходів.

1. Цілі державної політики у сфері стандартів.

###### Особливості застосування технічних бар’єрів у торгівлі (“технічний регламент” і “стандарт”, стандартизація товарів, стандартизації процесу, про­цедури оцінки відповідності. Взаємовизнання стандартів і процедур оцінки відповідності).

1. Технічні бар’єри в ГАТТ і СОТ (основні правила, забезпечення прозо­рості, врегулювання суперечок). Складність переговорів щодо стандартів і технічних бар’єрів.
2. Санітарні та фітосанітарні заходи в системі регулювання СОТ (еволю­ція регулювання у рамках ГАТТ і СОТ).
3. Практика застосування технічних бар’єрів у торгівлі, санітарних і фітосанітарних заходів у країнах з перехідною економікою та Україні.

Питання для дискусії, обговорення

1. Угода СФЗ охоплює декілька положень, створених щоб, допомогти підтримувати рівновагу між захистом навколишнього середовища і лібералі­зацією торгівлі. Яка процедура є найкращою за таких умов?
2. Чи Угода СФЗ передбачає, що правила про безпеку продуктів харчу­ван­ня, здоров’я людей, тварин і рослин можуть застосувати регіональні органи влади, і чи такі СФЗ можуть відрізнятися у різних частинах країни?
3. Опишіть практику і проблеми застосування технічних бар’єрів у тор­гівлі, санітарних і фітосанітарних заходів в Україні.

Тема 10. Визначення країни походження товарів. (2 год.)

1. Поняття, види і значення правил визначення походження товарів. Зловживання правилами визначення походження.
2. Способи визначення країни чи місця походження товарів. Критерії значної переробки.
3. Правила визначення походження товарів у системі СОТ (еволюція і завдання правил визначення походження, суть Угоди СОТ про правила виз­начення походження).

### Системи правил визначення походження товарів ЄС.

Тема 11. Комерційна дипломатія: міжнародна торгівля та права інтелектуальної власності. (4 год.)

1. Поняття про права інтелектуальної власності (ПІВ). Важливість захис­ту ПІВ (економічний та етичний аспекти).
2. Інструменти захисту прав інтелектуальної власності (види ПІВ).
3. Еволюція системи прав інтелектуальної власності та її взаємозв’язок з торгівлею.
4. Аналіз Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРІПС). Структура ТРІПС.
5. Суперечливі питання ТРІПС (питання біотехнології, традиційні знан­ня).
6. Актуальні проблеми у сфері інтелектуальної власності.
7. Захист прав інтелектуальної власності у країнах з перехідною економі­кою та Україні. Проблеми імплементації законодавства України з питань захисту ПІВ на практиці.

Питання для дискусії, обговорення

* + - 1. Який взаємозв’язок міжнародної торгівлі і прав інтелектуальної влас­ності.
      2. Чому питання захисту прав інтелектуальної власності були поставлені на порядок денний багатосторонніх торговельних переговорів Уругвайського раунду?
      3. Які проблеми виникають стосовно питань прав інтелектуальної власності? Тактика удосконалення багатостороннього регулювання системою прав інтелектуальної власності.

Тема 12. Проблеми комерційної дипломатії в Україні. (2 год.)

1. Аналіз регулювання зовнішньої торгівлі товарами і послугами в Україні.
2. Аналіз переговорного процесу та зобов’язань нових країн-членів СОТ (на прикладі країн з перехідною економікою).
3. Комерційна дипломатія України у напрямі приєднання до СОТ. Обґрунтування доцільності, економічної ефективності вступу України в СОТ. Наслідки для секторів економіки. Наближення українського законодавства до норм і принципів СОТ: проблеми адаптації.
4. Аналіз проблем переговорного процесу та наслідків приєднання України до СОТ.

Питання для дискусії, обговорення

1. Яку стратегію приєднання обрали пострадянські країн – нові члени СОТ?
2. Як Ви оцінюєте рівень зобов’язань та поступок у результаті пере­говорів щодо вступу в СОТ нових-країн членів СОТ, зокрема пострадянських країн?
3. Назвіть потенційні вигоди від членства в СОТ для виробників, спо­жи­вачів, економіки загалом країн з перехідною економікою та України.
4. Які потенційні негативні наслідки від вступу в СОТ країн з пере­хідною економікою та України?
5. Оцініть тарифні зобов’язання та зобов’язання у сфері торгівлі послу­гами України при вступі до СОТ.

Оцінювання знань студента здійснюється за 100-бальною шкалою (для екзаменів і заліків).

* Максимальна кількість балів при оцінюванні знань студентів з дисципліни, яка завершується заліком, становить за поточну успішність 50 балів, на заліку – 50 балів.
* При оформленні документів за залікову сесію використовується таблиця відповідності оцінювання знань студентів за різними системами.

Шкала оцінювання: вузу, національна та ECTS

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Оцінка  ECTS | Оцінка в  балах | За національною шкалою | | |
| Екзаменаційна оцінка, оцінка з диференційованого заліку | | Залік |
| A | 90-100 | 5 | Відмінно | Зараховано |
| B | 81-89 | 4 | Дуже добре |
| C | 71-80 | 4 | Добре |
| D | 61-70 | 3 | Задовільно |
| E | 51-60 | 3 | Достатньо |

К.е.н., доцент,

доцент кафедри міжнародних економічних відносин

факультету міжнародних відносин

Львівського національного університету

імені Івана Франка Москалик Р. Я.