

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор Навчально-наукового
інституту міжнародних відносин ім.
Б.Д.Гаврилишина

Людмила ГАВРИЛИШНА СІСЕН

“ ”

2025 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної
роботи

Віктор ОСТОВЕРХОВ

“ ”

2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

з дисципліни «Економічна дипломатія»

ступінь вищої освіти – бакалавр

галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»

спеціальність 051 «Економіка»

освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»

Кафедра міжнародної економіки

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год.)	Практ. (год.)	ІРС (год.)	Тренінг (год.)	Самост. робота студ. (год.)	Разом (год.)	Екзамен (сем.)
Денна	3	5	30	30	4	8	78	150	Екзамен, 5

29.08.2025

**Тернопіль – ЗУНУ
2025**

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми підготовки бакалавра галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки», спеціальності 051 «Економіка», затвердженої Вченою радою ЗУНУ (протокол № 10 від 23.06.23 р.).

Робочу програму склала доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки Ірина ІВАЩУК

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри міжнародної економіки, протокол № 1 від 26.08. 2025 р.

Завідувач кафедри
д-р екон. наук, професор



Ірина ЗВАРИЧ

Гарант ОПП «Міжнародна економіка»
доктор економічних наук, професор

Ігор ЛПЦІНСЬКИЙ

СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ»

1. Опис дисципліни «Економічна дипломатія»

Дисципліна «Міжнародна економіка»	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів ECTS – 5	Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки	Статус дисципліни блок обов'язкових дисциплін, цикл професійної підготовки Мова навчання українська
Кількість залікових модулів – 5	Спеціальність 051 Економіка	Рік підготовки: денна – третій Семестр: денна – п'ятий
Кількість змістових модулів – 2	Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»	Лекції: денна – 30 год. Практичні заняття: денна – 30 год.
Загальна кількість годин – 150 год.	Ступінь вищої освіти – бакалавр	Самостійна робота: денна – 78 год. Тренінг: денна – 8 год. Індивідуальна робота: денна – 4 год.
Тижневих годин – 10 год., з них аудиторних – 4 год.		Вид підсумкового контролю – екзамен.

2. Мета і завдання вивчення дисципліни «Економічна дипломатія»

2.1. Мета вивчення дисципліни

Програма та тематичний план дисципліни орієнтовані на глибоке та ґрунтовне засвоєння студентами теоретичних і практичних основ економічної дипломатії. Курс «Економічна дипломатія» охоплює вивчення як теоретичних питань, і так отримання практичних навичок. Мета вивчення дисципліни «Економічна дипломатія» для студентів освітньої програми «Міжнародна економіка» полягає у підготовці фахівців, здатних орієнтуватися в складних процесах глобальної економіки та реалізації основних векторів міжнародної економічної співпраці. Студенти здобудуть навички ведення переговорів на міждержавному рівні, вивчатимуть стратегії розвитку економічного співробітництва, залучення інвестицій, вирішення торговельних конфліктів та застосування дипломатичних інструментів для просування національних економічних інтересів у міжнародній арені.

2.2. Завдання вивчення дисципліни.

Завданням курсу «Економічна дипломатія» є:

- вивчення теоретичних основ економічної дипломатії та її ролі в сучасних міжнародних відносинах;

- набуття вміння аналізувати економічні політики різних держав та міжнародних економічних організацій;
- опанування механізмів залучення іноземних інвестицій та просування національних економічних інтересів за кордоном, ведення міжнародних переговорів та вирішенні економічних конфліктів;
- ознайомлення з практикою використання економічних інструментів у дипломатії для забезпечення взаємовигідної співпраці з врахуванням глобальних викликів та змін у глобальному економічному середовищі.

2.3. Найменування та опис компетентностей, формування котрих забезпечує вивчення дисципліни:

СК15. Здатність застосовувати загальнотеоретичні засади міжнародної економічної співпраці та її інструментарію у зовнішньоекономічних зносинах і зовнішньоекономічній діяльності, використовувати техніки проведення переговорів, нормативне забезпечення економічної дипломатії в практиці просування торговельно-економічних інтересів національного бізнесу за кордоном.

СК16. Здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг геоекономічних позицій держав світу, оцінювати зміни міжнародного середовища та вміти адаптуватися до них.

2.4. Передумови для вивчення дисципліни:

Дисципліни, які були вивчені раніше: міжнародна економіка, глобальна макро- та мікроекономіка.

2.5. Програмні результати навчання:

ПРН25. Вміти застосовувати комплекс дипломатичних методів, інструментів і практичних дій в реалізації зовнішньоекономічних завдань в сфері торгівлі та інвестицій.

ПРН26. Вміти ідентифікувати визначальні фактори впливу на економіку країни та використовувати ефективні, з позицій досягнення цілей зовнішньоекономічної політики, методи економічної дипломатії

3. Програма навчальної дисципліни «Економічна дипломатія»

Змістовний модуль 1. Теоретичні основи та багатовекторність економічної дипломатії

Тема 1. Основи публічної дипломатії.

Сутність публічної дипломатії та історичні передумови виникнення. Елементи публічної дипломатії. Завдання та функції публічної дипломатії у міжнародних відносинах. Стратегія публічної дипломатії Міністерства закордонних справ України. Види публічної дипломатії. Принципи публічної дипломатії.

Література: [1-32]

Тема 2. Теоретичні основи економічної дипломатії.

Економічна дипломатія: її суть та дискусійні питання прояву. Основні концепції та теоретичні підходи до економічної дипломатії

Економічна дипломатія як складова зовнішньої політики держав. Відмінності економічної дипломатії як форми публічної від класичної дипломатії. Цілі економічної дипломатії в міжнародних відносинах. Основні функції економічної дипломатії: просування національних економічних інтересів, залучення інвестицій, розвиток торгівлі.

Історія розвитку економічної дипломатії. Еволюція ролі держав у міжнародних економічних відносинах. Вплив колоніальної епохи на формування економічної дипломатії. Становлення сучасної економічної дипломатії у XX-XXI століттях. Економічна дипломатія в контексті міжнародної безпеки

Література: [1-32]

Тема 3. Форми та інструменти економічної дипломатії.

Форми економічної дипломатії. Двостороння економічна дипломатія. Механізми укладання двосторонніх угод та їх роль у міжнародних відносинах. Багатостороння економічна дипломатія. Роль багатосторонньої дипломатії у вирішенні глобальних економічних проблем. Регіональна економічна дипломатія. Переваги та недоліки регіональної економічної дипломатії. Неформальна економічна дипломатія.

Інструменти та механізми економічної дипломатії. Дипломатичні переговори: види, стратегії, тактики. Економічні санкції як інструмент впливу в дипломатії. Міжнародні економічні угоди та їх роль в економічній дипломатії. Використання інвестиційних та торговельних угод для просування національних інтересів.

Види економічної дипломатії. Відмінності між економічною дипломатією, комерційною дипломатією та торговельною дипломатією.

Література: [1-32]

Тема 4. Торговельна дипломатія.

Визначення торговельної дипломатії: її сутність та значення. Роль торговельної дипломатії у сучасних міжнародних економічних відносинах.

Механізми та інструменти торговельної дипломатії. Міжнародні торговельні угоди. Митні тарифи та квоти. Розв'язання торговельних суперечок.

Політика протекціонізму та торговельна дипломатія.

Торговельні війни. Причини торговельних війн та їх наслідки для міжнародної економіки. Приклади торговельних війн.

Пандемії та глобальні кризи. Вплив пандемії COVID-19 на світову торгівлю та глобальні ланцюги постачання. Роль торговельної дипломатії для пом'якшення наслідків глобальних криз.

Література: [1-32]

Тема 5. Фінансова та інвестиційна дипломатія

Основні сутнісні характеристики поняття «фінансова дипломатія».

Основні завдання фінансової дипломатії: регулювання міжнародних фінансових потоків, залучення інвестицій, зміцнення валютної стабільності.

Інструменти та стратегії фінансової дипломатії.

Інвестиційна дипломатія. Використання дипломатичних інструментів для залучення іноземних інвестицій. Стратегії захисту національних інвесторів за кордоном. Роль двосторонніх інвестиційних угод у фінансовій дипломатії.

Література: [1-32]

Тема 6. Новітні види економічної дипломатії

Роль новітніх видів економічної дипломатії у формуванні міжнародних відносин.

Поняття цифрової економіки та її вплив на міжнародні відносини. Використання цифрових платформ для просування національних економічних інтересів. Інструменти цифрової економічної дипломатії. Переваги та виклики цифрової дипломатії.

«Зелена» дипломатія (екологічна економічна дипломатія). Поняття «зеленої» економіки та її роль у міжнародних відносинах. Стратегія сталого розвитку як пріоритет міжнародної економічної політики. Інструменти «зеленої» економічної дипломатії. Міжнародні кліматичні угоди та їх економічний вплив (Паризька кліматична угода). Інвестиції у відновлювані джерела енергії як дипломатичний інструмент економічної дипломатії. Торговельні угоди, орієнтовані на екологічну безпеку. Роль дипломатії у пом'якшенні кліматичних наслідків та переході до низьковуглецевої економіки.

Поєднання культури та економіки у міжнародних відносинах. Вплив культурної дипломатії на економічні відносини між країнами. Інструменти культурно-економічної дипломатії. Взаємодія культурних ініціатив з економічними інтересами у міжнародній практиці.

Енергетична дипломатія. Геополітичний вплив енергетичної дипломатії на економічну безпеку держав. Інструменти енергетичної економічної дипломатії. Виклики енергетичної дипломатії.

Технологічна дипломатія. Використання науково-технічного прогресу для розвитку міжнародних економічних відносин. Міжнародна наукова співпраця та інвестиції в інноваційні проекти. Створення технологічних парків і стартап-інкубаторів у міжнародному співробітництві. Використання інновацій для створення конкурентних переваг у міжнародній торгівлі.

Можливості багатовекторної економічної дипломатії для держав.

Література: [1-32]

Змістовний модуль 2. Організаційні моделі економічної дипломатії

Тема 7. Інституційне забезпечення економічної дипломатії.

Інституційні механізми економічної дипломатії та основні актори.

Державні органи, що відповідають за економічну дипломатію (МЗС, міністерства економіки, торговельні представництва). Роль посольств та консульств у просуванні економічних інтересів країн.

Торговельні та інвестиційні агентства. Роль торгових місій та торгових представництв за кордоном.

Міжнародні економічні організації як актори економічної дипломатії

Світовий економічний форум у Давосі та його вплив на економічну дипломатію.

G20 як платформа для узгодження глобальних економічних рішень.

Регіональні інститути економічної дипломатії

Інститути приватного сектора та бізнес-спільнот у економічній дипломатії. Бізнес-асоціації та торгові палати. Корпоративна дипломатія.

Роль неформальних контактів у зміцненні економічних зв'язків між країнами.

Література: [1-32]

Тема 8. Організаційні моделі та світовий досвід економічної дипломатії.

Організаційні моделі економічної дипломатії. Особливості централізованої моделі економічної дипломатії. Приклади країн, що використовують централізовану модель (Франція, Китай). Особливості децентралізованої моделі економічної дипломатії. Приклади країн з децентралізованою моделлю (США). Гібридна модель. Співпраця між державними органами та приватним сектором. Приклади країн з гібридною моделлю (Канада, Великобританія). Модель державно-приватного партнерства.

Організація економічної дипломатії в провідних країнах світу.

Структура та організація економічної дипломатії в США.

Економічна дипломатія Китаю: централізована модель під керівництвом уряду.

Практика країн Європейського Союзу у реалізації економічної дипломатії. Співпраця між країнами-членами ЄС та їх координація економічної дипломатії.

Модель економічної дипломатії Японії: поєднання державних та приватних зусиль. Програми підтримки японських компаній на міжнародних ринках.

Моделі економічної дипломатії африканських країн.

Література: [1-32]

Тема 9. Економічна дипломатія України в умовах глобальних викликів.

Глобальні виклики та їх вплив на економічну дипломатію України. Глобальна економічна нестабільність і рецесії.

Економічна дипломатія України в умовах війни.

Вплив війни на міжнародні торговельні та інвестиційні відносини України. Використання дипломатичних інструментів для залучення іноземної допомоги та фінансів (фінансова підтримка від міжнародних організацій, держав та інвесторів).

Відбудова економіки та інфраструктури: роль економічної дипломатії у залученні ресурсів.

Торговельна дипломатія України: стратегія в умовах глобальних змін. Розвиток нових ринків і торговельних партнерств. Вплив економічних санкцій на українську дипломатію та міжнародну торгівлю. Використання торговельних угод для просування української продукції на нові ринки. Залучення іноземних інвестицій в економіку України в умовах глобальних викликів. Стратегії економічної дипломатії для покращення інвестиційного клімату в Україні. Роль економічних інституцій та дипломатичних місій у просуванні інвестиційних проєктів.

Енергетична дипломатія України в умовах глобальної конкуренції. Роль енергетичних ресурсів у міжнародній економічній дипломатії України. Перехід до відновлюваних джерел енергії та перспективи «зеленої» економіки.

Економічна дипломатія України у вирішенні кліматичних та екологічних викликів. Українська стратегія в межах Паризької кліматичної угоди. Залучення міжнародної підтримки для впровадження екологічних та кліматичних проєктів.

Партнерство України з міжнародними економічними організаціями. Участь України у міжнародних економічних організаціях (СОТ, ЄС, ООН) та економічних форумах. Роль співпраці з ЄС у забезпеченні економічного розвитку України.

Роль цифровізації та інновацій у розвитку економічної дипломатії України. Використання цифрових технологій у дипломатичній діяльності. Цифровізація економіки як ключовий елемент модернізації економічних відносин. Роль кібербезпеки в економічній дипломатії України.

Література: [1-32]

Роль економічної дипломатії в Україні

Залучення іноземних інвестицій

Участь України у міжнародних економічних організаціях

Економічна дипломатія України

Економічні відносини

Роль економічної дипломатії в Україні

**4. Структура залікового кредиту з дисципліни «Економічна дипломатія»
денна форма навчання**

Тема	Години					Контрольні заходи
	Лекції	Прак-тичні заняття	СРС	ІРС	Тренінг	
Змістовий модуль 1.						
Тема 1. Основи публічної дипломатії	4	2	9	2	4	Поточне опитування
Тема 2. Теоретичні основи економічної дипломатії	2	2	9			
Тема 3. Форми та інструменти економічної дипломатії	4	2	8			
Тема 4. Торговельна дипломатія	2	4	8			
Тема 5. Фінансова та інвестиційна дипломатія	2	4	9			
Тема 6. Новітні види економічної дипломатії	4	4	8			
Змістовий модуль 2.						
Тема 7. Інституційне забезпечення економічної дипломатії	4	4	9	2	4	Поточне опитування
Тема 8. Організаційні моделі та світовий досвід економічної дипломатії	4	4	9			
Тема 9. Економічна дипломатія України в умовах глобальних викликів	4	4	9			
Всього	30	30	78	4	8	

5. Тематика практичних занять з дисципліни «Економічна дипломатія»

Змістовий модуль 1.

Практичне заняття № 1.

Тема 1. Основи публічної дипломатії.

Мета практичного заняття: ознайомитися із теоретичними засадами публічної дипломатії, визначити її роль, принципи та функції у міжнародних відносинах

Питання для обговорення:

1. Сутність публічної дипломатії та історичні передумови виникнення.
2. Завдання та функції публічної дипломатії у міжнародних відносинах.
3. Стратегія публічної дипломатії Міністерства закордонних справ України.
4. Види публічної дипломатії.

Практичне заняття № 2.

Тема 2. Теоретичні основи економічної дипломатії.

Мета практичного заняття: засвоїти базові поняття економічної дипломатії, проаналізувати основні теоретичні підходи до економічної дипломатії та розглянути ключові інструменти економічної дипломатії.

Питання для обговорення:

1. Економічна дипломатія: її суть та дискусійні питання прояву.
2. Економічна дипломатія як складова зовнішньої політики держав.
3. Основні функції та цілі економічної дипломатії.
4. Історія розвитку економічної дипломатії.
5. Становлення сучасної економічної дипломатії у XX-XXI століттях.
6. Економічна дипломатія в контексті міжнародної безпеки

Практичне заняття № 3.

Тема 3. Форми та інструменти економічної дипломатії.

Мета практичного заняття: вивчити основні форми економічної дипломатії (торговельна, інвестиційна, фінансова, енергетична, екологічна тощо); розглянути ключові інструменти економічної дипломатії: міжнародні економічні переговори, санкції, угоди про вільну торгівлю, інвестиційні договори, фінансові механізми та кредитування та інші.

Питання для обговорення:

1. Форми економічної дипломатії. Двостороння економічна дипломатія.
2. Роль багатосторонньої дипломатії у вирішенні глобальних економічних проблем. Регіональна економічна дипломатія.
3. Інструменти та механізми економічної дипломатії.
4. Дипломатичні переговори: види, стратегії, тактики.
5. Економічні санкції як інструмент впливу в дипломатії.
6. Види економічної дипломатії.

Практичне заняття № 4, № 5.

Тема 4. Торговельна дипломатія.

Мета практичного заняття: ознайомитися із місцем торговельної дипломатії у загальній структурі економічної дипломатії; розглянути основні інструменти

торговельної дипломатії, проаналізувати роль багатосторонніх та двосторонніх торговельних угод у міжнародній економічній політиці; вивчити процеси торговельних переговорів, їхні стратегії та тактики, а також навички врегулювання торговельних конфліктів.

Питання для обговорення:

1. Визначення торговельної дипломатії: її сутність та значення.
2. Механізми та інструменти торговельної дипломатії.
3. Політика протекціонізму та торговельна дипломатія.
4. Причини торговельних війн та їх наслідки для міжнародної економіки.
5. Роль торговельної дипломатії для пом'якшення наслідків глобальних криз.

Практичне заняття № 6, № 7.

Тема 5. Фінансова та інвестиційна дипломатія.

Мета практичного заняття: ознайомитися із сутністю фінансової та інвестиційної дипломатії, її роллю у залученні іноземних інвестицій та забезпеченні фінансової стабільності держави; розвинути навички аналізу міжнародних фінансових угод, інвестиційних договорів, а також інструментів фінансової дипломатії у контексті глобальних викликів.

Питання для обговорення:

1. Основні сутнісні характеристики поняття «фінансова дипломатія».
2. Основні завдання фінансової дипломатії.
3. Інструменти та стратегії фінансової дипломатії.
4. Інвестиційна дипломатія.
5. Стратегії захисту національних інвесторів за кордоном.
6. Роль двосторонніх інвестиційних угод у фінансовій дипломатії.

Практичне заняття № 8, № 9.

Тема 6. Новітні види економічної дипломатії.

Мета практичного заняття: опанувати основні новітні форми економічної дипломатії, які виникли у відповідь на сучасні глобальні виклики, зокрема цифрову, «зелену» (екологічну) та технологічну (інноваційну) дипломатію.

Питання для обговорення:

1. Роль новітніх видів економічної дипломатії у формуванні міжнародних відносин.
2. Поняття цифрової економіки та її вплив на міжнародні відносини..
3. Стратегія сталого розвитку як пріоритет міжнародної економічної політики.
4. «Зелена» дипломатія (екологічна економічна дипломатія).
5. Інвестиції у відновлювані джерела енергії як дипломатичний інструмент економічної дипломатії.
6. Роль дипломатії у пом'якшенні кліматичних наслідків та переході до низьковуглецевої економіки.
7. Поєднання культури та економіки у міжнародних відносинах. Інструменти культурно-економічної дипломатії.
8. Енергетична дипломатія. Виклики енергетичної дипломатії.

9. Технологічна дипломатія. Використання науково-технічного прогресу для розвитку міжнародних економічних відносин.

10. Можливості багатовекторної економічної дипломатії для держав.

Змістовний модуль 2. Організаційні моделі економічної дипломатії

Практичне заняття № 10, № 11.

Тема 7. Інституційне забезпечення економічної дипломатії.

Мета практичного заняття: ознайомитися з роллю ключових державних і міжнародних організацій у формуванні та просуванні економічної політики держав на глобальній арені, розвинути вміння аналізувати ефективність діяльності цих інститутів та їхню взаємодію з приватним сектором і громадянським суспільством.

Питання для обговорення:

1. Інституційні механізми економічної дипломатії та основні актори.
2. Державні органи, що відповідають за економічну дипломатію.
3. Роль посольств та консульств у просуванні економічних інтересів країн.
4. Торговельні та інвестиційні агентства. Роль торгових місій та торгових представництв за кордоном.
5. Міжнародні економічні організації як актори економічної дипломатії
6. Світовий економічний форум у Давосі та його вплив на економічну дипломатію.
7. G20 як платформа для узгодження глобальних економічних рішень.
8. Регіональні інститути економічної дипломатії
9. Інститути приватного сектора та бізнес-спільнот у економічній дипломатії.
10. Корпоративна дипломатія.
11. Роль неформальних контактів у зміцненні економічних зв'язків між країнами.

Практичне заняття № 12, № 13.

Тема 8. Організаційні моделі та світовий досвід економічної дипломатії.

Мета практичного заняття: вивчити організаційні моделі економічної дипломатії, які використовуються у різних країнах, і вивчити світовий досвід їх реалізації. Організаційні моделі економічної дипломатії.

Питання для обговорення:

1. Організація економічної дипломатії в провідних країнах світу.
2. Структура та організація економічної дипломатії в США.
3. Економічна дипломатія Китаю: централізована модель під керівництвом уряду.
4. Практика країн Європейського Союзу у реалізації економічної дипломатії.
5. Модель економічної дипломатії Японії: поєднання державних та приватних зусиль.
6. Моделі економічної дипломатії африканських країн.

Практичне заняття № 14, № 15.

Тема 9. Економічна дипломатія України в умовах глобальних викликів.

Мета практичного заняття: з'ясувати особливості економічної дипломатії України в умовах сучасних глобальних викликів, таких як війна, економічні кризи,

зміна клімату та інші; вивчити інструменти, які використовує Україна для захисту своїх економічних інтересів у міжнародному середовищі; знати успішні приклади економічної дипломатії України під час війни та кризових ситуацій.

Питання для обговорення:

1. Глобальні виклики та їх вплив на економічну дипломатію України.
2. Економічна дипломатія України в умовах війни.
3. Використання дипломатичних інструментів для залучення іноземної допомоги та фінансів (фінансова підтримка від міжнародних організацій, держав та інвесторів).
4. Відбудова економіки та інфраструктури: роль економічної дипломатії у залученні ресурсів.
5. Торговельна дипломатія України: стратегія в умовах глобальних змін.
6. Вплив економічних санкцій на українську дипломатію та міжнародну торгівлю.
7. Роль економічних інституцій та дипломатичних місій у просуванні інвестиційних проектів.
8. Енергетична дипломатія України в умовах глобальної конкуренції.
9. Економічна дипломатія України у вирішенні кліматичних та екологічних викликів.
10. Партнерство України з міжнародними економічними організаціями.
11. Участь України у економічних форумах.
12. Роль цифровізації та інновацій у розвитку економічної дипломатії України.

6. Тренінг з дисципліни «Економічна дипломатія»

Мета тренінгу з дисципліни «Економічна дипломатія» полягає в розвитку професійних навичок та закріплення знань студентів щодо ведення дипломатичних переговорів, захисту економічних інтересів країни на міжнародній арені та формування стратегій зовнішньоекономічної політики. Учасники тренінгу навчатимуться аналізувати глобальні економічні тенденції, оцінювати економічні інтереси різних країн та застосовувати дипломатичні інструменти для просування національних інтересів у контексті міжнародної торгівлі, інвестицій та економічної співпраці. Це сприятиме підвищенню їхньої компетенції в побудові ефективних стратегій міжнародної співпраці.

Організація і проведення тренінгу

Вступна частина проводиться з метою ознайомлення студентів з темою тренінгового заняття.

Організаційна частина полягає у створенні робочого настрою у колективі студентів, визначенні правил проведення тренінгового заняття. Можлива наявність роздаткового матеріалу у вигляді таблиць, бланків документів.

Практична частина реалізовується шляхом виконання завдань у групах студентів у кількості 3-5 осіб з певних проблемних питань теми тренінгового заняття.

Підведення підсумків. Обговорюються результати виконаних завдань у групах. Обмін думками з питань, які виносилися на тренінгові заняття.

Тематика тренінгу:

Завдання 1. Проаналізувати стан міжнародних економічних відносин між двома країнами на вибір з різних регіонів за останні 5 років. Розглянути ключові угоди, торговельні партнерства, інвестиційні проекти та дипломатичні конфлікти, якщо такі були. Побудувати матрицю SWOT-аналізу та визначати інтереси країн у зовнішньоекономічних відносинах.

Завдання 2. Провести моделювання економічних переговорів між командами, які представляють дві різні країни. Розвинути навички ведення переговорів, вміння формулювати та захищати національні економічні інтереси в умовах міжнародних переговорів.

Завдання 3. Розробити Дорожню карту економічної дипломатії для обраної країни на найближчі 5 років, враховуючи глобальні економічні тренди, геополітичні виклики та можливості для розширення зовнішньоекономічних зв'язків.

За результатами проходження тренінгу студент отримує оцінку, яка визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих за виконання трьох завдань.

7. Самостійна робота студентів

Самостійна робота студентів – це важлива форма навчальної діяльності, що передбачає опрацювання навчального матеріалу студентами без безпосередньої участі викладача, але на основі його рекомендацій та вказівок. Частина питань, кожної теми виноситься на самостійне вивчення студентами. Студенти отримують можливість самостійно опрацювати матеріал, що дозволяє закріпити та поглибити отримані на лекціях знання. Самостійна робота сприяє розвитку аналітичного мислення, критичного підходу до інформації та вміння робити самостійні висновки.

Самостійна робота студента забезпечується системою навчально-методичних засобів, передбачених кафедрою для вивчення навчальної дисципліни. Методичні матеріали передбачають можливість проведення самоконтролю (питання, тестування) з боку студента. Викладачі кафедри здійснюють також поточний і підсумковий контроль та аналізують результати самостійної роботи студента. Навчальний матеріал, передбачений для засвоєння під час самостійної роботи, виноситься на підсумковий контроль поряд з навчальними матеріалами, який опрацьовується на навчальних заняттях.

Самостійна робота передбачає підготовку двох завдань: кейс-стаді (робота команд) та реферату (10 сторінок друкованого тексту).

Завдання 1. Кейс-стаді: Аналіз економічних санкцій.

Це завдання спрямоване на поглиблене розуміння економічної дипломатії та ролі економічних санкцій у сучасних міжнародних відносинах. Мета завдання: Зрозуміти та проаналізувати механізми впливу економічних санкцій на міжнародну економіку, політичну ситуацію та двосторонні дипломатичні відносини між країнами. Над завданням працює команда студентів.

Етапи завдання:

1. Вибір кейсу:

– Учасники обирають конкретний приклад економічних санкцій (наприклад, санкції США проти Ірану, ЄС проти Росії, або санкції проти Північної Кореї).

– Кожна команда отримує відповідний кейс для аналізу, що містить деталі санкційних заходів, мотивацію для їхнього запровадження та політичний контекст.

2. Аналіз причин санкцій: проаналізуйте передумови запровадження санкцій; які події чи дії країни стали приводом для накладення санкцій; визначте, які інтереси переслідувала країна-ініціатор санкцій (економічні, політичні, геополітичні) і які цілі ставилися перед санкціями.

3. Оцінка економічних наслідків для країни, проти якої введені санкції: проаналізуйте, як санкції вплинули на економіку цієї країни (ВВП, зовнішня торгівля, інфляція, безробіття тощо); які сектори економіки постраждали найбільше; чи вдалося країні адаптуватися до санкцій?

4. Аналіз економічних наслідків для країни, яка запровадила санкції: оцініть економічний вплив санкцій для країни, яка їх запровадила; чи зазнала вона втрат через зниження торговельних зв'язків або економічних взаємовідносин із цільовою країною; які сектори економіки в країні, що запровадила санкції, постраждали чи отримали вигоду від цих заходів?

5. Міжнародна реакція: проаналізуйте реакцію міжнародного співтовариства на введені санкції; оцініть роль міжнародних організацій (ООН, Світова торгова організація, ЄС) у цьому процесі.

6. Політичні та дипломатичні наслідки: визначте, як санкції вплинули на політичні відносини між країнами.

7. Довгострокові наслідки: оцініть довгострокові наслідки санкцій для регіональної та глобальної економіки; чи були санкції успішними у досягненні своїх цілей, чи навпаки, мали негативні побічні ефекти?

8. Висновки та рекомендації: підготуйте висновки про ефективність використання економічних санкцій як інструменту економічної дипломатії на основі аналізу кейсу.

Наприкінці тренінгу команди презентують результати свого аналізу у вигляді доповіді або презентації. Після кожної презентації організовується обговорення, де інші команди можуть поставити питання або висловити свої думки щодо представленого аналізу.

Завдання 2. Підготувати реферат (одна з тем на вибір):

1. Роль економічної дипломатії у забезпеченні національної безпеки держави.
2. Механізми впливу економічної дипломатії на розвиток двосторонніх торговельних відносин.
3. Економічна дипломатія в умовах глобальної конкуренції: приклад країн (на вибір).
4. Дипломатичні інструменти просування експорту на міжнародних ринках.
5. Економічна дипломатія в контексті регіональної інтеграції.
6. Роль міжнародних організацій у формуванні економічної дипломатії.
7. Використання економічних санкцій як інструменту дипломатії: аналіз ефективності.
8. Економічна дипломатія у контексті глобальних кліматичних змін та зеленої економіки.
9. Міжнародні інвестиції як інструмент економічної дипломатії: стратегії залучення.
10. Економічна дипломатія в епоху цифрових технологій: нові виклики та можливості.
11. Роль економічної дипломатії у врегулюванні міжнародних економічних конфліктів.
12. Економічна дипломатія та енергетична безпека: виклики для сучасного світу.
13. Місце економічної дипломатії в просуванні інноваційної та технологічної співпраці між державами.
14. Роль економічної дипломатії у розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та ЄС.
15. Економічна дипломатія та роль бізнес-спільноти в просуванні національних інтересів за кордоном.
16. Економічна дипломатія та міжнародні фінансові інститути: співпраця та взаємодія.

Підсумкова оцінка за самостійну роботу визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих за виконання двох завдань самостійної роботи.

8. Методи навчання

У навчальному процесі застосовуються: лекції, практичні та індивідуальні заняття, консультації, самостійна робота, робота у групах, метод опитування, тестування.

9. Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання

У процесі вивчення дисципліни «Економічна дипломатія» використовуються наступні засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання:

- поточне опитування, тестування;

- презентації результатів виконаних завдань;
- оцінювання результатів модульної контрольної роботи;
- оцінювання результатів самостійної роботи студентів;
- інші види індивідуальних і групових завдань;
- екзамен.

10. Політика оцінювання

Політика щодо дедлайнів і перескладання. Для виконання індивідуальних завдань і проведення контрольних заходів встановлюються конкретні терміни. Перескладання модулів відбувається з дозволу дирекції факультету за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

Політика щодо академічної доброчесності. Використання друкованих і електронних джерел інформації під час контрольних заходів та екзаменів заборонено.

Політика щодо відвідування. Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, карантин, воєнний стан, хвороба, закордонне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу з дозволу дирекції інституту.

11. Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни «Економічна дипломатія» визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3	Модуль 4	Модуль 5
10%	10%	10%	10%	5%	15%	40%
Поточне оцінювання	Модульний контроль 1	Поточне оцінювання	Модульний контроль 2	Тренінг	Самостійна робота	Екзамен
Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час занять.	Теоретичні питання (2 розширених пит.) Теми (1-6) змістового модуля 1.	Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час занять	1. Теоретичні питання (2 пит.) – макс. 60 балів. 2. Практичне завдання – макс. 40 балів. Теми (7-9) змістового модуля 2.	Оцінка за презентаційні матеріали за результатами виконання тренінгових завдань.	Підсумкова оцінка за самостійну роботу, визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих за виконання двох завдань	1. Тестові завдання (10 тестів по 2 бали за тест) – макс. 20 балів. 2. Теоретичні питання (2 пит.) – макс. 40 балів. 3. Ситуативне завдання – макс. 40 балів.

Поточне опитування під час заняття:

90–100 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань;

75–89 балів – достатньо повно володіє навчальним матеріалом, але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки; 65–74 бали – в цілому володіє навчальним матеріалом та викладає його основний зміст, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки;

60–64 бали – не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його викладає, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань, допускаючи при цьому суттєві неточності;

1–59 балів – не володіє навчальним матеріалом, не розкриває зміст теоретичних питань.

Підсумкова оцінка за поточне опитування кожного модуля визначається як середнє арифметичне оцінок, отриманих під час занять в межах кожного модуля.

Тренінг:

90–100 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його використовує під час виконання завдань тренінгу, виявляє творчий підхід до виконання завдань;

75–89 балів – достатньо повно володіє навчальним матеріалом, але при виконанні окремих завдань тренінгу не вистачає достатньої глибини та аргументації його використання, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки, загалом виявляє творчий підхід до виконання завдань;

65–74 бали – в цілому володіє навчальним матеріалом та загалом його використовує при виконанні завдань тренінгу, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, допускаючи при цьому суттєві неточності та помилки, в окремих моментах виявляє творчий підхід до виконання завдань;

60–64 бали – не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його використовує, недостатньо розкриває зміст завдань тренінгу, допускаючи при цьому суттєві неточності, не виявляє творчого підходу до виконання завдань;

1–59 – не володіє навчальним матеріалом, не розкриває зміст завдань тренінгу, не бере участі у колективних завданнях під час проведення тренінгу.

Самостійна робота:

90–100 балів – зміст самостійної роботи повністю відповідає встановленим вимогам, містить елементи самостійного дослідження, свідчить про високий рівень опанування навчального матеріалу, студент на високому рівні виявляє творчий підхід до виконання завдань;

75–89 балів – зміст самостійної роботи в основному відповідає встановленим вимогам, можуть бути несуттєві недопрацювання за окремими завданнями, свідчить про належний рівень опанування навчального матеріалу, студент належно виявляє творчий підхід до виконання завдань;

60–74 балів – поставлені завдання виконані на недостатньому рівні; наведені авторські напрацювання є загальними і слабо обґрунтованими, свідчать про недостатній рівень опанування навчального матеріалу; студент припускається значних помилок у виконанні завдань, в окремих моментах виявляє творчий підхід до виконання завдань;

1–59 балів – завдання практично не виконані; відсутні авторські напрацювання; грубі помилки у вирішенні завдань роботи, що свідчать про низький рівень опанування навчального матеріалу; студент не виявляє творчого підходу до виконання завдань.

Модульна робота, екзамен – види контролю, при яких засвоєння студентом теоретичного та практичного матеріалу оцінюється від 0 до 100 балів як сума балів за виконані завдання.

Екзаменаційний білет складається із: тестів:

10 тестів, за правильну відповідь на кожен із яких студент може отримати 2 бали, що в підсумку дає максимально 20 балів;

2 бали – на тест надано правильну відповідь.

задач (практичних завдань):

2 задачі, за розв'язання кожної із яких студент може отримати від 0 до 25 балів, що в підсумку дає максимально 50 балів;

15–25 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, правильно розв'язує практичне завдання і інтерпретує отримані результати, демонструє самостійність виконання.

5–14 балів – у достатньому обсязі володіє навчальним матеріалом, правильно розв'язує практичне завдання, але на додаткові контрольні запитання відсутня повна відповідь, допускає несуттєві неточності та фрагментарно (без аргументації) інтерпретує отримані результати, демонструє самостійність виконання.

1–4 балів – не в повному обсязі володіє матеріалом, фрагментарно розв'язує практичне завдання, допускає суттєві неточності, поверхнево його викладає, недостатньо розкриває зміст поставлених питань.

теоретичного (проблемного) питання:

1 теоретичне питання, за відповідь на яке студент може отримати від 0 до 30 балів.

15–30 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, всебічно, самостійно та аргументовано його викладає під час відповіді, глибоко та всебічно розкриває зміст завдання.

1–14 балів – в цілому володіє навчальним матеріалом, але не в повному обсязі, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його викладає, недостатньо розкриває зміст завдання, допускаючи при цьому суттєві неточності, відповіді на запитання нечіткі.

Шкала оцінювання:

За шкалою університету	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90–100	відмінно	A (відмінно)
85–89	добре	B (дуже добре)
75–84		C (добре)
65–74	задовільно	D (задовільно)
60–64		E (достатньо)
35–59	незадовільно	FX (незадовільно з можливістю повторного складання)
1–34		F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)

12. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна дисципліна

№	Найменування	Номер теми
1.	Мультимедійне забезпечення викладання лекцій (проектор; <i>on-line</i> платформи: <i>ZOOM</i> ; <i>Google Meet</i>)	1-9
2.	Система дистанційного навчання ЗУНУ <i>moodle.wunu.edu.ua</i>	1-9
3.	Пакет прикладних програм базових інформаційних технологій:	1-9

	MS Office	
4.	Телекомунікаційне програмне забезпечення (<i>Internet Explorer, Opera, Google Chrome, Firefox</i>)	1-9
5.	Ноутбук	1-9

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Грущинська Н. Економічна дипломатія в епоху штучного інтелекту. Київський економічний науковий журнал. 2025. №8. С. 25-31. <https://doi.org/10.32782/2786-765X/2025-8-3>

2. Заставний А., Іващук О. Сучасні тренди економічної дипломатії України на Близькому Сході. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2024. №1. С. 415–421.

3. Зовнішня політика України та міжнародне співробітництво: розвиток двосторонніх і багатосторонніх відносин з країнами світу, участь і співпраця з міжнародними організаціями / [упоряд.: І. І. Тіщенко, Г. В. Красільчук ; за заг. ред. І. І. Тіщенко ; наук. ред. д-р наук з соціальних комунікацій О. О. Сербін]. Київ : Київ. нац. ун-т імені Тараса Шевченка, 2021. 130 с.

4. Іващук І. О., Запихляк В. З., Іващук О. В. Економічна дипломатія як детермінанта економічного прогресу та стратегічний пріоритет розвитку країн. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. 2022. Вип. 3–4. С. 44–57.

5. Іващук І.О., Стахова Н.В., Живко М.А. Міжнародні міграційні процеси. Тернопіль: ЗУНУ, 2022. 204 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/45203>

6. Іващук О. О., Іващук О.В. Інвестиційна та торговельна компоненти економічної дипломатії України в умовах глобальних мегатрендів. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. пр. 2023. Вип. 6 (164). С. 47-54.

7. Кісінджер Г. Дипломатія : підручник. Київ : КМ-Букс, 2021. 864 с.

8. Кравчук Н., Луцишин О. Фінансова дипломатія у міждисциплінарному дискурсі. Світ фінансів. 2021. Вип. 2. С. 129–145.

9. Орловська Ю., Деркач М. Розвиток економічної дипломатії України в умовах сучасних викликів міжнародних економічних відносин. Економічний простір. 2024. № 189. С. 19–24. URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1375>.

10. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України. – Режим доступу: <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini>

11. Петришин О. О., Маргіта М. Є., Єфремова К. В. Економічна дипломатія та її роль в забезпеченні економічної безпеки України. Юридичний науковий електронний журнал. 2023. №4. С. 113-117.

12. Платформа NAZOVNI – допомога українським експортерам. URL: <https://nazovni.online/#platform>.

13. Публічна дипломатія : навч. посібник / за загал. ред. Ірини Матяш; Національний університет «Острозька академія»; Наукове товариство історії дипломатії та міжнародних відносин. Київ : Горобець, 2021. 224 с.

14. Пунда Ю.В., Козинець І.П., Клименко В.С. Міжнародні відносини та зовнішня політика України : підручник / [Ю. В. Пунда, І. П. Козинець, В. С. Клименко та ін.]. К. : НУОУ ім. Івана Черняховського, 2020. – 328 с.

15. Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями.
URL: <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/spivrobitnictvo-ukrayini-z-mizhnarodnimi-finansovimi-instituciyami>.

16. Стратегія публічної дипломатії Міністерства закордонних справ України на 2021–2025 роки. URL: <https://mfa.gov.ua/storage/app/sites/1/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%97/public-diplomacy-strategy.pdf>.

17. Татаренко Н., Надоленко Г. Завдання економічної дипломатії України в контексті відновлення національної економіки. Вчені записки : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. Київ : КНЕУ, 2025. Вип. 38. С. 216–237.

18. Татаренко Н.О., Прокоп'єва А.А., Набок І.І., Побоченко Л.М. Сучасні дипломатичні відносини України з Японією: кроскультурний та економічний аспект. Ефективна економіка. 2023. №3. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.3.38>.

19. Хоманець В. Особливості застосування державами санкційного інструментарію фінансової дипломатії. Вчені записки : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана ; [редкол.: О. Яценко (голов. ред.) та ін.]. Київ : КНЕУ, 2024. Вип. 34. С. 199–213.

20. Хоменська І. В., Іващук О. В. Базові концепти публічної дипломатії. Інноваційна економіка. 2022. № 4. С. 13–19.

21. Шаров О. М. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи : монографія. Національний інститут стратегічних досліджень. Київ : НІСД, 2019. 560 с.

22. Basic Sources of International Economic Statistics. URL: <https://libguides.princeton.edu/internationalecon/major>

23. Futures for Diplomacy: Integrative Diplomacy in the 21st Century. URL: <https://www.clingendael.org/publication/futures-diplomacy-integrative-diplomacy-21st-century>

24. Global Diplomacy Index 2024. URL: https://globaldiplomacyindex.lowyinstitute.org/key_findings.

25. IMF. URL: <https://www.imf.org/en/Home>

26. International Investment Agreements Navigator. URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/by-economy>.

27. OECD Statistics. URL: <https://stats.oecd.org>

28. Peternel I., Grešš M. Economic diplomacy: Concept for economic prosperity in Croatia. Economic Research-Ekonomska Istraživanja. 2021. Vol 34. Issue 1. P. 109–121. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/1331677X.2020.1774788>.

29. Regional Trade Agreements (RTAs) Database. URL: <http://rtais.wto.org/UI/About.aspx>.

30. Trade and Globalization - Our World in Data. URL: <https://ourworldindata.org/trade-and-globalization>

31. World Bank Open Data. URL: <https://data.worldbank.org/>

32. WTO. Trade and tariff data. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm