

~~Ẹ~~
~~Ẹ~~bag~~Ẹ~~g~~Ẹ~~g~~Ẹ~~hoh^g~~Ẹ~~h~~Ẹ~~Z
x ihp_knzybo_foza^kLahdj_Ẹmim ñ
h~~Ẹ~~z~~Ẹ~~ mex~~Ẹ~~g~~Ẹ~~ylh~~Ẹ~~bo kni_j~~Ẹ~~hd h~~Ẹ~~ñ
lh~~Ẹ~~_eghi~~Ẹ~~ebdb
x ih~~Ẹ~~_gbo k_~~Ẹ~~gh~~Ẹ~~h~~Ẹ~~ ihlj~~Ẹ~~mxlv
ih~~Ẹ~~h~~Ẹ~~j~~Ẹ~~mex~~Ẹ~~g~~Ẹ~~ylhgd~~Ẹ~~mj~~Ẹ~~gl~~Ẹ~~z~~Ẹ~~hebd~~Ẹ~~l~~Ẹ~~bp€
hoh~~Ẹ~~g~~Ẹ~~z~~Ẹ~~hebrgh~~Ẹ~~kh~~Ẹ~~j~~Ẹ~~h~~Ẹ~~z~~Ẹ~~_dl~~Ẹ~~gg~~Ẹ~~z~~Ẹ~~hf~~Ẹ~~py
ha~~Ẹ~~gh~~Ẹ~~fe~~Ẹ~~_dknibl~~Ẹ~~z~~Ẹ~~habld~~Ẹ~~ml~~Ẹ~~h~~Ẹ~~_eghi~~Ẹ~~ebdb
lZ dhf~~Ẹ~~pegh~~Ẹ~~Geh~~Ẹ~~h~~Ẹ~~z~~Ẹ~~eh~~Ẹ~~kh~~Ẹ~~
eghlam~~Ẹ~~hexl~~Ẹ~~ndlmjn~~Ẹ~~z~~Ẹ~~bof~~Ẹ~~lh~~Ẹ~~g~~Ẹ~~boj~~Ẹ~~dhf~~Ẹ~~g~~Ẹ~~pe
gh~~Ẹ~~ah~~Ẹ~~_g~~Ẹ~~h~~Ẹ~~ ñ ih~~Ẹ~~ dm~~Ẹ~~ñ •g~~Ẹ~~z~~Ẹ~~h~~Ẹ~~mxlv
km^gl~~Ẹ~~eg~~Ẹ~~_hi~~Ẹ~~z~~Ẹ~~m~~Ẹ~~g~~Ẹ~~z~~Ẹ~~hf~~Ẹ~~
b~~Ẹ~~gg~~Ẹ~~z~~Ẹ~~h~~Ẹ~~dm~~Ẹ~~ñ km^gl~~Ẹ~~k~~Ẹ~~p~~Ẹ~~z~~Ẹ~~h~~Ẹ~~k~~Ẹ~~z~~Ẹ~~
j~~Ẹ~~g•_dh~~Ẹ~~gh~~Ẹ~~g~~Ẹ~~gh~~Ẹ~~gb^a i_j~~Ẹ~~h~~Ẹ~~_^gg~~Ẹ~~ye~~Ẹ~~_dpe
k~~Ẹ~~z~~Ẹ~~bo •i~~Ẹ~~z~~Ẹ~~l~~Ẹ~~g~~Ẹ~~bo a~~Ẹ~~z~~Ẹ~~hd~~Ẹ~~g~~Ẹ~~k~~Ẹ~~ne~~Ẹ~~z~~Ẹ~~ ñ~~Ẹ~~meg~~Ẹ~~bo
dh~~Ẹ~~gl~~Ẹ~~he~~Ẹ~~g~~Ẹ~~bo h~~Ẹ~~l_ñ~~Ẹ~~h~~Ẹ~~a~~Ẹ~~z~~Ẹ~~gg~~Ẹ~~g~~Ẹ~~• ñ~~Ẹ~~l~~Ẹ~~m~~Ẹ~~gh~~Ẹ~~g~~Ẹ~~
nh~~Ẹ~~ñ~~Ẹ~~dh~~Ẹ~~h~~Ẹ~~dh~~Ẹ~~gl~~Ẹ~~hex~~Ẹ~~ag~~Ẹ~~z~~Ẹ~~m^gl~~Ẹ~~h~~Ẹ~~_k~~Ẹ~~eg_
hi~~Ẹ~~z~~Ẹ~~m~~Ẹ~~g~~Ẹ~~z~~Ẹ~~h~~Ẹ~~ñ~~Ẹ~~bie~~Ẹ~~gb~~Ẹ~~z~~Ẹ~~h~~Ẹ~~x~~Ẹ~~nh~~Ẹ~~ñ~~Ẹ~~h~~Ẹ~~l~~Ẹ~~b
ip~~Ẹ~~b~~Ẹ~~gg~~Ẹ~~z~~Ẹ~~h~~Ẹ~~dm~~Ẹ~~ñ
Mj~~Ẹ~~ame~~Ẹ~~l~~Ẹ~~b~~Ẹ~~gg~~Ẹ~~z~~Ẹ~~h~~Ẹ~~ñ~~Ẹ~~bie~~Ẹ~~g~~Ẹ~~bk~~Ẹ~~m^gl~~Ẹ~~ih~~Ẹ~~g~~Ẹ~~_g
ag~~Ẹ~~z~~Ẹ~~
ak~~Ẹ~~ñ~~Ẹ~~meg~~Ẹ~~h~~Ẹ~~ñ~~Ẹ~~h ñ~~Ẹ~~ fl~~Ẹ~~b~~Ẹ~~ g~~Ẹ~~gy
l~~Ẹ~~z~~Ẹ~~m z~~Ẹ~~ñ~~Ẹ~~ñ~~Ẹ~~meg
a~~Ẹ~~z~~Ẹ~~•_l~~Ẹ~~g^gp€a~~Ẹ~~z~~Ẹ~~h~~Ẹ~~g~~Ẹ~~ñ~~Ẹ~~k~~Ẹ~~o~~Ẹ~~z~~Ẹ~~_j~~Ẹ~~•_p~~Ẹ~~k
lh~~Ẹ~~_eghi~~Ẹ~~ebdb~~Ẹ~~lZ dhf~~Ẹ~~pegh~~Ẹ~~Geh~~Ẹ~~
k~~Ẹ~~p~~Ẹ~~ñ~~Ẹ~~m a~~Ẹ~~z~~Ẹ~~bk~~Ẹ~~m ah~~Ẹ~~g~~Ẹ~~gl~~Ẹ~~h~~Ẹ~~_eg~~Ẹ~~bo gl~~Ẹ~~_j~~Ẹ~~k
^~~Ẹ~~z~~Ẹ~~h~~Ẹ~~ñ~~Ẹ~~z~~Ẹ~~z~~Ẹ~~•
f~~Ẹ~~b
ak~~Ẹ~~km~~Ẹ~~z~~Ẹ~~h~~Ẹ~~l~~Ẹ~~z~~Ẹ~~_hj~~Ẹ~~l~~Ẹ~~bg~~Ẹ~~g~~Ẹ~~z~~Ẹ~~z~~Ẹ~~am
kh~~Ẹ~~k~~Ẹ~~ a~~Ẹ~~z~~Ẹ~~bk~~Ẹ~~m lZ~~Ẹ~~ñ~~Ẹ~~x~~Ẹ~~z~~Ẹ~~gy~~Ẹ~~g~~Ẹ~~z~~Ẹ~~h~~Ẹ~~g~~Ẹ~~z~~Ẹ~~bo gl~~Ẹ~~_j~~Ẹ~~k
ñ~~Ẹ~~z~~Ẹ~~bo g~~Ẹ~~z~~Ẹ~~h~~Ẹ~~_eye~~Ẹ~~z~~Ẹ~~•ah~~Ẹ~~dj~~Ẹ~~ñ~~Ẹ~~ l~~Ẹ~~z~~Ẹ~~bo
ib~~Ẹ~~l~~Ẹ~~z~~Ẹ~~g~~Ẹ~~
í ~~Ẹ~~
peg~~Ẹ~~boa~~Ẹ~~z~~Ẹ~~h~~Ẹ~~
í ~~Ẹ~~
í ~~Ẹ~~

2) використовувати міжпредметні зв'язки, поєднувати різну інформацію, отримані знання й навички з метою їхнього застосування у процесі аналізу міжнародної торговельної політики та комерційної дипломатії окремих країн, угруповань країн і в рамках Світової організації торгівлі;

3) самостійно здобувати нові знання, використовуючи сучасні інтернет-джерела провідних міжнародних організацій, уміти аналізувати отриману інформацію, самостійно робити висновки й узагальнення з конкретної проблематики.

Запропоновані методичні рекомендації спрямовані на допомогу студентів в успішному вивченні курсу. Тут акцентується увага на основних проблемах кожної з тем та продемонстрована логіка і алгоритм вивчення матеріалу.

Методичні рекомендації містять:

- методи навчання та контролю знань студентів;
- програму навчальної дисципліни «Торговельна політика та комерційна дипломатія»;
- зміст і структуру тем курсу;
- теми та плани лекційних і практичних занять;
- питання для поточного самоконтролю й самоперевірки;
- форми самостійної роботи (теми ІНДЗ, доповідей та презентацій), тестові та аналітично-пошукові завдання;
- перелік контрольних питань, що виносяться на іспит;
- критерії оцінювання та вимоги до знань і вмінь студентів відповідно до модульно-рейтингової системи контролю знань.

Вивчення студентами курсу «Торговельна політика та комерційна дипломатія» сприятиме підвищенню рівня загально-освітньої підготовки спеціалістів, розширенню обізнаності завдяки отриманню нових знань і формуванню сучасного економічного мислення.

МЕТОДИ НАВЧАННЯ

У процесі викладання навчальної дисципліни «Торговельна політика та комерційна дипломатія» використовуються такі методи:

1. **Проблемні лекції** спрямовані на розвиток логічного мислення студентів і характеризуються тим, що коло питань теми обмежується двома-трьома ключовими моментами та виділенням головних висновків з питань, які розглядаються. Система питань у ході лекції відіграє активізуючу роль, примушує студентів сконцентруватися й активно мислити в пошуках правильної відповіді.

2. **Робота в малих групах** використовується з метою активізації роботи студентів при проведенні семінарських і практичних занять. Це так звані групи психологічного комфорту, де кожен учасник відіграє свою особливу роль і певними своїми якостями доповнює інших. Використання цієї технології дає змогу структурувати практично-семінарські заняття за формою і змістом, створює можливості для участі кожного студента в роботі за темою заняття, забезпечує формування особистісних якостей та досвіду соціального спілкування.

3. **Семінари-дискусії** передбачають обмін думками та поглядами учасників з приводу даної теми, а також розвивають мислення, допомагають формувати погляди та переконання, виробляють уміння формулювати думки й висловлювати їх, вчать оцінювати пропозиції інших людей, критично підходити до власних поглядів.

4. **Мозкові атаки** – це метод розв'язання завдань за дуже обмежений час. Сутність його полягає в тому, щоб висловити якнайбільшу кількість ідей за невеликий проміжок часу, обговорити їх і здійснити їх селекцію.

5. **Презентації** – виступи перед аудиторією – використовуються для представлення певних досягнень (оригінальне розв'язання задач того чи іншого типу, виконання індивідуальних завдань) з метою обміну досвідом.

6. **Кейс-метод (метод аналізу конкретних ситуацій)** – дає змогу наблизити процес навчання до реальної практичної діяльності спеціалістів і передбачає розгляд виробничих,

управлінських та інших ситуацій, складних конфліктних випадків, проблемних ситуацій, інцидентів у процесі вивчення навчального матеріалу.

7. Рольові ігри – форма активізації студентів, за якої вони задіяні в процесі інсценізації певної ситуації у сфері міжнародної торговельної політики та комерційної дипломатії у ролі безпосередніх учасників подій.

8. Модерація – це метод, який допомагає групам розглядати теми, проблеми, задачі, зосереджуючись на змісті цілеспрямовано й ефективно при самостійній участі кожного у вільній колегіальній атмосфері. Модерація як спосіб проведення обговорення, швидко приводить до конкретних результатів, дає можливість усім присутнім брати участь у процесі вироблення рішень, відчуваючи при цьому свою повну відповідальність за результат.

МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

У процесі навчання студенти отримують необхідні знання під час лекційних занять, готуючись до семінарських занять, самостійно працюючи з літературою та виконуючи індивідуальні завдання.

Система оцінювання знань, умінь і навичок студентів передбачає виставлення оцінок за всіма формами проведення занять згідно з програмою навчальної дисципліни «Торговельна політика та комерційна дипломатія» (лекційні та семінарські заняття, самостійна робота та виконання індивідуальних завдань).

Перевірка й оцінювання знань студентів проводиться у таких формах:

- оцінювання знань студента під час проведення контролю підготовленості студентів до семінарських занять;
- оцінювання виконання завдань для самостійної роботи;
- оцінювання виступів з доповіддю, презентацією (ІНДЗ);
- проведення проміжного контролю (тестування);
- проведення поточно-модульного контролю (модульна контрольна робота).

Порядок поточного оцінювання знань студентів

Поточне оцінювання здійснюється під час проведення семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретної роботи. Об'єктами поточного контролю є:

- активність і результативність роботи студента протягом семестру над вивченням програмного матеріалу дисципліни;
- виконання завдань для самостійної роботи;
- виконання завдань проміжного контролю;
- виконання модульного контрольного завдання.

Контроль систематичного виконання самостійної роботи й активності на семінарських заняттях

Оцінювання проводиться за такими критеріями:

- розуміння, ступінь засвоєння теорії та методології проблем, що розглядаються;
- ступінь фактичного засвоєння матеріалу навчальної дисципліни;
- ознайомлення з рекомендованою літературою з питань, що розглядаються;
- уміння поєднувати теорію з практикою під час розгляду конкретних міжнародних торговельних ситуацій;
- логіка, структура, стиль викладу матеріалу в письмових роботах, у процесі захисту виконаних завдань і при виступах в аудиторії, вміння обґрунтовувати свою позицію, здійснювати узагальнення інформації та робити висновки.

Максимальна кількість балів (залежно від форми контролю) ставиться за умови відповідності письмового виконання індивідуального завдання студентом або його усної відповіді усім зазначеним критеріям. Відсутність тієї чи іншої складової знижує оцінку на відповідну кількість балів.

При оцінюванні виконання завдань для самостійної роботи увага також приділяється якості, самостійності, своєчасності виконання і здачі виконаних завдань викладачеві (згідно з графіком навчального процесу). Якщо якась із вимог не буде виконана, то оцінка може бути знижена.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. СВІТОВА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ ТА ЇЇ РОЛЬ У РЕГУЛЮВАННІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ

Тема 1. Сутність зовнішньоторговельної політики та комерційної дипломатії. Суть, цілі й основні види зовнішньоторговельної політики держави. Типи зовнішньоторговельної політики держави (політика вільної торгівлі; політика протекціонізму; монополія держави на зовнішню торгівлю; автаркія). Поняття комерційної дипломатії. Система міжнародного регулювання торгівлі.

Тема 2. Механізм функціонування ГАТТ/СОТ. Історія створення ГАТТ. Історія створення СОТ. Структура Маракеської угоди. Основні відмінності ГАТТ та СОТ. Основні та додаткові функції СОТ. Організаційна структура СОТ. Процедура набуття членства в СОТ. Основні принципи функціонування багатосторонньої торговельної системи в рамках СОТ.

Тема 3. Регулювання міжнародної торгівлі товарами. Світова торгівля товарами й основні принципи її здійснення. Торговельні захисні заходи та чутливі сектори. Сучасні проблеми у сфері міжнародного регулювання торгівлі.

Тема 4. Торговельні заходи захисту внутрішнього ринку. Особливості застосування захисних заходів. Демпінг та антидемпінгові заходи. Субсидії та компенсаційні мита.

Тема 5. Стандарти та технічні бар'єри у міжнародній торгівлі. Сутність ТБ і СФЗ. Основні цілі державної політики у сфері стандартів. Особливості застосування технічних бар'єрів у міжнародній торгівлі. Санітарні та фітосанітарні заходи в системі регулювання СОТ.

Тема 6. Регулювання міжнародної торгівлі послугами. Суть міжнародної торгівлі послугами. Аналіз і структура

Генеральної угоди про торгівлю послугами. Основні принципи та правила ГАТС. Розклади конкретних зобов'язань у сфері послуг.

Тема 7. Торгівля та права інтелектуальної власності. Сутність та роль прав інтелектуальної власності. Інструменти захисту прав інтелектуальної власності. Структура й основні положення Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС). Сучасні проблеми у сфері захисту прав інтелектуальної власності.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. МІЖНАРОДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ПЕРЕГОВОРИ ТА ЗАХИСТ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ

Тема 1. Врегулювання торговельних суперечок у рамках СОТ. Сутність і значення врегулювання торговельних суперечок у міжнародній торгівлі. Процедура врегулювання торговельних суперечок в рамках СОТ. Оцінка Домовленості СОТ про правила та процедури врегулювання суперечок і перспективи її удосконалення. Сучасні приклади торговельних суперечок та шляхів їх врегулювання.

Тема 2. Міжнародні торговельні переговори: процедури і стратегії. Сутність, етапи й особливості проведення торговельних переговорів. Системний аналіз перед початком переговорів. Стратегія і тактика ефективних переговорів. Багатосторонні торговельні переговори.

Тема 3. Захист торговельних інтересів. Сутність захисту торговельних інтересів і способи впливу на цільових осіб. План проведення захисту торговельних інтересів.

Тема 4. Перспективи багатосторонніх переговорів у рамках СОТ. Розвиток багатосторонньої системи переговорів після Уругвайського раунду. Основні питання та специфіка проведення раунду Доха.

ТЕМИ ТА ПЛАНИ ЛЕКЦІЙНИХ ЗАНЯТТЬ

ЗМ 1. СВІТОВА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ ТА ЇЇ РОЛЬ У РЕГУЛЮВАННІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ

НЕ 1.1. Сутність зовнішньоторговельної політики та комерційної дипломатії

1. Суть, цілі й основні види зовнішньоторговельної політики держави.
2. Поняття комерційної дипломатії.
3. Система міжнародного регулювання торгівлі.

НЕ 1.2. Механізм функціонування ГАТТ/СОТ

1. Історія створення ГАТТ і СОТ.
2. Функції й організаційна структура СОТ.
3. Процедура набуття членства в СОТ.
4. Основні принципи функціонування багатосторонньої торговельної системи в рамках СОТ.

НЕ 1.3. Регулювання міжнародної торгівлі товарами

1. Світова торгівля товарами й основні принципи її здійснення.
2. Торговельні захисні заходи та чутливі сектори.
3. Сучасні проблеми у сфері міжнародного регулювання торгівлі.

НЕ 1.4. Торговельні заходи із захисту внутрішнього ринку

1. Особливості застосування захисних заходів.
2. Демпінг і антидемпінгові заходи.
3. Субсидії та компенсаційні мита.

НЕ 1.5. Стандарти та технічні бар'єри у міжнародній торгівлі

1. Сутність ТБ і СФЗ. Основні цілі державної політики у сфері стандартів.
2. Особливості застосування технічних бар'єрів у міжнародній торгівлі.

3. Санітарні та фітосанітарні заходи в системі регулювання СОТ.

НЕ 1.6. Регулювання міжнародної торгівлі послугами

1. Суть міжнародної торгівлі послугами.
2. Аналіз і структура Генеральної угоди про торгівлю послугами.
3. Основні принципи та правила ГАТС.
4. Розклади конкретних зобов'язань у сфері послуг.

НЕ 1.7. Торгівля та права інтелектуальної власності

1. Сутність і роль прав інтелектуальної власності.
2. Інструменти захисту прав інтелектуальної власності.
3. Структура й основні положення Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС).
4. Сучасні проблеми у сфері захисту прав інтелектуальної власності.

ЗМ 2. МІЖНАРОДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ПЕРЕГОВОРИ ТА ЗАХИСТ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ

НЕ 2.1. Врегулювання торговельних суперечок у рамках СОТ

1. Сутність і значення врегулювання торговельних суперечок у міжнародній торгівлі.
2. Процедура врегулювання торговельних суперечок у рамках СОТ.
3. Оцінка Домовленості СОТ про правила та процедури врегулювання суперечок і перспективи її удосконалення.

НЕ. 2.2. Міжнародні торговельні переговори: процедури та стратегії

1. Сутність, етапи й особливості проведення торговельних переговорів.
2. Системний аналіз перед початком переговорів.
3. Стратегія і тактика ефективних переговорів.
4. Багатосторонні торговельні переговори.

НЕ. 2.3. Захист торговельних інтересів

1. Сутність захисту торговельних інтересів і способи впливу на цільових осіб.
2. План проведення захисту торговельних інтересів.

НЕ 2.4. Перспективи багатосторонніх переговорів у рамках СОТ

1. Розвиток багатосторонньої системи переговорів після Уругвайського раунду.
2. Основні питання та специфіка проведення раунду Доха.

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО СЕМІНАРСЬКИХ (ПРАКТИЧНИХ) ЗАНЯТЬ

Семінарські заняття носять практичний характер, хоч спрямовані на поглиблення вивчення теоретичного матеріалу.

Їх мета – підвищення пізнавальної активності студентів і їх інтелектуального рівня у процесі обговорення проблемних питань теми семінару та дискусій, створення умов для формування у них наукового світогляду, вміння висловлювати власні думки та судження й аргументовано на науковій основі відстоювати їх, а також мають сприяти розвитку логічного мислення, систематизації наукових знань, утвердженню життєвої позиції, вихованню толерантності та підвищенню загальнокультурного та професійного рівня студентів.

Цілі практичних занять:

- закріпити та поглибити знання з теоретичного матеріалу курсу;
- набути умінь і навичок застосовувати теоретичні положення курсу для розв’язання конкретних навчальних задач з проекцією на перспективу;
- розвинути ці уміння та навички для розв’язання практичних задач їх майбутньої професійної діяльності;
- ознайомити з інформаційно-довідковою літературою та нормативними документами;

- навчити чітко, лаконічно та стилістично правильно формулювати свої думки.

Якісна підготовка до заняття передбачає:

- 1) ознайомлення студентів з планами та питаннями семінару;
- 2) опрацювання конспектів лекцій, підручників, навчальних посібників, монографій, статей у періодичних виданнях та електронних джерел;
- 3) обмірковування відповідей на дискусійні питання та розв'язків ситуацій.
- 4) підготовку запитань для викладача, які б дозволили поглибити знання студентів з теми, що виноситься на семінар.

До основних форм контролю рівня опрацювання теоретичного та практичного матеріалу на семінарі є:

- **тестове опитування**;
- **виступи**, мета яких перевірити рівень засвоєння студентом теоретичного матеріалу;
- **участь у дискусіях** повинна показати не тільки ступінь засвоєння теоретичного матеріалу, але й уміння студентом логічно мислити, застосовувати набуті теоретичні знання до практичних ситуацій, а також засвідчує загальну обізнаність студента із проблемної тематики;
- **презентації, доповіді** – є важливим доповнюючим і поглиблюючим елементом самостійної підготовки студента, який оцінюється залежно від повноти розкриття теми та наповнення сучасною інформацією;
- виконання **індивідуальних науково-дослідних завдань** – спрямоване на закріплення студентом теоретичних і практичних знань, отриманих з конкретної теми, вміле їх застосування для науково-пошукової роботи і реалізації творчих здібностей з метою досягнення мети ІНДЗ.

ТЕМИ ТА ПЛАНИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

ЗМ 1. СВІТОВА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ ТА ЇЇ РОЛЬ У РЕГУЛЮВАННІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ

НЕ 1.1. Сутність зовнішньоторговельної політики та комерційної дипломатії

1. Сутність міжнародної торгівлі й основні підходи до неї.
2. Типи зовнішньоторговельної політики держави (політика вільної торгівлі; політика протекціонізму; монополія держави на зовнішню торгівлю; автаркія).
3. Суть, цілі й основні види зовнішньоторговельної політики держави.
4. Поняття комерційної дипломатії.
5. Система міжнародного регулювання торгівлі.

НЕ 1.2. Механізм функціонування ГАТТ/СОТ

1. Історія створення ГАТТ.
2. Історія створення СОТ. Структура Маракеської угоди.
3. Основні відмінності ГАТТ та СОТ.
4. Основні та додаткові функції СОТ.
5. Механізм огляду й аналізу торговельної політики країн-членів в рамках СОТ.
6. Організаційна структура СОТ.
7. Процедура набуття членства в СОТ.
8. Основні принципи функціонування багатосторонньої торговельної системи в рамках СОТ.

НЕ 1.3. Регулювання міжнародної торгівлі товарами

1. Світова торгівля товарами й основні принципи її здійснення.
2. Торговельні захисні заходи та чутливі сектори.
3. Сучасні проблеми у сфері міжнародного регулювання торгівлі.

НЕ 1.4. Торговельні заходи захисту внутрішнього ринку

1. Особливості застосування захисних заходів.
2. Демпінг та антидемпінгові заходи.
3. Субсидії та компенсаційні мита.

НЕ 1.5. Стандарти та технічні бар'єри у міжнародній торгівлі

1. Сутність ТБ і СФЗ. Основні цілі державної політики у сфері стандартів.
2. Особливості застосування технічних бар'єрів у міжнародній торгівлі.
3. Санітарні та фітосанітарні заходи в системі регулювання СОТ.
4. Практика застосування технічних бар'єрів, санітарних і фітосанітарних заходів в Україні.

НЕ 1.6. Регулювання міжнародної торгівлі послугами

1. Суть міжнародної торгівлі послугами.
2. Аналіз і структура Генеральної угоди про торгівлю послугами.
3. Основні принципи та правила ГАТС.
4. Розклади конкретних зобов'язань у сфері послуг.
5. Розклад конкретних зобов'язань України у сфері міжнародної торгівлі послугами.

НЕ 1.7. Торгівля та права інтелектуальної власності

1. Сутність і роль прав інтелектуальної власності.
2. Інструменти захисту прав інтелектуальної власності.
3. Характеристика основних міжнародних угод і конвенцій у сфері ПІВ.
4. Структура й основні положення Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС).
5. Сучасні проблеми у сфері захисту прав інтелектуальної власності.
6. Захист прав інтелектуальної власності в Україні.

ЗМ 2. МІЖНАРОДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ПЕРЕГОВОРИ ТА ЗАХИСТ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ

НЕ.2.1. Врегулювання торговельних суперечок у рамках СОТ

1. Сутність і значення врегулювання торговельних суперечок у міжнародній торгівлі.
2. Процедура врегулювання торговельних суперечок у рамках СОТ.
3. Оцінка Домовленості СОТ про правила та процедури врегулювання суперечок і перспективи її удосконалення.
4. Сучасні приклади торговельних суперечок та шляхів їх врегулювання.

НЕ. 2.2. Міжнародні торговельні переговори: процедури та стратегії

1. Сутність, етапи й особливості проведення торговельних переговорів.
2. Системний аналіз перед початком переговорів.
3. Стратегія і тактика ефективних переговорів.
4. Багатосторонні торговельні переговори.
5. Особливості переговорного процесу України під час вступу до СОТ.

НЕ. 2.3. Захист торговельних інтересів

1. Сутність захисту торговельних інтересів і способи впливу на цільових осіб.
2. План проведення захисту торговельних інтересів.
3. Особливості захисту торговельних інтересів в Україні.

НЕ 2.4. Перспективи багатосторонніх переговорів у рамках СОТ

1. Розвиток багатосторонньої системи переговорів після Уругвайського раунду.
2. Основні питання та специфіка проведення раунду Доха.
3. Позиції України в рамках багатосторонніх переговорів раунду Доха.

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

Самостійна робота студентів – це форма навчального процесу у ВНЗ, що є основним засобом володіння навчальним матеріалом у час, вільний від обов'язкових навчальних занять. Вона полягає в опрацюванні теоретичного матеріалу за темами дисципліни з використанням конспекту лекцій та опрацювання літературних джерел. Закріплення теоретичного матеріалу здійснюється шляхом розв'язання завдань на практичних заняттях і самостійно в позааудиторний час.

Зміст самостійної роботи визначається робочою програмою навчальної дисципліни та передбачає:

- опрацювання окремих пунктів навчальних елементів (тем), що виносяться на самостійне вивчення;
- поглиблене вивчення теоретичного матеріалу (підготовка до лекційних і практичних занять);
- підготовку до комп'ютерного або письмового тестування (рубіжного контролю до кожного змістового модуля);
- підготовку доповідей, демонстрацію та захист презентацій за допомогою мультимедійного обладнання, перелік тем яких додається, для більш поглибленого вивчення окремих навчальних елементів;
- виконання ІНДЗ, тематика яких наводиться;
- підготовку до контрольних робіт (з кожного навчального елементу);
- опрацювання завдань, визначених програмою на домашнє самостійне опрацювання;
- відвідування індивідуальних або групових консультацій.

Самостійна робота студентів оцінюється під час поточного, рубіжного та підсумкового контролю.

Поточний контроль і оцінювання самостійної роботи студентів передбачає можливість отримання балів шляхом їх опитування засвоєного відповідного теоретичного матеріалу на лекційних і практичних заняттях у вигляді виступів, метою яких є перевірити рівень засвоєння студентом теоретичного матеріалу, шляхом тестування й обговорення проблемних питань у

дискусійному порядку з метою визначення вміння студентом логічно мислити, застосовувати набуті теоретичні знання до практичних ситуацій, а також виявлення загальної обізнаності студента із проблемної тематики.

Важливим елементом перевірки самостійної роботи студента є виконання індивідуальних науково-дослідних завдань, спрямоване на закріплення студентом теоретичних і практичних знань, отриманих з конкретної теми, вміле їх застосування для науково-пошукової роботи та реалізації творчих здібностей з метою досягнення мети ІНДЗ.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Сутність міжнародної торгівлі та основні підходи до неї.
2. Типи зовнішньоторговельної політики держави (політика вільної торгівлі; політика протекціонізму; монополія держави на зовнішню торгівлю; автаркія).
3. Характеристика особливостей функціонування ЮНТКАД, ЮНСІТРАЛ, МТЦ, МТП.
4. Механізм огляду й аналізу торговельної політики країн-членів у рамках СОТ.
5. Митно-тарифне регулювання міжнародної торгівлі.
6. Нетарифні інструменти регулювання міжнародної торгівлі.
7. Сутність і основні види демпінгу.
8. Практика застосування технічних бар'єрів, санітарних і фітосанітарних заходів в Україні.
9. Розклад конкретних зобов'язань України у сфері міжнародної торгівлі послугами.
10. Характеристика основних міжнародних угод і конвенцій у сфері ППВ.
11. Захист прав інтелектуальної власності в Україні.
12. Сучасні приклади торговельних суперечок та шляхів їх врегулювання.
13. Особливості переговорного процесу України під час вступу до СОТ.
14. Особливості захисту торговельних інтересів в Україні.
15. Позиції України в рамках багатосторонніх переговорів раунду Доха.

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНИХ НАУКОВО-ДОСЛІДНИХ РОБІТ

У рамках самостійної роботи студенти поглиблюють отримані знання з усіх тем курсу «Торговельна політика та комерційна дипломатія», опрацьовують теоретичні джерела, використовуючи законодавчі акти, навчальні посібники та підручники, монографії, періодичну літературу та інформацію з джерел в інтернеті, зокрема, з офіційних сайтів провідних міжнародних організацій у сфері міжнародної торгівлі. Формою звіту про виконання студентом самостійної роботи є індивідуальна науково-дослідна робота (ІНДЗ). Виконуючи індивідуальні завдання, студенти набувають досвіду практичного застосування теоретичного матеріалу під час аналізу сучасних тенденцій і проблем міждержавного та глобального регулювання міжнародної торгівлі.

Перелік ІНДЗ змістовно поділено на три групи:

1. Перша група містить завдання **аналітично-пошукового характеру**, які полягають у необхідності пошуку інформації згідно з обраною темою, її глибоким аналізом й оформленням згідно з нижченаведеними вимогами. Структура ІНДЗ:

- формулюється та чи інша проблема, доводиться її актуальність;
- викладаються і зіставляються різні погляди;
- подається шлях розв'язання проблеми;
- формулюється обрана студентом власна позиція та наводяться аргументи на її користь;
- проблема та механізм її розв'язання адаптуються до соціальних реалій сучасного українського суспільства.

Виконання аналітично-пошукового ІНДЗ передбачає показ студентом уміння не лише повно та правильно відтворювати основні поняття, суть явища чи процесу, але й здатність виявляти елементи дискусійності чи парадоксальності проблеми, глибину розуміння, оригінальність мислення.

2. Друга група об'єднує **аналітичні завдання**, які містять усю необхідну інформацію та являють собою проблемну ситуацію, яку студент повинен розв'язати, спираючись на наведені дані та власні аналітичні здібності. Аналітичне ІНДЗ вимагає

здатності критично осмислити й проаналізувати обране зовнішньоекономічне явище, організувати матеріал у логічний спосіб та кількома основними аргументами ясно і чітко висловити їх.

3. Третя група **аналітично-рецензійного ІНДЗ** об'єднує перекладацьку, аналітичну та рецензійну роботу. Виконання даного завдання передбачає публічний виступ із рецензією, на якому студент доповідає про результати моніторингу торговельної політики обраної країни, а також висловлює власне ставлення до особливостей зовнішньоторговельної стратегії тієї чи іншої країни, демонструючи рівень опрацювання матеріалів СОТ і вміння аналітично мислити та робити узагальнення.

ТЕМАТИКА ТА ЗМІСТ ІНДИВІДУАЛЬНИХ НАУКОВО-ДОСЛІДНИХ ЗАВДАНЬ (ІНДЗ)

АНАЛІТИЧНО-ПОШУКОВІ ЗАВДАННЯ

1. Використовуючи приклади сучасного розвитку держав, покажіть вплив міжнародної торгівлі на:
 - а) справедливий розподіл прибутків;
 - б) збереження сільського укладу життя;
 - в) захист навколишнього середовища;
 - г) гендерну рівність;
 - д) використання праці дітей;
 - е) національний розвиток;
 - є) демократизацію.
2. Вплив стихійних лих на здійснення зовнішньоторговельної політики держав.
3. Взаємозв'язок міжнародної торгівлі та процесів формування «зеленої економіки».
4. Взаємозв'язок міжнародної торгівлі та продовольчої безпеки у світі.

АНАЛІТИЧНІ ЗАВДАННЯ

1. Врегулювання торговельної суперечки: італійські засоби регулювання імпорту сільськогосподарського обладнання.

Застосуйте принцип національного режиму у реальній ситуації. Як Ви пам'ятаєте, основні положення національного режиму детально описані у статті III ГАТТ. Для виконання цього завдання уявіть, що Ви експорт ГАТТ і повинні прийняти рішення щодо врегулювання торговельної суперечки. Цей випадок показує зв'язок між політикою внутрішнього економічного зростання та правилами міжнародної торгівлі ГАТТ. Розробіть своє рішення і поясніть його. Для цього потрібно:

- розглянути аргументи Італії;
- розглянути аргументи Великобританії;
- проаналізувати статтю III ГАТТ;
- розглянути статистику торгівлі;
- написати рішення групи експертів.

Суть торговельного конфлікту. У 1958 р. Великобританія подала скаргу в ГАТТ щодо певних положень закону Італії, згідно з яким певним категоріям фермерів і фермерських об'єднань надавалися спеціальні кредитні умови для купівлі с/г обладнання. Група експертів ГАТТ з врегулювання суперечок повинна була вирішити, чи:

- 1) суперечив відповідний закон Італії положенням ГАТТ;
- 2) наскільки впровадження цього закону зменшувало прямі і непрямі прибутки виробників с/г обладнання Великобританії.

Передумови. 25 липня 1952 р. уряд Італії заснував фонд на принципах самовідновлення (закон Італії № 949), що дало змогу Міністерству сільського господарства та лісництва забезпечити спеціальні кредитні умови для купівлі с/г обладнання походженням з Італії. Фонд виділяв 25 млрд. лір на рік протягом п'яти фіскальних років, починаючи з 1952-53 рр. Згідно з цим законом 7,5 млрд. лір із загального річного призначення, виділяли на придбання с/г обладнання. Позики фермерам надавали під 3 % на 5 років для фінансування близько 75 % вартості обладнання. Відсотки від сплати позик вносили у відновлювальний фонд і

використовували для надання наступних позик. Фонд повинен був проіснувати до 1964 р.

Покупці, які мали право обслуговуватися фондом, при купівлі італійського с/г обладнання могли отримати певні вигоди. Щодо іноземного обладнання, то умови були менш вигідними. Делегація Великобританії проінформувала ГАТТ, що позики на комерційних умовах були доступні за 10 % ставкою. Італійська делегація повідомила, що фермери можуть отримати 5-річні позики від інститутів кредитування сільського господарства за ставкою набагато нижчою за 10 %.

Італійський уряд підрахував, що з 1925 по 1957 рр. майже половина покупців італійських тракторів, проданих в Італії, скористалася спеціальними умовами кредитування згідно із законом № 949. У 1949 р. імпортний збір на різні типи тракторів та інше обладнання встановлювали згідно з ГАТТ, а збір на колісні трактори, які й становили інтерес Великобританії, становив 40 % адвалорного тарифу. У 1956 р. у результаті тарифних переговорів його зменшили до 32 %.

Аргументи Великобританії. Великобританія посилалась на статтю III:4 ГАТТ, в якій зазначено, що будь-якому товару, імпортованому на територію учасника договору «повинен надаватися не менш сприятливий режим, ніж режим, який надається аналогічним товарам національного походження щодо всіх законів, правил і вимог, які стосуються внутрішнього продажу, пропозиції до продажу, транспортування...» тощо. Великобританія аргументувала: доки кредити, передбачені італійським законом не поширюються на придбання імпортних тракторів та іншого обладнання, доти не можна говорити, що до цих товарів застосовується однаковий режим, як це передбачено ГАТТ. Більше того, мала місце дискримінація, оскільки кредитні пільги були розраховані лише на придбання італійського обладнання; згаданий закон суперечив статті III ГАТТ, згідно з якою внутрішні заходи не можна застосовувати до імпортної продукції, щоб захистити національних виробників.

Великобританія не оскаржувала право уряду Італії надавати субсидії виробникам с/г обладнання згідно з положеннями параграфу статті III:8 (в). Однак вона стверджувала, що цей закон

забезпечив субсидіями покупців обладнання, що не передбачено цією статтею.

Аргументи Італії. Італія аргументувала, що ГАТТ – це торговельна угода, сфера дії якої обмежується заходами управління торгівлею; текст статті III:4 ГАТТ застосовують тільки до тих законів, правил і вимог, які пов'язані з конкретними умовами продажу, транспортування зазначених товарів і не повинен інтерпретуватися у широкому значенні. Зокрема, делегація наголосила, що, згідно з цим параграфом, зобов'язання сторін контракту зводилися до певних якісних та кількісних вимог до продажу товарів на внутрішньому ринку. Вони стверджували, що закон № 949 про розвиток економіки Італії та підвищення зайнятості не стосується питань продажу, придбання чи транспортування імпортованих товарів і продукції національного виробництва, про які йдеться у статті III. Крім того, статтю III:4 не можна тлумачити як таку, що перешкоджає уряду країни сприяти власному економічному розвитку та покращувати умови праці. Далі італійська сторона зазначила, що уряд Великобританії визнав за Італією право надавати субсидії суто національним виробникам і наголосила, що було б нелогічно не скористатися такими самими можливостями у випадку з кредитними пільгами, які менше впливають на умови конкуренції. Крім того, італійська сторона вважала, що органи ГАТТ не повинні інтерпретувати статтю III у широкому значенні, оскільки це обмежуватиме права учасників угоди на формування внутрішньої економічної політики, що не передбачалося при прийнятті положень ГАТТ.

Дані про торгівлю. За даними статистики Італії, загальний імпорт тракторів протягом 1952-1955 рр. залишався на відносно стабільному рівні (за винятком 1953 р., коли імпорт був надзвичайно високим). У 1956-1957 рр. відбувся його значний спад. Практично аналогічну тенденцію простежували щодо показників імпорту тракторів із Великобританії, проте зменшення імпорту з 1954 до 1957 р. було відчутнішим. З 1952 до 1957 рр. коливання кількості реєстрації іноземних тракторів було менш помітним, ніж решти імпортованих товарів, хоча випадків реєстрації у 1956 і 1957 рр. було також менше, ніж у попередні роки.

Статистика свідчить, що різниця в абсолютних значеннях показників загальної кількості реєстрації була невеликою, однак частка імпортованих тракторів протягом 1952-1957 рр. поступово зменшувалась. З іншого боку, частка тракторів національного виробництва збільшувалась у загальній кількості реєстрацій аж до 1954 р. і, незважаючи на спад загальної кількості реєстрацій у 1955-1957 рр., залишалась переважно стабільною.

Делегація Великобританії зазначила, що зменшення частки імпортованих тракторів у загальній закупівлі переважно є результатом спеціальних кредитних пільг, даних урядом Італії для придбання тракторів національного виробництва.

Делегація Італії стверджувала, що зростання частки національної промисловості на ринку пов'язано зі збільшенням пропозиції внаслідок повоєнної реконструкції промисловості та з кращою пристосованістю італійських тракторів до сільськогосподарських умов Італії. На підтримку своєї позиції вони провели статистичне дослідження, яке показало, що національне виробництво у 1952 р. становило всього 12 тис. тракторів і поступово зросло до 25 тис. протягом 1955, 1956 і 1957 рр. Щодо решти обладнання, наприклад комбайнів, показники імпорту з 1952 по 1955 рр. значно зросли і продовжували зростати пізніше. Італійці також зазначили, що зменшення імпорту тракторів за останні два роки відбулось внаслідок перенасичення ринку, а не через запровадження спеціальних умов кредитування. Кредитні пільги були застосовані лише до 44 тис. одиниць тракторів національного виробництва, тобто половини загальної продукції національного походження. Решту було оплачено за звичайними умовами. Італійці наголосили, що завдяки кредитним пільгам, наданим цим законом, велика кількість малих фермерів мали змогу придбати сільськогосподарське обладнання, що за інших умов було б неможливим.

2. Проаналізувати розклад конкретних зобов'язань України у сфері міжнародної торгівлі послугами (обрати горизонтальні зобов'язання та 1 сектор чи підсектор специфічних зобов'язань).

3. Прочитайте статтю Джона Террі, в якій він висловлює свою думку про СОТ. Напишіть відгук у вигляді редакційної

статті на проблеми, які він порушує (4-5 абзаців). Під час написання відгуку дайте відповідь на такі запитання:

1. Чи достатньо уваги приділяється малим і середнім країнам у системі врегулювання суперечок СОТ?
2. Наскільки ефективно застосування тимчасових заходів у відповідь?
3. Чи потрібно посилювати систему врегулювання суперечок?

«СОТ потребує більше повноважень, а не менше: Торговельна організація не є досить могутньою, щоб захищати інтереси таких середніх країн, як Канада»

Міністр зовнішньої торгівлі П'єр Петтігрю, за дорученням представництва в Сіетлі, об'їздив цього місяця всю країну з метою поширити серед канадців ідею підтримки вільної торгівлі та Світової організації торгівлі. Критики скажуть, що СОТ є надто могутнім захисником загальних глобальних інтересів, який загрожує суверенітету Канади. Але правда полягає в тому, що СОТ набагато слабша, ніж вважають її опоненти – і саме ця «слабкість» найбільше загрожує інтересам Канади.

Представники Канади на торговельних переговорах завжди присягалися, що Канада найкраще себе почуває у нормативно-правовій системі. Як гравець середнього розміру Канада залежить від зовнішньої торгівлі й визнає необхідність значного посилення її правового регулювання. Бешкетників зі шкільного подвір'я – чи то Конгрес США, чи Європейська Комісія – успішніше можна контролювати за допомогою встановлених правил, розписаних на паркані майданчика для ігор, і наглядача, який відправляє хулігана до кабінету директора.

Правила врегулювання суперечок, визначені Генеральною угодою з тарифів і торгівлі, що передувала СОТ, ґрунтувалася на принципі прийняття рішення шляхом консенсусу, що себе не виправдало. Канада могла поскаржитися з приводу того, що інші країна порушує правила ГАТТ і вимагати створення групи експертів, щоб заручитись її підтримкою. Проте це рішення мали затвердити всі члени ГАТТ, у тому числі й та країна, що порушила правила. У багатьох випадках скидалося на те, ніби підсудному дали право голосу під час винесення присяжними одностайного вердикту.

Встановлення нових правил СОТ, які набули чинності в середині 1990-их рр., передбачало, щось абсолютно відмінне – зобов'язуючу систему вирішення суперечок. Новий механізм з його часовими обмеженнями й обов'язковими для виконання рішеннями групи експертів та Апеляційного органу нагадує міжнародний суд. Члени цього нового Органу врегулювання суперечок поставилися серйозно до своєї ролі. Вони переглядають рішення за рішенням і виявляють порушення правил приблизно у 80 % поданих їм на розгляд справ.

Проте багато урядів, у тому числі й ті, що представляють найбільш густонаселені й наймогутніші країни в світі, не завжди ставилися належно до рішень СОТ. Фактично, з кожним рішенням, прийнятим у рамках СОТ, суддя СОТ все більше і більше скидається на маленьку людину за кулісами, що тисне на важелі влади з метою контролювати велику і могутню країну.

Розглянемо приклад з бананами та яловичиною, що містить гормони, – дві торговельні суперечки, які тривають уже довгий період часу і сторонами яких є США та інші країни (у тому числі і Канада у справі з яловичиною), з одного боку, та ЄС – з іншого. В Європі діє заборона на імпорт яловичини, що містить гормони росту. Поряд з тим, ЄС встановив пільгові тарифи на банани, імпортовані з колишніх африканських колоній Британії та Франції, Карибського і Тихоокеанського регіонів, на протипагу бананам, імпортованим з країн Латинської Америки. Група експертів і Апеляційний орган винесли рішення – вже кількарічної давнини, – що такі заходи суперечать принципам СОТ. Проте ЄС поставився до цього рішення приблизно настільки ж серйозно, як ставляться в Парижі до штрафу за порушення правил паркування.

Канада зіткнулася з цією проблемою не лише у справі з яловичиною, що містить гормони, але й в інших випадках. Два роки тому в СОТ підтримали скаргу Канади з приводу того, що внутрішнє законодавство Австралії завдає шкоди імпорту лосося з Канади. Австралія все ще повинна виконати рішення групи експертів. Минулого року, після того, як Канада подала скаргу на Бразилію за те, що та надає експортні поступки регіональному виробнику реактивних двигунів Embraer, СОТ постановила, що

обидві країни порушують правила. Канада змінила своє законодавство відповідно до положень організації. Бразилія ж захищає свою програму субсидування з таким націоналістичним зав'язанням, яке канадці приберігають для програм з розвитку культури, і не виявила навіть наміру щось змінювати.

Якщо країна відмовляється виконувати рішення СОТ, країна-позивач може обійти рішення СОТ і отримати, врешті-решт, повноваження на застосування тимчасових заходів. Це, як правило, означає встановлення вищих тарифів на імпорт з країни-правопорушника. Країни з великими ринками збуту, як, наприклад, США, завжди легко можуть вжити заходів у відповідь, піднявши ставки митних тарифів. Коли американці вирішують покарати за допомогою торгівлі, то це може погано закінчитися для певної країни.

Проте для середнього гравця на ринку, яким є Канада, застосування тимчасових заходів у відповідь не є вже таким втішним. Не дивно, що у справі про яловичину, коли Канада застосувала такі дії у відповідь проти ЄС, у ЄС лише знизали плечима. Схоже на те, що Канада незабаром застосує такі заходи і проти Бразилії. Та вони навряд чи змінять позиції Бразилії, і все закінчиться тим, що постраждають лише жителі Канади, які споживають ці товари.

З іншого боку, Канада зазвичай не має іншого вибору лише, як виконувати постанови СОТ. Більшість рішень не на користь Канади – такі, як програші у справах про розподіл боєприпасів, угоду про автомобілі, субсидії молочній галузі, фармацевтиці – були результатом позовів могутніших торговельних партнерів – США, ЄС та Японії.

Коли рік тому Канада збиралася прийняти новий закон про боєприпаси, то це відбувалося під пильним оком Америки.

З одного боку, коли США погрожували застосувати проти Канади щодо цього питання тимчасові заходи – підняти тарифи на велику кількість імпортованих з Канади товарів, представники канадських галузевих об'єднань написали Прем'єр-міністрові Жану Кретьєну листа, в якому вони закликали його поводитися «розсудливо» під час винесення рішення. Не дивно, що Канада повелася «розсудливо» – було досягнуто компромісу, який повністю задовольняв вимоги США.

Громадяни Канади повинні звернути увагу на те, що говорить пан Петтіґрю, і виступити за посилення системи СОТ. Проблеми цієї системи можуть бути не більше, ніж зростаючими незручностями, які необхідно подолати протягом наступних років. Та поки цього не буде зроблено, ми повинні визнати існуючі межі того, що маємо – вони є лише половиною тієї нормативно-правової системи, до якої ми так прагнемо.

АНАЛІТИЧНО-РЕЦЕНЗІЙНІ ЗАВДАННЯ

(передбачає належний рівень володіння англійською мовою)

1. Відповідно до Механізму огляду торговельної політики СОТ за затвердженим графіком проводить регулярний огляд торговельної політики країн-членів і публікує результати даного огляду на сайті <http://www.wto.org>. Виконання аналітично-рецензійного ІНДЗ полягає у тому, щоб обрати одну з країн, запропонованих нижче у списку, та виконати такі завдання:

1. Перекласти Огляд торговельної політики конкретної країни (останній за хронологією).

2. Уважно прочитати та критично осмислити Огляд і основні аспекти подати у вигляді стислої рецензії (від 5 до 10 сторінок А4).

3. Виконання даного завдання передбачає публічний виступ із рецензією, на якому студент доповідає про результати моніторингу торговельної політики обраної країни, а також висловлює власне ставлення до особливостей зовнішньоторговельної стратегії тієї чи іншої країни, демонструючи так рівень опрацювання матеріалів СОТ і вміння аналітично мислити та робити узагальнення.

Перелік країн: Китай, Сінгапур, Філіппіни, Туреччина, Таїланд, ОАЕ, Індія, ЄС, Канада, Австралія, Японія, Гонконг, США, Бразилія, Швейцарія, Норвегія, Республіка Корея, Мексика, Аргентина, Венесуела, Словенія, Чехія, Польща, Норвегія.

2. Проаналізувати розклад конкретних зобов'язань вибраної країни у сфері міжнародної торгівлі послугами. **Методологія виконання завдання:**

1. Перевірити, чи є будь-які обмеження щодо режиму найбільшого сприяння в певному секторі.
2. Перевірити, чи внесено цей сектор у «позитивний список».
3. Якщо внесено, то необхідно перевірити чи є обмеження щодо доступу до ринку і національного режиму для кожного способу постачання.
4. Якщо є, то перевірити, чи є горизонтальні обмеження, які належать до цього сектору.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

Тема 1. Сутність зовнішньоторговельної політики та комерційної дипломатії

Варіант 1

1. Зовнішньоекономічна політика держави – це:

а) діяльність, яка здійснюється представниками держави з дипломатичним статусом для підтримки розвитку національного бізнесу в зарубіжних країнах;

б) сукупність методів, прийомів та механізмів регулювання обсягів та спрямованості експорту та імпорту, які застосовує держава з метою досягнення визначених цілей та реалізації національних інтересів;

в) генеральна лінія дій, система заходів, які провадить держава у сфері експорту та імпорту, митного регулювання, торговельних обмежень, залучення іноземних інвестицій, зарубіжного інвестування, зовнішніх позик, надання економічної допомоги іншим країнам, здійснення спільних економічних проєктів відповідно до інтересів країни;

г) засіб заохочення експорту, іноземних інвестицій та туризму шляхом підтримки торгових місій, сприяння налагодженню контактів між компаніями, допомога в вирішенні проблем, з якими стикаються національні компанії, виходячи на іноземний ринок.

2. Зовнішньоторговельна політика держави покликана, в першу чергу, забезпечити розв'язання актуальних соціальних проблем:

а) так;

б) ні.

3. Офіційна діяльність уряду, суспільних та ділових кіл, направлена на реалізацію національних економічних інтересів країни у системі світового господарства, це:

а) комерційна дипломатія;

б) економічна дипломатія;

- в) зовнішньоторговельна політика;
- г) дипломатія.

4. До завдань комерційної дипломатії не належить:

- а) заохочення вітчизняного експорту;
- б) сприяння вітчизняному бізнесу у виході на нові ринки;
- в) покращання платіжного балансу країни;
- г) створення позитивного іміджу країни.

5. Який з названих елементів не належить до структури механізму економічної дипломатії України:

- а) Указ Президента України від 30.04.1994 р. «Про положення про торговельну економічну місію у складі дипломатичного представництва України за кордоном»;
- б) Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка;
- в) Український союз промисловців і підприємців;
- г) вірна відповідь відсутня.

6. Необхідність функціонування міжнародних торговельно-економічних організацій зумовлена необхідністю:

- а) перерозподілу світового доходу;
- б) узгодження різних зовнішньоторговельних інтересів країн;
- в) захисту вітчизняної промисловості країн від іноземної конкуренції;
- г) забезпечення виходу експортерів окремих країн на світові ринки.

7. Яке з цих тверджень не відповідає дійсності:

- а) рішення ЮНКТАД, на відміну від СОТ, носять обов'язковий характер;
- б) ЮНКТАД була створена для допомоги країнам, що розвиваються, відстоювати свої зовнішньоторговельні інтереси;
- в) діяльність ЮНКТАД спрямована на вирішення зовнішньоторговельних питань в контексті національного розвитку країн, що розвиваються;
- г) ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі та розвитку) була створена у 1964 р.

8. До організацій, що були створені в системі ООН та функціонують у сфері міжнародної торгівлі не належить:

- а) Міжнародний торговельний центр;
- б) ЮНСІТРАЛ;
- в) ЮНКТАД;
- г) Міжнародна торговельна палата.

9. Об'єднання національних організацій, зацікавлених у розвитку міжнародної торгівлі й підтримці економічних зв'язків між окремими державами для забезпечення збуту товарів і отримання необхідної сировини і матеріалів, це:

- а) Міжнародний торговельний центр;
- б) Міжнародна торговельна палата;
- в) ЮНКТАД;
- г) ЮНСІТРАЛ.

10. Який з наведених елементів не належить до структури регулювання світової торгівлі:

- а) організації з охорони навколишнього середовища;
- б) технічні регулятори та інспектори;
- в) трудові професійні спілки;
- г) вірна відповідь відсутня.

Варіант 2

1. Комерційна дипломатія – це:

а) діяльність, яка здійснюється представниками держави з дипломатичним статусом для підтримки розвитку національного бізнесу в зарубіжних країнах;

б) сукупність методів, прийомів та механізмів регулювання обсягів та спрямованості експорту та імпорту, які застосовує держава з метою досягнення визначених цілей та реалізації національних інтересів;

в) генеральна лінія дій, система заходів, які провадить держава у сфері експорту та імпорту, митного регулювання, торговельних обмежень, залучення іноземних інвестицій, зарубіжного інвестування, зовнішніх позик, надання економічної

допомоги іншим країнам, здійснення спільних економічних проєктів відповідно до інтересів країни;

г) розробка та відстоювання загальнонаціональної позиції при вирішенні проблем, пов'язаних з інтеграцією країни в цілому у світове господарство.

2. *Комерційна дипломатія часто ототожнюється з:*

- а) економічною дипломатією;
- б) мікроекономічною дипломатією;
- в) макроекономічною дипломатією;
- г) вірна відповідь відсутня.

3. *Встановлення як пріоритетних таких цілей та завдань у галузі зовнішньої політики, які сприятимуть поліпшенню участі України у світовому розподілі праці шляхом розширення ринків збуту продукції вітчизняних виробників та раціональної інтеграції економіки України до регіональних економічних об'єднань, це:*

- а) економізація зовнішньої політики держави;
- б) лібералізація зовнішньої політики держави;
- в) вірна відповідь відсутня.

4. *До основних цілей зовнішньоторговельної політики не відносяться:*

- а) зміна обсягу експорту й імпорту;
- б) забезпечення країни необхідними ресурсами;
- в) справедливий розподіл доходів від зовнішньоторговельної діяльності держави;
- г) зміна співвідношення експортних та імпортних цін.

5. *Питаннями розробки та відстоювання загальнонаціональної позиції при вирішенні проблем, пов'язаних з інтеграцією країни в цілому у світове господарство займається:*

- а) комерційна дипломатія;
- б) економічна дипломатія;
- в) зовнішньоторговельна політика;
- г) вірна відповідь відсутня.

6. Механізм економічної дипломатії України не включає:

- а) нормативно-правову базу;
- б) систему міжнародних економічних організацій;
- в) неофіційну дипломатія;
- г) вищі навчальні заклади;
- д) відповідні державні структури та установи;
- е) дипломатичні та бізнесові представництва України за кордоном.

7. На практиці при укладанні міжнародних торговельних угод кожна країна прагне:

- а) забезпечувати зростаючий економічний добробут та сприяти міжнародній співпраці;
- б) покращити конкурентоздатність внутрішніх галузей промисловості, збільшивши доступ своїх виробників до іноземних ринків;
- в) підвищити бар'єри доступу для іноземних товарів з метою захисту вітчизняного виробника;
- г) вірна відповідь б і в;
- д) всі відповіді вірні.

8. До сучасних організацій, що функціонують у сфері міжнародної торгівлі належить:

- а) Міжнародна організація торгівлі;
- б) Генеральна угода з тарифів і торгівлі;
- в) Світова організація торгівлі;
- г) всі відповіді вірні.

9. Міжнародна організація, яка була створена для сприяння більш справедливій торгівлі у світі, це:

- а) Світова організація торгівлі;
- б) Міжнародна торговельна палата;
- в) ЮНКТАД;
- г) ЮНСІТРАЛ.

10. Неурядова міжнародна організація, що сприяє розширенню відносин між країнами і встановленню контактів в усіх сферах міжнародного бізнесу:

- а) Міжнародний торговельний центр;
- б) Міжнародна торговельна палата;
- в) ЮНКТАД;
- г) ЮНСІТРАЛ.

Тема 2. Механізм функціонування ГАТТ/СОТ

Варіант 1

1. Мета СОТ:

- а) моніторинг торговельних потоків; сприяння спеціалізації шляхом поділу праці; визначення цін на експорт;
- б) допомога в стимулюванні експорту з країн, що розвиваються; врегулювання суперечок між країнами-членами СОТ; організація торговельних переговорів;
- в) встановлення рівнів тарифів; оскарження дій тих, хто порушує правила торгівлі; вимагання компенсацій у випадку демпінгу та здійснення ринкових махінацій;
- г) розв'язання торговельних конфліктів, накладання санкцій щодо країн-членів.

2. Виберіть 5 основних функцій СОТ:

- а) забезпечити місце зустрічей між експортерами та імпортерами;
- б) допомогти об'єднати промислове виробництво зі знанням економіки;
- в) здійснювати контроль за виконанням угод;
- г) контролювати митні органи країни;
- д) розраховувати сальдо торговельного балансу країн-членів;
- е) забезпечити форум для переговорів між країнами-членами;
- є) реалізувати обов'язкову систему врегулювання суперечок;
- ж) систематично контролювати торговельну політику своїх членів;
- з) допомогти аграрним економікам у розбудові промисловості;
- и) сприяти співпраці у проведенні глобальної економічної політики з іншими міжнародними економічними організаціями.

3. Наприкінці Маракеської угоди про заснування СОР є детальний список зобов'язань кожної з країн. Як він називається:

- а) Розклад тарифних поступок;
- б) Тарифні зобов'язання;
- в) Протокол про тимчасове застосування;
- г) Протокол про приєднання.

4. Що з наведеного характерне для угод з обмеженою кількістю учасників у системі СОР:

- а) прийняття цих угод необов'язкове для всіх членів СОР;
- б) їх виконання контролює Центр торгівлі і розвитку ООН;
- в) вони набули чинності за 2 роки до створення ГАТТ;
- г) усі варіанти.

5. Яка роль Світового банку та Міжнародного валютного фонду в СОР:

- а) мають право голосувати;
- б) мають право накладати вето;
- в) мають статус спостерігачів;
- г) вірна відповідь відсутня.

6. Як СОР визначає термін «консенсус» стосовно процедури прийняття рішень:

- а) усі члени згодні;
- б) усі присутні члени згодні;
- в) ніхто з членів не заперечує;
- г) ніхто з присутніх членів не заперечує.

7. Яке з наведених тверджень правильне:

- а) СОР заснована на правилах і керована її членами;
- б) СОР заснована на конституції і зорієнтована на економіку;
- в) СОР створена для досягнення спеціальної мети і захисту власних інтересів;
- г) усі варіанти.

8. Генеральна рада також виконує функції:

- а) Органу врегулювання суперечок;

- б) Ради з торгівлі товарами;
- в) Секретаріату;
- г) усі варіанти.

9. Проект статуту Міжнародної організації торгівлі був підписаний:

- а) у 1948 році та закріплений у Гаванській Хартії;
- б) у 1947 році на Женевській конференції;
- в) у 1944 році на Бреттон-Вудській конференції;
- г) у 1994 році у Марракеші.

10. Процедура вступу до СОТ не передбачає:

- а) Подання країною-претендентом заявки у Секретаріат СОТ.
- б) Створення Робочої групи з питань вступу країни до СОТ.
- в) Підготовка і подання заявником Меморандуму про зовнішньоторговельний режим своєї країни.
- г) Розгляд Робочою групою меморандуму та проведення багатосторонніх переговорів з цього приводу.
- д) Гармонізація заявником національного законодавства до вимог СОТ та подання розкладу поступок.
- е) Проведення дво- і багатосторонніх переговорів з країнами-членами СОТ щодо доступу до ринку товарів і послуг країни-заявника.
- є) Підготовка та узгодження звіту Робочої групи, який містить проект рішення про вступ країни до СОТ.
- ж) Схвалення Звіту Конференцією міністрів (2/3 голосів).
- з) Підписання Протоколу про вступ заявником і його ратифікація відповідним законодавчим органом країни-заявника;
- и) належать всі пункти.

11. Режим, за якого іноземні суб'єкти господарської діяльності мають такі самі права, преференції та пільги відносно мита, податків і зборів, що й підприємці будь-якої іншої країні, якій надано такий режим, це:

- а) режим найбільшого сприяння
- б) національний режим
- в) преференційний режим
- г) спеціальний режим

12. До принципів, що стосуються застосування митних тарифів і кількісних обмежень не належить:

- а) принцип зниження тарифів;
- б) принцип вирівнювання митних ставок між країнами;
- в) зв'язування рівня митних ставок;
- г) заборона кількісних обмежень.

13. До переваг використання митних тарифів у порівнянні із квотами належить (з точки зору СОТ, виберіть два варіанти):

- а) митний тариф стовідсотково призводить до підвищення ціни імпортованого товару на внутрішньому ринку;
- б) видача квот породжує корупцію серед урядовців;
- в) митні тарифи більш придатні до поступового зменшення;
- г) усе вищенаведене.

Варіант 2

1. Членами СОТ є:

- а) вибрані представники;
- б) країни;
- в) особи, які професійно проводять переговори;
- г) працівники митниці, які пішли у відставку і проживають у Женеві.

2. Які основні відмінності між СОТ і ГАТТ (виберіть 4 варіанти):

- а) засідання СОТ відбуваються в Женеві, а ГАТТ – в Парижі;
- б) СОТ має виконавчий комітет, який приймає рішення; у ГАТТ такого комітету не було;
- в) СОТ – це формально організована структура, ГАТТ ґрунтувалась на неформальних організаційних домовленостях;
- г) до складу СОТ входять країни-члени, а до ГАТТ – контрактні сторони, що її підписали;
- д) членами СОТ можуть бути країни, що розвиваються. Такі країни не були членами ГАТТ;
- е) СОТ – це і організація, і договір, а ГАТТ була збіркою угод, причому не всі учасники ГАТТ підписали всі угоди;

є) СОР очолює Генеральна Рада. ГАТТ очолювала Міністерська Рада;

ж) члени СОР збираються раз у місяць. Контрактні сторони, що підписали ГАТТ, збирались раз в рік;

з) СОР має обов'язковий механізм врегулювання суперечок; в ГАТТ він має рекомендаційний характер;

и) СОР відкрита для всіх країн світу, а ГАТТ – лише для розвинених.

3. Положення щодо регулювання міжнародної торгівлі країн-членів СОР викладені в угодах, що є додатками до Маракеської угоди про заснування СОР. Першими трьома додатками є:

а) Угоди про сільське господарство, застосування санітарних і фіто санітарних заходів, та про технічні бар'єри у торгівлі;

б) Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, Домовленість про правила та процедури врегулювання суперечок і Механізм огляду торговельної політики;

в) Багатосторонні угоди з торгівлі товарами, ГАТС та Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності;

г) ГАТТ 1994 р., Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи, Угоди з обмеженою кількістю учасників.

4. Щоб стати членом СОР потрібно виконати дві основні вимоги:

а) погодитись торгувати лише з членами СОР;

б) погодитись надіслати представників до мінімум п'яти робочих груп чи комітетів, провести в своїй країні одну Конференцію Міністрів;

в) підписати угоди СОР;

г) звернутись за кредитом до Світового банку;

д) створити митний союз;

е) успішно завершити переговори з членами СОР щодо розкладу тарифних поступок стосовно товарів та певних домовленостей в сфері послуг.

5. ВВП США перевищує ВВП Канади в 10 разів. Якщо Канада має один голос в СОТ, то скільки голосів мають США:

- а) 1000;
- б) 100;
- в) 10;
- г) 1.

6. Який орган впроваджує в життя правила СОТ:

- а) міжнародний суд у Гаазі;
- б) Світова митна організація;
- в) Міжнародна торговельна палата;
- г) Орган врегулювання суперечок.

7. Поставте органи СОТ у порядку спадання за ієрархічною структурою:

- а) Конференція Міністрів, Генеральна Рада, Робоча група з питань ГАТС, Рада з ТРПС;
- б) Конференція Міністрів, Генеральна Рада, Рада з ТРПС, Робоча група з питань ГАТС;
- в) Генеральна Рада, Конференція Міністрів, Робоча група з питань ГАТС, Рада з ТРПС;
- г) Генеральна Рада, Конференція Міністрів, Рада з ТРПС, Робоча група з питань ГАТС.

8. СОТ належить багато ініціатив спрямованих на те, щоб допомогти своїм членам. Що не належить до ініціатив СОТ:

- а) надання технічної допомоги країнам з перехідною економікою та країнам, що розвиваються;
- б) надання спеціальної допомоги експортерам, особливо з малорозвинених країн;
- в) забезпечення цілісності проведення глобальної економічної політики;
- г) формування аграрної політики в країнах-членах;
- д) сприяння прозорості міжнародних торговельних відносин;
- е) забезпечення доступу до документів СОТ через Інтернет.

9. Генеральна угода з тарифів і торгівлі була створена:

- а) у 1948 році та закріплена у Гаванській Хартії;

- б) у 1947 році на Женевській конференції;
- в) у 1944 році на Бреттон-Вудській конференції;
- г) у 1994 році у Марракеші.

10. Зв'язування тарифних позицій означає:

- а) приведення тарифних ставок по всім товарам до одного рівня;
- б) заборона підняття тарифних ставок по певному виду товару;
- в) зниження середньозваженого рівня тарифного захисту в країні;
- г) вірна відповідь відсутня.

11. Режим, за якого іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків не менший, ніж підприємці даної країни, це:

- а) режим найбільшого сприяння
- б) національний режим
- в) преференційний режим
- г) спеціальний режим

12. Субсидії та кредитування належить до:

- а) прихованих інструментів нетарифного регулювання;
- б) кількісних обмежень;
- в) фінансових інструментів нетарифного регулювання;
- г) неекономічних натираних методів.

13. Головним принципом у застосуванні нетарифних бар'єрів є:

- а) принцип прозорості;
- б) принцип визнання регіональних торговельних угод;
- в) принцип взаємності;
- г) принцип доступу до ринку.

Тема 3. Регулювання міжнародної торгівлі товарами

Варіант 1

1. Що з нижченаведеного не належить до сучасних тенденцій впливу на регулювання світової торгівлі:

- а) динамічний розвиток електронної торгівлі;
- б) процеси аутсорсингу;
- в) підвищення мобільності ідей, капіталу і товарів завдяки різноманітним новітнім технологіям;
- г) належить усе вищенаведене.

2. Обсяги світової торгівлі товарами переважають відповідні обсяги світової торгівлі послугами:

- а) так;
- б) ні.

3. Товарна структура українського експорту:

- а) має переважно сировинно-напівфабрикатне спрямування;
- б) переважно складається з продукції машинобудування та хімічної галузі;
- в) містить товари з високим вмістом доданої вартості;
- г) вірна відповідь відсутня.

4. До принципів СОТ, що стосуються здійснення міжнародної торгівлі товарами належать (назвіть три основні принципи): ...

5. Винятки для країн, що розвиваються, належать до винятків з:

- а) режиму найбільшого сприяння;
- б) національного режиму;
- в) спеціального режиму;
- г) вірна відповідь відсутня.

6. До торговельних заходів захисту внутрішнього ринку належать:

- а) антидемпінгові мита;
- б) технічні бар'єри;

- в) добровільні обмеження експорту;
- г) експортні кредити.

7. *Заходи, які застосовуються по відношенню до товарів, які продаються за ціною, значно нижчою за конкурентну ціну в країні виробництва, часто нижчою і за витрати виробництва (собівартості), з метою швидкого завоювання ринку, це:*

- а) захисні заходи;
- б) компенсаційні заходи;
- в) антидемпінгові заходи;
- г) вірна відповідь відсутня.

8. *Розвинені країни розглядають текстильну продукцію та одяг як чутливий сектор у міжнародній торгівлі, оскільки:*

- а) текстильна галузь забезпечує переважну частку населення цих країн робочими місцями;
- б) країни, що розвиваються, мають у цій галузі відносні переваги у порівнянні із розвиненими країнами через низькі витрати праці;
- в) текстильна галузь розглядається розвиненими країнами як галузь майбутнього інноваційного розвитку національної економіки;
- г) усе вищенаведене.

9. *Проблема визначення ролі торгівлі в рамках таких ширших соціальних питань, як охорона навколишнього середовища, праці та прав людини, належить до:*

- а) традиційних питань регулювання міжнародної торгівлі в рамках СОТ;
- б) нових питань регулювання міжнародної торгівлі в рамках СОТ;
- в) найбільш спірних питань регулювання міжнародної торгівлі в рамках СОТ;
- г) вірна відповідь відсутня.

10. *Принципи ГАТТ/СОТ щодо недискримінації або зниження бар'єрів не забезпечують вирішення такої проблеми:*

- а) забезпечення конкуренції на міжнародних ринках;

- б) вирівнювання умов конкуренції між національними та іноземними виробниками;
- в) однакового доступу до певного національного ринку решти країн-членів СОТ;
- г) ліквідації шкоди, спричиненої нечесними методами торгівлі.

Варіант 2

1. Темпи росту світової торгівлі товарами переважають відповідні темпи росту світової торгівлі послугами:

- а) так;
- б) ні.

2. Частка України у світовому експорті становить:

- а) 2,4 %;
- б) 1,4 %;
- в) 0,4 %;
- г) 3,4 %.

3. Товарна структура українського імпорту:

- а) свідчить про значну диверсифікації торговельних потоків;
- б) переважно складається з продукції машинобудування та хімічної галузі;
- в) переважно містить товари з високим вмістом доданої вартості;
- г) свідчить про значну залежність від газових поставок.

4. Які з наведених директив не відносяться до використання митних тарифів:

- а) там, де гарантовано захист вітчизняного виробника, повинні застосовуватись лише митні тарифи, а не інші торговельні заходи;
- б) узгоджені зниження тарифів повинні бути зв'язані зобов'язаннями не підвищувати їх у майбутньому навіть на найбільш політично чутливі товари;
- в) зв'язавши тарифи від майбутніх підвищень, країни-члени також заохочуються узгодити свій розклад тарифних поступок;
- г) вірна відповідь відсутня.

5. Винятки щодо здійснення урядових закупівель належать до винятків з:

- а) режиму найбільшого сприяння;
- б) національного режиму;
- в) спеціального режиму;
- г) вірна відповідь відсутня.

6. Заходи, які здійснює уряд для тимчасового захисту внутрішніх виробників від непередбачуваного різкого зростання імпорту, спричиненого змінами в конкурентному середовищі, такими, як ліквідація тарифів або інших митних заходів, це:

- а) антидемпінгові заходи;
- б) компенсаційні заходи;
- в) захисні заходи;
- г) вірна відповідь відсутня.

7. Заходи, які застосовуються по відношенню до імпортованих товарів, при виробництві яких використовувались субсидії, це:

- а) антидемпінгові заходи;
- б) компенсаційні заходи;
- в) захисні заходи;
- г) вірна відповідь відсутня.

8. Сільське господарство є чутливим сектором, оскільки:

- а) на міжнародному сільськогосподарському ринку існує значна конкуренція;
- б) сільське господарство здійснює вагомий вплив на національний ландшафт і добробут;
- в) сільськогосподарські виробники мають значний вплив на національні уряди;
- г) усі варіанти.

9. Проблема регулювання діяльності малих підприємств на міжнародних ринках належить до:

- а) традиційних питань регулювання міжнародної торгівлі в рамках СОТ;
- б) нових питань регулювання міжнародної торгівлі в рамках СОТ;

- в) найбільш спірних питань регулювання міжнародної торгівлі в рамках СОТ;
- г) вірна відповідь відсутня.

10. Покращення митних процедур або процедур, пов'язаних з ліцензуванням, транспортуванням, а також вдосконаленням платіжних, страхових та інших фінансових вимог, пов'язано із:

- а) принципом недискримінації;
- б) торговельними заходами захисту внутрішнього ринку;
- в) сприянням торгівлі;
- г) чутливими секторами у міжнародній торгівлі.

Тема 4. Торговельні заходи захисту внутрішнього ринку

Варіант 1

1. Що з наведеного не є характерним для використання захисних засобів:

а) захисні заходи можна застосовувати лише після офіційного розслідування, під час якого всі зацікавлені сторони, в тому числі іноземні експортери, мають право висловити свою позицію країні-члену СОТ, яка має намір застосувати такі заходи;

б) розслідування повинно чітко визначити прямий причинно-наслідковий зв'язок між підвищенням імпорту та серйозною шкодою;

в) часто запровадження захисних заходів є відповіддю на неочікуване збільшення імпорту внаслідок вступу країни до регіональної торговельної угоди або СОТ, що передбачає суттєву лібералізацію зовнішньої торгівлі;

г) країна, яка пропонує застосовувати захисний захід, не зобов'язана надати можливість для проведення консультацій з тими членами СОТ, чий інтереси можуть постраждати.

2. Країна, яка вводить захисні заходи на імпорт певного товару, може домовитись про надання країнам-експортерам торговельної компенсації у вигляді:

- а) зниження ставки митного тарифу на інші товари;
- б) грошової допомоги;

в) субсидування виробників даного товару в країнах-експортерах;

г) вірна відповідь відсутня.

3. Імпорт бананів з десяти країн Тропічної Африки до Тунісу спричинив серйозну шкоду вітчизняним виробникам аналогічної продукції. При цьому частка імпорту бананів кожної з цих країн становить в середньому по 2,5 % загального імпорту бананів до Тунісу. Сукупна величина імпорту з цих країн, складає 25 % від загального обсягу імпорту цього товару до Тунісу. Визначте, чи має Туніс право застосувати захисні заходи проти імпорту бананів з цих десяти країн:

а) так;

б) ні;

в) правильна відповідь відсутня.

4. Що не належить до цілей демпінгу:

а) проникнення на ринок;

б) завоювання певної частки ринку;

в) отримання додаткових прибутків;

г) витіснення конкурентів;

д) монополізація ринку;

е) підтримання рівня виробництва в період економічного спаду;

є) продовження життєвого циклу продукції;

ж) підтримання соціального розвитку депресивних регіонів;

з) належить все вищезазначене.

5. Тимчасове навмисне зниження експортних цін на зовнішньому ринку з метою витіснення конкурентів і захоплення ринку – це:

а) спорадичний демпінг;

б) хижацький демпінг;

в) постійний демпінг;

г) зворотній демпінг.

6. Чи може країна вжити заходів проти демпінгових товарів певної галузі для захисту підприємств ще не створених у даній галузі?:

- а) так;
- б) ні.

7. Період застосування антидемпінгового мита традиційно складає не більше:

- а) 2 років;
- б) 3 років;
- в) 4 років;
- г) 5 років.

8. Членство у СОТ дає такі переваги у процесі антидемпінгових розслідувань (виберіть три варіанти):

- а) однакові правила незалежно від розміру країни;
 - б) більший доступ до інформації;
 - в) отримання статусу країни з ринковою економікою;
 - г) більша лояльність до країн-членів СОТ, ніж до країн, що не входять до неї.
- д) можливість звернутися до механізму врегулювання суперечок СОТ.

9. Метою накладання компенсаційного мита є:

- а) дискримінація імпортованих товарів на внутрішньому ринку;
- б) нейтралізація дії субсидій;
- в) відповідь на дискримінаційні дії торговельних партнерів країни;
- г) усе вищенаведене.

10. Імпортозаміщуючі субсидії належать до:

- а) заборонених;
- б) таких, що дають підстави для вжиття заходів;
- в) таких, що не дають підстави для вжиття заходів.

11. Процедура введення компенсаційного мита не може бути призупинена або відмінена в жодному разі:

- а) так;
- б) ні.

Варіант 2

1. *Право на вжиття країнами-експортерами заходів у відповідь на захисні заходи країни-імпортера не може бути використано протягом перших:*

- а) 2 років;
- б) 3 років;
- в) 4 років;
- г) 5 років.

2. *Період застосування захисного заходу традиційно складає не більше:*

- а) 2 років;
- б) 3 років;
- в) 4 років;
- г) 5 років.

3. *Чому захисні заходи є менш популярними для захисту внутрішнього ринку у порівнянні із антидемпінговими чи компенсаційними? (виберіть два варіанти):*

а) тому що їхнє застосування передбачає політичний процес, у тому числі консультації з іншими членами СОТ;

б) процедура проведення розслідування з метою введення захисних заходів є значно складнішою і більш бюрократизованою, ніж у випадку антидемпінгових чи компенсаційних заходів;

в) країни, які застосовують захисні заходи, повинні запропонувати адекватну компенсацію країнам-експортерам, які зазнають негативного впливу цих заходів;

г) захисні розслідування рідко закінчуються введенням захисних заходів.

4. *Епізодичний продаж зайвих товарів на зовнішній ринок за заниженими цінами у випадку, коли внутрішній обсяг виробництва перевищує місткість внутрішнього ринку – це:*

- а) спорадичний демпінг;
- б) хижацький демпінг;
- в) постійний демпінг;
- г) зворотній демпінг.

5. Завищення цін на експорт порівняно з цінами продажу цих товарів на внутрішньому ринку – це:

- а) спорадичний демпінг;
- б) хижацький демпінг;
- в) постійний демпінг;
- г) зворотній демпінг.

6. Якщо продаж аналогічного товару на внутрішньому ринку країни-експортера не здійснюється, то демпінг визначається таким способом (виберіть два варіанти):

- а) експортну ціну товару зіставляють з порівняльною ціною аналогічного товару, який експортують до третьої країни;
- б) експортну ціну товару зіставляють з порівняльною ціною аналогічного товару, який виробляється в країні-сусіді;
- в) експортну ціну товару зіставляють з вартістю виробництва в країні його походження + обґрунтована сума на адміністративні та інші витрати, витрати на збут та прибутки;
- г) експортну ціну товару зіставляють з вартістю виробництва в країні його призначення + обґрунтована сума на адміністративні та інші витрати, витрати на збут та прибутки.

7. Для того, щоб розпочати антидемпінгове розслідування обсяг виробництва підприємства чи групи підприємств галузі, що подає скаргу, повинен становити:

- а) не менше 15 % загального обсягу вітчизняного виробництва аналогічних товарів;
- б) не менше 25 % загального обсягу вітчизняного виробництва аналогічних товарів;
- в) не менше 35 % загального обсягу вітчизняного виробництва аналогічних товарів;
- г) не менше 45 % загального обсягу вітчизняного виробництва аналогічних товарів.

8. Чому для країн з перехідною економікою виникають особливі проблеми під час проведення антидемпінгового розслідування?:

- а) тому що, продукція цих країн зазвичай є нижчої якості у порівнянні із міжнародними стандартами;

б) тому що ці країни не мають статусу країн з ринковою економікою;

в) тому що ці країни мають менше голосів під час голосування у СОТ;

г) вірна відповідь відсутня.

9. Який з цих торговельних заходів не належить до субсидій:

а) пряма передача коштів;

б) гранти;

в) позики з низькою % ставкою;

г) підтримування цін;

д) дипломатичний супровід експортерів;

е) зменшення чи відміна податку.

10. Субсидії, які суттєво впливають на експортні можливості країни (експортні субсидії) належать до:

а) заборонених;

б) таких, що дають підстави для вжиття заходів;

в) таких, що не дають підстави для вжиття заходів.

11. Субсидії, які надаються всім фірмам галузі чи підгалузі належать до:

а) заборонених;

б) таких, що дають підстави для вжиття заходів;

в) таких, що не дають підстави для вжиття заходів.

Тема 5. Стандарти і технічні бар'єри у міжнародній торгівлі

Варіант 1

1. Напис на упаковці вказує, що у ній міститься 250 мл соку. Вимога щодо такого напису належить до:

а) технічних стандартів;

б) санітарних і фітосанітарних заходів;

в) компетенції Угоди про сільське господарство;

г) жодного з вищенаведених.

2. Що з наведеного відповідає дійсності:

а) СОТ намагається розширити підстави для виправдання застосування торговельних бар'єрів з метою захисту здоров'я та безпеки людини;

б) СОТ намагається стимулювати країни до використання стандартизації кінцевого продукту;

в) СОТ наполягає на застосуванні жорсткіших чи довготриваліших процедур для підтвердження того, що товар відповідає внутрішньому законодавству та регламентам країни, якою імпортується товар;

г) жодне з вищенаведеного.

3. Яким є ставлення СОТ до гармонізації стандартів:

а) це хороший спосіб підвищити стандарти бідних країн до рівня багатих країн;

б) це збільшить вибір товарів для споживачів;

в) товари можна ефективно переміщувати з однієї країни в іншу, що полегшує процес торгівлі;

г) СОТ більше заохочує країни взаємовизнавати стандарти, ніж гармонізувати.

4. Процедури оцінки відповідності – це:

а) процедури, які визначаються чи виконуються відповідні вимоги технічних регламентів і стандартів;

б) процедури, які дають змогу застосовувати жорсткіші технічні бар'єри;

в) процедури, які можуть зобов'язати багаторазово протестувати товар, перш ніж сертифікувати його;

г) все вище перелічене.

5. Інструкція на коробці з іграшкою твердить: «Для дітей віком від 4 до 7 років». До сфери охоплення якою угодою вона належить:

а) Угодою СФЗ;

б) Угодою ТБТ;

в) Угодою про дитячі іграшки;

г) жодне з вищенаведеного.

6. Угода СФЗ дозволяє кожній країні встановити свій власний рівень санітарного та фітосанітарного захисту, коли:

а) внутрішні стандарти нижчі, ніж міжнародні;
б) внутрішні стандарти вищі, ніж міжнародні;
в) внутрішні стандарти вищі або нижчі, ніж міжнародні, але вони повинні бути науково виправданими на підставі відповідних вимог оцінки ризику;

г) внутрішні стандарти нижчі, ніж міжнародні, але якщо Конференція Міністрів країн-членів СОТ дасть на це дозвіл.

7. Прозорість є надзвичайно важливою для СФЗ. Тому, коли країна вносить зміни до будь-яких СФЗ, вона повинна сповістити про це:

- а) СОТ;
- б) Світову організацію охорони здоров'я (WHO);
- в) Продовольчу та сільськогосподарську організацію (FAO);
- г) лише сусідні країни.

8. Інформаційними пунктами для надання інформації про нові чи існуючі заходи, які мають бути створені, відповідно до положень Угоди СФЗ, є:

а) міжнародне туристичне інформаційне бюро, яке надає інформацію про традиції харчування в країні;

б) офіси, створені, щоб надавати на вимогу інформацію про нові або існуючі заходи СФЗ в країні;

в) лобістська група в країні, яка займається зниженням прихованого протекціонізму шляхом ліквідації непотрібних технічних вимог;

г) Угода СФЗ не дає інформації про інформаційні пункти.

9. Одна з найбільших відмінностей між Угодою СФЗ та іншими угодами СОТ полягає у:

а) процедурах врегулювання суперечки. Країна-експортер не може звернутися до Органу врегулювання суперечок з проханням вирішити торговельний конфлікт, що стосується СФЗ;

б) тому, що СФЗ можуть запроваджуватися і на загальнодержавному, і на регіональному рівнях;

- в) прозорості, яка не є необхідною для СФЗ, бо кожна країна може встановлювати власний рівень стандартів;
- г) немає вірної відповіді.

10. Сьогодні при оцінці ризику від імпорту продуктів, що містять ГМО, використовують:

- а) принцип рівності;
- б) принцип запобігання;
- в) принцип науковості;
- г) принцип недискримінації.

Варіант 2

1. Що з переліченого є метою стандартів:

- а) захист життя та безпеки людини;
- б) захист життя та здоров'я тварин і рослин;
- в) захист навколишнього середовища;
- г) попередження шахрайської практики;
- д) все вищезгадане;
- е) тільки а) і б).

2. Технічні регламенти є:

- а) обов'язковими;
- б) добровільними;
- в) це залежить від сезону;
- г) це залежить від регіону.

3. Яка з організацій має на меті розроблення добровільних міжнародних стандартів та активне сприяння їх використанню для досягнення максимально можливого рівня ефективності міжнародної торгівлі:

- а) Міжнародна електротехнічна комісія (IEC);
- б) Центр торговельної політики і права в Оттаві (Канада);
- в) Група ООН;
- г) Міжнародна організація стандартизації (ISO);
- д) тільки а) і г).

4. Кодекс сумлінної практики містить:

а) національні стандарти Великої Британії, які застосовують з метою попередження коров'ячого сказу;

б) принципи, пов'язані з прозорістю підготовки, прийняття і застосування стандартів центральними, місцевими урядовими чи неурядовими органами, а також регіональними органами стандартизації;

в) межі юрисдикції регіональних урядів і груп з адаптації гармонізованих стандартів;

г) жодне з вищенаведеного. Такий Кодекс не існує.

5. Вимога щодо позначення на упаковці соку, яка вказує, що сік містить штучний барвник, визначається:

а) Угодою СФЗ;

б) Угодою ТБТ;

в) Угодою про дитячі іграшки;

г) жодне з вищенаведеного.

6. Санітарні і фітосанітарні заходи – це заходи, які використовуються для захисту:

а) життя і здоров'я людей;

б) життя і здоров'я тварин;

в) життя і здоров'я рослин;

г) усе вищенаведене разом.

7. Правила прозорості щодо СФЗ є:

а) обов'язковими;

б) добровільними;

в) залежно від продукту;

г) залежно від регіону.

8. Чи передбачає Угода СФЗ, що правила про безпеку продуктів харчування, здоров'я людей, тварин і рослин можуть застосовувати регіональні органи влади, і чи такі СФЗ можуть відрізнятися у різних частинах країни:

а) так;

б) ні.

9. До торгівлі одним і тим самим продуктом можуть застосовувати заходи, які регламентуються:

- а) лише угодою СФЗ;
- б) лише угодою ТБТ;
- в) двома угодами одночасно, оскільки вони стосуються різних аспектів одного продукту.

10. Що з наведеного не сприяє рівновазі між захистом навколишнього середовища і лібералізацією торгівлі:

- а) використання міжнародних стандартів при розробці внутрішніх національних стандартів;
- б) визнання країною-імпортером технічних норм і стандартів країни-експортера;
- в) застосування мінімальних обмежувальних заходів, необхідних для захисту людей, тварин і рослин;
- г) використання СФЗ для захисту внутрішніх виробників або постачальників з інших країн.

Тема 6. Регулювання міжнародної торгівлі послугами

Варіант 1

1. Що з наведеного не належить до характерних рис послуг:

- а) послуги не можна передавати далі;
- б) надання послуг потребує діяльності однієї особи для іншої;
- в) необхідною умовою для надання послуги є взаємодія між продавцем і покупцем;
- г) неможливо розділити процес виробництва послуг та їхню реалізацію;
- д) послуги зазвичай не мають упредметненої форми;
- е) експорт та імпорт послуг часто пов'язані із рухом товарів;
- є) міжнародна торгівля послугами регулюється як тарифними, так і нетарифними бар'єрами.

2. До п'ятірки найбільших світових експортерів послуг не належить:

- а) США;
- б) Бразилія;

- в) Великобританія;
- г) Німеччина;
- д) Франція;
- е) Японія.

3. Після світової фінансової кризи темпи зростання міжнародної торгівлі послугами перевищували відповідні темпи торгівлі товарами:

- а) так;
- б) ні.

4. Генеральна угода про торгівлю послугами була прийнята:

- а) 1961 року на раунді Діллона;
- б) 1967 року на раунді Кеннеді;
- в) 1979 року на Токійському раунді;
- г) 1994 року на Уругвайському раунді.

5. Структура ГАТС містить такі елементи:

- а) загальні положення, додатки щодо регулювання специфічних секторів послуг та конкретні зобов'язання країн щодо принципу прозорості та режиму найбільшого сприяння;
- б) загальні положення, додатки щодо регулювання специфічних секторів послуг та конкретні зобов'язання країн щодо доступу до ринку і національного режиму;
- в) загальні положення, перехідні положення та конкретні зобов'язання країн щодо доступу до ринку і національного режиму.

6. Надання послуги за способом транскордонного постачання означає:

- а) перетин кордону лише послугою;
- б) переміщення споживачів до країни експорту;
- в) переміщення постачальника в країну, де повинна надаватись послуга;
- г) переїзд фізичних осіб до іншої країни заради надання там послуг.

7. Надання послуги за способом присутності фізичних осіб означає:

- а) перетин кордону лише послугою;
- б) переміщення споживачів до країни експорту;
- в) переміщення постачальника в країну, де повинна надаватись послуга;
- г) переїзд фізичних осіб до іншої країни заради надання там послуг.

8. До загальних зобов'язань країн, які повинні застосовуватись до всіх секторів послуг належить:

- а) режим найбільшого сприяння і принцип прозорості;
- б) режим найбільшого сприяння і принцип доступу до ринку;
- в) національний режим і принцип прозорості;
- г) національний режим і принцип доступу до ринку.

9. «Позитивний список» стосується:

- а) режиму найбільшого сприяння;
- б) національного режиму;
- в) принципу прозорості;
- г) всі відповіді вірні.

10. Що з наведеного не відповідає дійсності:

- а) національний режим однаково застосовують для всіх послуг та їхніх постачальників;
- б) країна може вносити винятки до національного режиму для будь-якого сектору чи виду послуг, зазначених у її розкладі;
- в) якщо сектор чи вид послуги зазначено у розкладі, але там не зазначені обмеження, то уряд зобов'язаний ставитись до цих іноземних послуг та постачальників не менш сприятливо, ніж до таких самих послуг внутрішніх постачальників.
- г) члени СОТ зобов'язані сповіщати Раду з торгівлі послугами про зміни у законодавстві, що можуть вплинути на торгівлю послугами у певному секторі;
- д) принцип доступу до ринку застосовується до послуг, які країна внесла до свого розкладу.

11. Позначення «немає», яке ставлять біля певного способу постачання у конкретному розкладі країни-члена СОТ, означає, що:

- а) країна не вводить жодних обмежень щодо цього способу постачання;
- б) країна є вільною у встановленні заходів, які порушують принципи доступу до ринку чи національного режиму для іноземних послуг чи компаній;
- в) країна не надає жодних пільг у цьому секторі послуг.

12. Яке з наведених тверджень є неправильним відповідно до ГАТС:

- а) уряд може взяти на себе зобов'язання стосовно покращання доступу до ринку чи національного режиму у будь-який час;
- б) уряд може змінювати чи скасовувати будь-які зобов'язання в розкладі у будь-який час через три роки після набуття ними чинності, згідно з певними процедурами;
- в) країна може проводити політику чи здійснювати заходи, які суперечать принципу національного режиму, якщо вона вміщує їх у свій розклад;
- г) жодне.

Варіант 2

1. До головних характерних рис послуг не відноситься те, що:

- а) їх не можна побачити і відчутти на дотик, на відміну від товарів;
- б) вони не піддаються збереженню;
- в) торгівля послугами пов'язана з їх виробництвом;
- г) експорт послуг означає надання послуги іноземцю лише якщо він не знаходиться на митній території даної країни.

2. Якою є частка послуг у загальному обсязі світової торгівлі:

- а) 10 %;
- б) 20 %;
- в) 30 %;
- г) 40 %.

3. Найбільшим сектором у міжнародній торгівлі послугами є:

- а) транспорт;
- б) подорожі;
- в) фінансові послуги;
- г) комунікаційні послуги.

4. Що з наведеного не належить до національних обмежень, які існують в країнах щодо міжнародного руху послуг:

- а) урядові нормативні акти, які для захисту національних споживачів встановлюють спеціальні стандарти щодо професійної кваліфікації іноземних постачальників послуг;
- б) обмеження на пряме іноземне інвестування в країні-реципієнті;
- в) імміграційне законодавство й обмеження на дозвіл на працю для іноземців;
- г) регулювання послуг зазвичай підпадає під обмеження на державному, регіональному та муніципальному рівнях;
- д) існування великих ставок митних тарифів на імпорт послуг.

5. Надання послуги за способом споживання за кордоном означає:

- а) перетин кордону лише послугою;
- б) переміщення споживачів до країни експорту;
- в) переміщення постачальника в країну, де повинна надаватись послуга;
- г) переїзд фізичних осіб до іншої країни заради надання там послуг.

6. Надання послуги за способом комерційної присутності означає:

- а) перетин кордону лише послугою;
- б) переміщення споживачів до країни експорту;
- в) переміщення постачальника в країну, де повинна надаватись послуга;
- г) переїзд фізичних осіб до іншої країни заради надання там послуг.

7. *«Негативний список» стосується:*

- а) режиму найбільшого сприяння;
- б) національного режиму;
- в) принципу доступу до ринку;
- г) всі відповіді правильні.

8. *Що з наведеного не передбачається режимом найбільшого сприяння у міжнародній торгівлі послугами:*

а) уряд держави повинен однаково ставитися до всіх послуг та їхніх постачальників;

б) якщо уряд бажає надати преференційний режим певній країні щодо певної послуги, то він повинен внести винятки з РНС до переліку вилучень із зобов'язань у розкладі цієї країни у момент приєднання до ГАТС;

в) країни-члени СОТ можуть надавати переваги щодо послуг сусіднім країнам у межах угоди про економічну інтеграцію;

г) якщо певний сектор послуг не був відмічений у розкладі країни про РНС, то до нього (сектору послуг) не застосовується даний режим.

9. *Розклад у сфері послуг країни-члена СОТ – це документ, що містить:*

а) сектори, підсектори послуг і діяльність, що підпорядкована конкретним зобов'язанням, зокрема національному режиму і доступу до ринку (позитивний список);

б) ступінь доступу до ринку послуг, вміщених до позитивного списку;

в) будь-які обмеження національного режиму стосовно послуг, вміщених до позитивного списку;

г) список країн, для яких існують винятки щодо національному режиму і доступу до ринку;

д) вірні відповіді а), б) і в);

е) всі відповіді правильні.

10. *Позначення «не зв'язані», яке ставлять біля певного способу постачання у конкретному розкладі країни-члена СОТ, означає, що:*

а) країна не вводить жодних обмежень щодо цього способу постачання;

б) країна є вільною у встановленні заходів, які порушують принципи доступу до ринку чи національного режиму для іноземних послуг чи компаній;

в) країна не надає жодних пільг у цьому секторі послуг.

11. Горизонтальні обмеження зазвичай встановлюються на постачання послуг способом:

а) комерційної присутності і транскордонного постачання;

б) транскордонного постачання і споживання за кордоном;

в) комерційної присутності і присутності фізичних осіб;

г) транскордонного постачання і присутності фізичних осіб.

12. Яке з наведених тверджень є обмеженням доступу до ринку:

а) спеціальна субсидія винятково для внутрішніх будівельних компаній;

б) недискримінаційне обмеження кількості нових ліцензій для автобусних компаній.

Тема 7. Торгівля та права інтелектуальної власності

Варіант 1

1. Чи можуть ідеї самі по собі бути предметом захисту?

а) так;

б) ні;

в) залежить від сфери застосування ідеї.

2. Що найкраще підходить під визначення патенту:

а) малюнок або фотографія виробу;

б) назва компанії та її емблема;

в) офіційний урядовий документ, що описує винахід, який належить окремій особі або компанії;

г) дозвіл на винахідницьку діяльність.

3. *Що з наведеного не належить до характерних рис товарних марок:*

а) товарні знаки більш важливі для споживачів, ніж для виробників;

б) товарні знаки надають можливість виробникам отримувати доходи від інвестицій в репутацію своїх виробів;

в) компанії зі світовим ім'ям витрачають значні кошти, щоб зупинити будь-кого, хто використовує їхні гасла, емблеми і символи;

г) товарні знаки не пов'язані безпосередньо з інноваціями.

4. *Промисловий зразок – це:*

а) естетичний і функціональний аспект промислового виробу;

б) назва місцевості або слів, які асоціюються з нею для ідентифікації місця, типу а/або якості виробу;

в) слово, знак, комбінація слів, знаків, символів, що відрізняє товари чи послуги однієї фірми від інших;

г) права, які надаються людям, що використовують свої вміння і талант у роботі, пов'язаній з презентаціями артистичних робіт публіці.

5. *Географічне зазначення – це:*

а) естетичний і функціональний аспект промислового виробу;

б) назва місцевості або слів, які асоціюються з нею для ідентифікації місця, типу а/або якості виробу;

в) слово, знак, комбінація слів, знаків, символів, що відрізняє товари чи послуги однієї фірми від інших;

г) права, які надаються людям, що використовують свої вміння і талант у роботі, пов'язаній з презентаціями артистичних робіт публіці.

6. *Що з наведеного не належить до характерних рис авторських прав:*

а) вони захищають мистецькі, літературні й наукові роботи, не дивлячись на спосіб і форму їх існування;

б) вони поширюється на технічні інновації, зокрема, комп'ютерні програми і комерційну інформацію у письмовій формі;

в) для того, щоб захист авторського права застосовувався твір повинен бути оригіналом;

г) вони захищають саму роботу та ідею проти копіювання, а також убезпечують від незалежного створення подібної або ідентичної роботи;

д) найчастіше авторське право на творчу роботу виникає само по собі, без будь-якої реєстрації або якоїсь іншої формальності.

7. Що з наведеного не належить до факторів, що спонукали прийняття Угоди ТРІПС:

а) процес глобалізації комерційної діяльності;

б) підробка товарів і послуг на зовнішніх ринках;

в) необхідність рівномірного розповсюдження нових винаходів та розробок між країнами;

г) неадекватна система міжнародних договорів.

8. Як довго за Угодою ТРІПС діють патенти:

а) 99 років;

б) 7 років;

в) 20 років;

г) 13 років.

9. Як довго за Угодою ТРІПС захищаються промислові зразки:

а) 5 років;

б) 7 років;

в) 20 років;

г) 10 років.

10. Як за угодою ТРІПС захищається програмне забезпечення:

а) як літературні твори;

б) як патенти;

в) як торговельні марки;

г) взагалі не захищене.

Варіант 2

1. Що з наведеного не належить до функцій захисту прав інтелектуальної власності:

а) стимулювання митців, творців і винахідників працювати і розповсюджувати плоди своєї роботи;

б) забезпечення винахідників економічними вигодами від використання плодів тяжкої та тривалої праці;

в) забезпечення рівномірного розподілу доходів від використання винаходів у світовому масштабі;

г) усунення деформацій у міжнародній торгівлі;

д) відшкодування затрат винахідників, яке сприяє подальшому створенню ними нових знань та винаходів.

2. З якою метою винахідник повинен розкрити характер свого винаходу під час його реєстрації у відповідних органах:

а) для розповсюдження даної інформації серед інших суб'єктів у відповідній сфері;

б) щоб полегшити появу наступних винаходів;

в) щоб покласти ідеї винахідника на комерційну основу.

3. Товарна марка – це:

а) естетичний і функціональний аспект промислового виробу;

б) назва місцевості або слів, які асоціюються з нею для ідентифікації місця, типу а/або якості виробу;

в) слово, знак, комбінація слів, знаків, символів, що відрізняє товари чи послуги однієї фірми від інших фірм;

г) права, які надаються людям, що використовують свої вміння і талант у роботі, пов'язаній з презентаціями артистичних робіт публіці.

4. Що з наведеного не належить до характерних рис промислового зразка:

а) він охороняє у виробі те, що сприймається винятково зором;

б) він відіграє важливу роль у легкій промисловості, а також у таких секторах промисловості, як автомобілебудування та електроніка;

в) для одержання захисту промисловий зразок повинен бути новим чи оригінальним і зареєстрованим уповноваженою державною установою;

г) лідером з реєстрації промислових зразків є США.

5. Що є географічним зазначенням:

а) Вино Мутон Кадет;

б) Пиво;

в) Шотландське віскі;

г) Іскристе вино.

6. На що з переліченого не розповсюджується сфера дії авторського права:

а) бази даних;

б) музика в електронному вигляді;

в) відеогра;

г) фармацевтичний виріб.

7. Що з наведеного не належить до структурних елементів Угоди ТРІПС:

а) застосування базових принципів ГАТТ і міжнародних угод у сфері ПІВ;

б) мінімальний прийнятний стандарт захисту щодо кожного виду ПІВ;

в) узгодження національного законодавства зі стандартами Угоди ТРІПС;

г) врегулювання суперечок у сфері ПІВ стосовно введення звичайних стандартів захисту між країнами-членами СОТ;

д) перелік винятків зі обов'язкових правил та норм Угоди ТРІПС;

е) спеціальні перехідні норми впровадження нового багатостороннього режиму торговельних аспектів ПІВ.

8. Як довго за Угодою ТРІПС захищається товарний знак:

а) 5 років;

б) 7 років;

в) 20 років;

г) 13 років.

9. Як довго за Угодою ТРІПС захищаються авторські права:

- а) протягом усього життя митця і 50 років після його смерті.
- б) 10 років;
- в) 25 років;
- г) 7 років.

10. Чому на сучасному етапі виникають складнощі із реєстрацією нових марок та дизайнерських розробок:

- а) через відсутність повноцінних можливостей пошуку торговельних марок;
- б) через складні бюрократичні процедури, пов'язані із реєстрацією;
- в) тому що сьогодні складно винайти щось дійсно нове.

Тема 8. Врегулювання торговельних суперечок в рамках СОТ

1. Яка з цих угод регулює конфлікти, що виникають між країнами у міжнародній торгівлі:

- а) Домовленість про правила та процедури врегулювання суперечок (1998 р.);
- б) Угода про врегулювання торговельних суперечок між країнами (1994 р.);
- в) Домовленість про правила та процедури врегулювання суперечок (1994 р.);
- г) Угода про врегулювання торговельних суперечок між країнами (1998 р.).

2. Що з наведеного не належить до головних відмінностей Домовленості про правила та процедури врегулювання суперечок від попередньої системи врегулювання суперечок:

- а) дія Домовленості тепер є автоматичною;
- б) створення Апеляційного органу з метою забезпечення належного виконання положень угод СОТ;
- в) звіти групи експертів та Апеляційного суду повинні виконуватися, якщо лише Орган врегулювання суперечок (ДСБ) шляхом консенсусу вирішить не затверджувати їх;
- г) контроль за виконанням рішень групи експертів;
- д) правильна відповідь відсутня.

3. Які з наведених суб'єктів держави більше зацікавлені у дотриманні правил і принципів СОТ:

- а) внутрішньодержавні протекціоністські групи;
- б) національні лобістські угруповання;
- в) вітчизняні імпортери;
- г) вітчизняні експортери конкурентоспроможної продукції.

4. Чи мають право окремі особи чи компанії звертатися за допомогою у врегулюванні торговельної суперечки безпосередньо до СОТ:

- а) так;
- б) ні;
- в) при наявності певних умов.

5. Що з наведеного не належить до сфери дії Домовленості про правила та процедури врегулювання суперечок:

- а) Угода про заснування СОТ;
- б) Угода про субсидії та компенсаційні заходи і т.д.;
- в) ГАТС;
- г) ТРІПС;
- д) Багатосторонні торговельні угоди з обмеженою кількістю учасників;
- е) вірна відповідь відсутня.

6. У випадку, коли між сторонами торговельної суперечки не досягнуто згоди щодо складу групи експертів, її склад призначає:

- а) представник третьої країни;
- б) міжнародний арбітр;
- в) Генеральний директор СОТ;
- г) Секретар Комісії СОТ.

7. Чи може до складу групи експертів входити представник країни, яка є стороною торговельної суперечки:

- а) так, якщо це країна з перехідною економікою;
- б) так, якщо це країна, що розвивається;
- в) ні.

8. *Що з наведеного належить до характерних рис Апеляційного органу СОТ:*

а) він проводить консультації за участю конфліктуючих країн, на основі чого виносить своє рішення протягом 90 днів;

б) він не проводить консультації та виносить своє рішення протягом 90 днів;

в) він проводить консультації за участю конфліктуючих країн, на основі чого виносить своє рішення протягом 30 днів;

г) він не проводить консультації та виносить своє рішення протягом 30 днів.

9. *«Негативний консенсус» – це:*

а) умова, згідно якої рішення з приводу торговельної суперечки може бути не затверджене при незгоді ДСБ (Органу врегулювання суперечок);

б) умова, згідно якої рішення з приводу торговельної суперечки може бути не затверджене при незгоді країни, що програла суперечку;

в) умова, згідно якої рішення з приводу торговельної суперечки може бути не затверджене при незгоді решти країн-членів СОТ.

10. *Чи може механізм врегулювання суперечок застосовуватись також і для визначення того, чи були рішення ДСБ (Органу врегулювання суперечок) виконані відповідно до правил СОТ:*

а) так;

б) ні.

11. *Коли країна-правопорушник відмовляється припинити застосування суперечливих заходів або замінює іншими, що також не відповідають нормам СОТ, країна-позивач має право:*

а) звернутися до Апеляційного органу;

б) припинити поступки по відношенню до країни-відповідача;

в) вимагати створення групи експертів;

г) вірна відповідь відсутня.

12. *Що з наведеного не належить до сильних сторін механізму врегулювання суперечок в рамках СОТ:*

а) підвищення надійності, чіткості та відкритості системи врегулювання суперечок;

б) велика кількість торговельних конфліктів вирішується на етапі консультацій;

в) достатні повноваження для забезпечення виконання країнами-сторонами конфлікту рішень групи експертів (Апеляційного органу);

г) країни малого та середнього розміру, країни, що розвиваються, та з перехідною економікою можуть успішно протистояти більшим торговельним партнерам;

д) сфера застосування механізму стала набагато ширшою, ніж в рамках ГАТТ.

Тема 9. Міжнародні торговельні переговори: процедури і стратегії

Варіант 1

1. Привабливість альтернативи непроведення переговорів призводить до того, що:

а) країна вимушена знизити свої вимоги під час переговорів;

б) країна має меншу потребу укласти договір;

в) ніяк не впливає на бажання країни щодо проведення переговорів.

2. З якою метою здійснюється оцінка відносних пріоритетів:

а) для прогнозування імовірних результатів переговорів;

б) для підбору найбільш відповідного до пріоритетів складу переговорної делегації;

в) для оцінки потенційних компромісів.

3. Кожна країна розпочинає переговори із:

а) максимальної позиції;

б) мінімальної позиції;

в) середньої позиції.

4. Обмін інформацією про потреби і пріоритети, які є основою позиції кожною зі сторін, є характерним для стратегії:

- а) співробітництва;
- б) конкуренції;
- в) реакції.

5. Спроба уникнення питань, в яких країні доведеться робити поступки є характерною для стратегії:

- а) співробітництва;
- б) конкуренції;
- в) реакції.

6. Якщо країна А використовує стратегію конкуренції, а країна Б – стратегію співпраці, то для країни Б результат буде:

- а) відмінним;
- б) добрим;
- в) посереднім;
- г) поганим.

7. Якщо країна А та країна Б використовують одночасно стратегію конкуренції, то кінцевий результат для обох країн буде:

- а) відмінним;
- б) добрим;
- в) посереднім;
- г) поганим.

8. Якщо ви невпевнені у тому, яку стратегію обере друга сторона переговорів, то для вас найбільш безпрограшною буде стратегія:

- а) співробітництва;
- б) конкуренції;
- в) реакції.

9. Якщо ваші інтереси досить вузького спектру і стосуються лише одного питання, то вам доцільно зайняти роль:

- а) ведучого;
- б) провідника;
- в) захисника;
- г) гальмівника;
- д) пасажера.

10. Що належить до недоліків очолення коаліції:

- а) занадто велика відповідальність;
- б) велика конкуренція;
- в) необхідність здійснення непропорційних поступок для приваблення інших країн на свою сторону.

Варіант 2

1. Системний аналіз складається з таких кроків:

- а) визначення альтернатив переговорів, визначення інтересів і цілей, визначення питань переговорів і позицій, визначення відносних пріоритетів, визначення імовірних результатів;
- б) визначення альтернатив переговорів, визначення інтересів і цілей, визначення відносних пріоритетів, визначення імовірних результатів;
- в) визначення альтернатив переговорів, ціни компромісів, визначення питань переговорів і позицій, визначення відносних пріоритетів, визначення імовірних результатів.

2. Найбільша величина поступки, на яку згідна сторона переговорного процесу – це:

- а) максимальний результат;
- б) мінімальний результат;
- в) вступна позиція.

3. Зона потенційних домовленостей між сторонами переговорного процесу – це:

- а) зона мінімальних позицій сторін;
- б) зона максимальних позицій сторін;
- в) зона максимальної та мінімальної позицій кожної зі сторін.

4. Стратегія, яка ґрунтується на визначенні питання, як розпочати взаємну співпрацю, – це:

- а) стратегія співробітництва;
- б) стратегія конкуренції;
- в) стратегія реакції.

5. Якщо країна А та країна Б одночасно використовують стратегію співпраці, то для обох країн кінцевий результат переговорів буде:

- а) відмінним;
- б) добрим;
- в) посереднім;
- г) поганим.

6. Якщо країна А використовує стратегію конкуренції, а країна Б – стратегію співпраці, то для країни А результат буде:

- а) відмінним;
- б) добрим;
- в) посереднім;
- г) поганим.

7. Якщо інтереси вашої країни прямо залежать від укладення багатосторонньої угоди, то вам доцільно зайняти роль:

- а) ведучого;
- б) провідника;
- в) захисника;
- г) гальмівника;
- д) пасажира.

8. Якщо інтереси вашої країни найкраще влаштує відсутність домовленості з якогось питання, то вам доцільно зайняти роль:

- а) ведучого;
- б) провідника;
- в) захисника;
- г) гальмівника;
- д) пасажира.

9. Якщо у вас немає власних інтересів, то ви можете обрати роль (обрати два варіанти):

- а) ведучого;
- б) провідника;
- в) захисника;
- г) гальмівника;
- д) пасажира.

10. Складність багатосторонніх переговорів зменшується шляхом:

- а) створення коаліцій;
- б) зменшення кількості питань, що виносяться на переговори;
- в) розбиття переговорів на декілька етапів.

Тема 11. Перспективи багатосторонніх переговорів в рамках СОТ

1. Скільки раундів багатосторонніх переговорів було проведено в рамках ГАТТ:

- а) 6;
- б) 7;
- в) 8;
- г) 9.

2. На якому з цих раундів було прийнято рішення про створення СОТ:

- а) Женевський раунд;
- б) Токійський раунд;
- в) Уругвайський раунд;
- г) раунд Доха.

3. Яку кількість Конференцій Міністрів було проведено з часу заснування СОТ:

- а) 6;
- б) 7;
- в) 8;
- г) 9.

4. Які з цих міністерських конференцій були провальними:

- а) у Сінгапурі (1996 р.) та Женеві (1998 р.);
- б) у Сіетлі (1999 р.), Канкуні (2003 р.) та Досі (2001 р.);
- в) у Досі (2001 р.), Гонконзі (2005 р.) та Женеві (2009 р.);
- г) у Сіетлі (1999 р.), Канкуні (2003 р.) та Женеві (2011 р.).

5. З якої кількості органів складається Комітет переговорів із питань торгівлі, створений для координації переговорів раунду Доха в основних секторах:

- а) 6;
- б) 7;
- в) 8;
- г) 9.

6. Фонди розвитку науково-дослідної діяльності, спрямованої на забезпечення продовольчої безпеки чи захист навколишнього середовища належать до заходів:

- а) голубої скриньки;
- б) жовтої скриньки;
- в) зеленої скриньки.

7. Основні позиції розвинених країн на раунді Доха полягають в:

- а) отриманні можливості пільгового доступу до ринків інших країн;
- б) встановленні справедливих правил конкуренції на міжнародних ринках;
- в) збереженні за ними можливостей проводити більш гнучку торговельну політику;
- г) продовженні інтенсивного і широкомасштабного процесу лібералізації світової торгівлі.

8. Основні позиції країн, що розвиваються, на раунді Доха полягають в (оберіть два варіанти):

- а) отриманні можливості пільгового доступу до ринків інших країн;
- б) відкритті міжнародних ринків послуг;
- в) збереженні за ними можливостей проводити більш гнучку торговельну політику;
- г) продовженні інтенсивного і широкомасштабного процесу лібералізації світової торгівлі.

9. Для яких з цих суб'єктів глобалізація є найбільш вигідною:

- а) розвинені країни;
- б) міжнародні організації;
- в) країни, що розвиваються;
- г) ТНК.

10. У чому полягає принцип «ранній урожай»:

а) виділення найбільш перспективних переговорних напрямків та заключення в цих областях домовленостей, не очікуючи повного консенсусу по всі питанням раунду Доха;

б) виділення переговорних напрямків, які мають найбільше значення та заключення в цих областях домовленостей, не очікуючи повного консенсусу по всі питанням раунду Доха;

в) виділення переговорних напрямків, які найбільшою мірою стосуються проблем країн, що розвиваються, та заключення в цих областях домовленостей, не очікуючи повного консенсусу по всі питанням раунду Доха.

ПЕРЕЛІК ТЕМ ДОПОВІДЕЙ ТА ПРЕЗЕНТАЦІЙ

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. СВІТОВА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ ТА ЇЇ РОЛЬ У РЕГУЛЮВАННІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ

НЕ 1.1. Сутність зовнішньоторговельної політики та комерційної дипломатії

1. Сучасні тенденції зовнішньоторговельної політики розвинених держав.
2. Сучасні тенденції зовнішньоторговельної політики країн, що розвиваються.
3. Сучасні тенденції зовнішньоторговельної політики ринків, що формуються.
4. Історія зародження економічної (або комерційної) дипломатії.
5. Особливості сучасної економізації зовнішньої політики держави.
6. Сучасні взаємовідносини Світової організації торгівлі та ЮНКТАД.

НЕ 1.2. Механізм функціонування ГАТТ/СОТ

1. Механізм огляду торговельної політики в рамках СОТ.
2. Особливості процесу вступу України до СОТ.
3. Оцінка впливу діяльності СОТ на сучасний розвиток міжнародної торгівлі.
4. Порівняльний аналіз використання квот і митних тарифів у регулюванні міжнародної торгівлі.
5. Сучасні тенденції міжнародної торгівлі товарами.
6. Особливості динаміки і товарної структури зовнішньої торгівлі України.
7. Характеристика сучасних проблем регулювання світової торгівлі товарами.

НЕ 1.3. Торговельні заходи захисту внутрішнього ринку

1. Приклади застосування захисних заходів зарубіжними країнами.
2. Приклади застосування антидемпінгових заходів зарубіжними країнами.
3. Приклади застосування компенсаційних заходів зарубіжними країнами.
4. Україна в сучасних антидемпінгових і компенсаційних розслідуваннях.

НЕ 1.4. Стандарти та технічні бар'єри у міжнародній торгівлі

1. Приклади використання технічних бар'єрів у міжнародній торгівлі.
2. Приклади використання санітарних і фітосанітарних заходів зарубіжними країнами.
3. Практика застосування технічних бар'єрів, санітарних і фітосанітарних заходів в Україні.

НЕ 1.5. Регулювання міжнародної торгівлі послугами

1. Структура, динаміка та сучасні тенденції міжнародної торгівлі послугами.
2. Розклад конкретних зобов'язань України у сфері міжнародної торгівлі послугами.

НЕ 1.6. Торгівля та права інтелектуальної власності

1. Захист прав інтелектуальної власності в Україні.
2. Сучасна практика підробок у міжнародній торгівлі товарами: приклади та способи боротьби.

ЗМ 2. МІЖНАРОДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ПЕРЕГОВОРИ ТА ЗАХИСТ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ

НЕ 2.1. Врегулювання торговельних суперечок

1. Сучасні приклади торговельних суперечок і шляхів їх вирішення.
2. Україна у міжнародних торговельних суперечках.

НЕ 2.2. Міжнародні торговельні переговори: процедури та стратегії

1. Сучасні стратегії ведення торговельних переговорів.
2. Особливості переговорного процесу України щодо вступу до СОТ.
3. Психологічні особливості та культурні традиції ведення переговорів у різних країнах світу.

НЕ 2.3. Захист торговельних інтересів

1. Способи та приклади впливу у торговельних переговорах.
2. Особливості захисту торговельних інтересів в Україні.
3. Сучасна практика захисту торговельних інтересів у різних країнах світу (інституціональне забезпечення та конкретні приклади).

НЕ 2.4. Перспективи багатосторонніх переговорів у рамках СОТ

1. Позиції розвинених країн у рамках багатосторонніх переговорів раунду Доха.
2. Позиції країн, що розвиваються в рамках багатосторонніх переговорів раунду Доха.
3. Позиції України в рамках багатосторонніх переговорів раунду Доха.
4. Сучасна діяльність антиглобалістів (у контексті раунду переговорів Доха).

ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ

Перелік контрольних завдань і запитань до навчальної дисципліни для поточного самоконтролю та самоперевірки

ЗМ 1. СВІТОВА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ ТА ЇЇ РОЛЬ У РЕГУЛЮВАННІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ

Тема 1. Сутність зовнішньоторговельної політики та комерційної дипломатії

1. У чому полягає сутність міжнародної торгівлі? Які підходи існують до розуміння суті міжнародної торгівлі?

2. Що являє собою зовнішньоекономічна політика держави?

3. У чому полягає сутність зовнішньоторговельної політики держави?

4. Назвіть основні цілі зовнішньоторговельної політики держави.

5. Назвіть і охарактеризуйте основні види зовнішньоторговельної політики держави.

6. У чому полягає сутність економічної дипломатії держави? Назвіть основні види економічної дипломатії.

7. Розкрийте зміст поняття «комерційна дипломатія».

8. У чому полягають основні завдання комерційної дипломатії?

9. Охарактеризуйте механізм економічної дипломатії України.

10. Чим зумовлена необхідність функціонування міжнародних організацій у сфері торгівлі?

11. Охарактеризуйте завдання й особливості функціонування ЮНКТАД.

12. Охарактеризуйте завдання й особливості функціонування ЮНСІПРАЛ.

13. Охарактеризуйте завдання й особливості функціонування МТЦ.

14. Охарактеризуйте завдання й особливості функціонування МТП.

Тема 2. Механізм функціонування ГАТТ/СОТ

1. Охарактеризуйте процес створення ГАТТ.

2. Назвіть основні принципи та функції ГАТТ.

3. Охарактеризуйте процес створення СОТ.
4. Опишіть структуру Маракеської угоди.
5. У чому полягають основні відмінності ГАТТ і СОТ?
6. Назвіть і розкрийте сутність основних функцій СОТ.
7. Які додаткові аспекти належать до сфери діяльності СОТ?
8. Опишіть організаційну структуру СОТ.
9. Яким є механізм прийняття рішень у СОТ?
10. З яких етапів складається процедура набуття членства в СОТ?
11. У чому полягає специфіка поступок від країни-претендента у процесі його вступу до СОТ?

Тема 3. Регулювання міжнародної торгівлі товарами

1. Що являє собою режим найбільшого сприяння та які є винятки з нього?
2. У чому полягає сутність національного режиму (наведіть приклади)?
3. Назвіть і опишіть основні принципи, що стосуються застосування митних тарифів і кількісних обмежень.
4. Чому використання митних тарифів у порівнянні із квотами більш сприятливе для регулювання міжнародної торгівлі?
5. Який основний принцип використовується у нетарифному регулюванні міжнародної торгівлі?
6. Які нові явища значно ускладнили процес регулювання світової торгівлі товарами?
7. Назвіть основні принципи здійснення міжнародної торгівлі товарами.
8. Назвіть винятки з режиму найбільшого сприяння.
9. Назвіть винятки з національного режиму.
10. Назвіть винятки спільні для режиму найбільшого сприяння та національного режиму.
11. Визначте зміст і основні види торговельних засобів захисту внутрішнього ринку.
12. Назвіть чутливі сектори й охарактеризуйте специфіку їх регулювання з погляду міжнародної торгівлі.
13. Визначте й опишіть сучасні проблеми регулювання світової торгівлі.

Тема 4. Торговельні заходи захисту внутрішнього ринку

1. З якою метою використовуються захисні заходи?
2. У якій формі запроваджуються захисні заходи?
3. У чому полягає зміст торговельної компенсації при застосуванні захисних заходів?
4. На який термін встановлюються захисні заходи?
5. Чому захисні заходи використовуються рідше, ніж антидемпінгові чи компенсаційні?
6. Визначте основні цілі використання демпінгу.
7. Назвіть і охарактеризуйте основні види демпінгу.
8. Як встановлюється факт демпінгу?
9. Опишіть особливості проведення антидемпінгових розслідувань проти країн з перехідною економікою.
10. В якій формі можуть надаватися субсидії?
11. Наведіть класифікацію субсидій згідно із законодавством СОТ.
12. Визначте особливості введення компенсаційного мита.

Тема 5. Стандарти та технічні бар'єри у міжнародній торгівлі

1. Які аспекти товарів і послуг охоплюють технічні стандарти?
2. Які аспекти товарів і послуг охоплюють санітарні та фітосанітарні заходи?
3. Назвіть і поясніть основні цілі державної політики у сфері стандартів.
4. У чому полягає сутність технічних бар'єрів?
5. Чим відрізняються стандарти від регламентів? Поясніть на прикладі.
6. Опишіть стратегії захисту внутрішнього ринку за допомогою застосування технічних бар'єрів.
7. Назвіть основні документи, які регулюють використання технічних бар'єрів. Охарактеризуйте основні положення цих угод.
8. Як можна визначити під дію яких заходів (технічних бар'єрів чи санітарних і фітосанітарних заходів) підпадає конкретний товар?
9. Назвіть і опишіть основні елементи Угоди про санітарні та фітосанітарні заходи

Тема 6. Регулювання міжнародної торгівлі послугами

1. Який відсоток світової торгівлі припадає на торгівлю послугами?

2. Які три країни є найбільшими експортерами послуг?

3. Чи, на Вашу думку, країни, що розвиваються, були зацікавлені у відкритті своїх ринків послуг під час Уругвайського раунду?

4. Назвіть бар'єри у торгівлі послугами. Чи такі бар'єри встановлюють на кордонах?

5. Чи повинен муніципальний уряд дотримуватися правил ГАТС? Якщо так, то чому?

6. Назвіть і опишіть чотири способи постачання послуг. Наведіть приклади?

7. Який спосіб постачання послуг відповідає кожному з наведених прикладів:

а) консультант з комп'ютерів їде в іншу країну для розробки програмного забезпечення;

б) банк відкриває свою філію в іншій країні;

в) турист зупиняється у готелі в іншій країні;

г) послуга супутникового телебачення однієї країни споживачеві іншої країни.

8. Чому, на Вашу думку, варто було містити в ГАТС додаткові способи постачання послуг, крім традиційного транскордонного постачання послуг?

9. Чим відрізняються вимоги режиму найбільшого сприяння та національного режиму ГАТС від ГАТТ?

10. Як довго країна-член СОТ може використовувати винятки з режиму найбільшого сприяння у державній політиці?

11. Що вимагається від урядів країн-членів СОТ, згідно з ГАТС, для дотримання принципу прозорості?

12. Чи повинні всі країни, згідно з ГАТС, відкрити свої ринки одночасно?

13. Що повинен зробити уряд країни А, якщо уряд країни Б висуває обвинувачення у створенні недобросовісної конкуренції на ринку країни А?

14. Чи може уряд обмежити грошові платежі за кордон як оплату за надані послуги з метою захисту свого платіжного балансу?

15. Яку інформацію містить розклад конкретних зобов'язань у сфері послуг?

Тема 7. Торгівля та права інтелектуальної власності

1. Що таке інтелектуальна власність? Назвіть аргументи на користь захисту інтелектуальної власності.

2. Назвіть види прав інтелектуальної власності.

3. У чому полягає сутність патенту та які об'єкти він захищає?

4. Що таке товарний знак і які його головні функції?

5. Що охороняє авторське право?

6. Розкрийте зміст поняття «географічне зазначення».

7. Чи потрібно реєструвати промисловий зразок для того, щоб він був захищеним?

8. Чим була зумовлена необхідність появи міжнародної системи правил щодо регулювання механізму захисту ПІВ?

9. Чи повинні всі країни-члени СОТ вводити норми Угоди ТРІПС до свого національного законодавства?

10. Назвіть п'ять ключових елементів Угоди ТРІПС.

11. Який строк дії захисту авторського права відповідно до положень Угоди ТРІПС?

12. На якій підставі уряд може відмовити у виданні патенту?

13. Який мінімальний строк реєстрації та захисту промислового зразка?

14. Назвіть дві основні цілі правил Угоди ТРІПС щодо забезпечення ПІВ.

15. Визначте сучасні проблеми у сфері захисту прав інтелектуальної власності.

ЗМ 2. МІЖНАРОДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ПЕРЕГОВОРИ ТА ЗАХИСТ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ

Тема 1. Врегулювання торговельних суперечок у рамках СОТ

1. Розкрийте сутність торговельної суперечки та наведіть приклади.

2. Коли була прийнята Домовленість про правила та процедури врегулювання суперечок та чим вона відрізняється від попередньої системи врегулювання торговельних суперечок?

3. Чому виникають торговельні суперечки між країнами?
4. У чому полягає конфлікт національних інтересів країни та її зобов'язань як члена СОТ?
5. Якою є сфера дії Домовленості про правила та процедури врегулювання суперечок?
6. Назвіть основні етапи процедури врегулювання торговельних суперечок у рамках СОТ.
7. Опишіть процедуру розгляду торговельного конфлікту групою експертів.
8. У чому полягає зміст поняття «негативного консенсусу»?
9. Розкрийте сутність і причини припинення поступок.
10. Назвіть і охарактеризуйте позитивні наслідки прийняття Домовленості про правила та процедури врегулювання суперечок.
11. У чому полягають слабкі сторони Домовленості про правила та процедури врегулювання суперечок.

Тема 2. Міжнародні торговельні переговори: процедури та стратегії

1. Дайте визначення поняттю «переговори».
2. Назвіть основні етапи проведення ділових переговорів.
3. Які основні аспекти необхідно враховувати під час проведення переговорів?
4. З яких кроків складається системний аналіз, що проводиться перед початком переговорів?
5. Як альтернатива непроведення переговорів впливає на позиції країни у переговорному процесі?
6. Як відбувається визначення відносних пріоритетів під час підготовки до переговорного процесу?
7. Що означає мінімальний результат переговорів?
8. У чому полягає сутність вступної позиції сторони переговорів?
9. Як формується зона потенційних домовленостей сторін переговорного процесу?
10. Як сторони переговорного процесу формують систему поступок?
11. У чому полягає зміст стратегії співробітництва?
12. Назвіть характерні риси стратегії конкуренції.

13. Яка стратегія ведення торговельних переговорів найбільш безпрограшна?

14. У якому випадку сторона переговорного процесу отримує відмінний результат?

15. Які недоліки попередніх двох стратегій (співпраці та конкуренції) усуває стратегія реакції?

16. Якщо Ви не знаєте, яку стратегію обере друга сторона переговорів, то до якої стратегії треба Вам вдатися?

17. У чому полягає відмінність дво- і багатосторонніх переговорів?

18. Назвіть і опишіть основні ролі, які може відігравати країна у багатосторонніх торговельних переговорах.

19. У чому полягає сутність коаліцій? З якою метою вони формуються?

20. Розкрийте зміст «відступництва» у торговельних переговорах.

Тема 3. Захист торговельних інтересів

1. Розкрийте зміст поняття «ментальні скорочення».

2. Назвіть основні психологічні принципи, які використовуються під час захисту торговельних інтересів.

3. Як принцип взаємності використовується у торговельних переговорах?

4. Як принцип симпатії використовується у торговельних переговорах?

5. Як принцип соціального показника використовується у торговельних переговорах?

6. Як принцип авторитету використовується у торговельних переговорах?

7. Як принцип зобов'язання використовується у торговельних переговорах?

8. Назвіть основні етапи проведення захисту торговельних інтересів.

9. Назвіть основні механізми подання інформації.

Тема 4. Перспективи багатосторонніх переговорів у рамках СОТ

1. У чому полягають основні досягнення Уругвайського раунду?

2. Назвіть і дайте коротку характеристику міністерським конференціям, проведеним з моменту заснування СОТ.

3. Які основні питання переговорів згідно з Декларацією, прийнятою у Досі 2001 року?

4. З яких секторів складається Комітет переговорів із питань торгівлі?

5. Назвіть питання кожного сектору, які викликають найбільші протиріччя серед країн.

6. У чому полягають основні позиції розвинених країн на раунді Доха?

7. У чому полягають основні позиції країн, що розвиваються, на раунді Доха?

8. Назвіть і поясніть фактори, що здійснюють вплив на хід проведення переговорів раунду Доха.

9. Які позитивні наслідки діяльності СОТ?

10. Визначте сучасні тенденції проведення багатосторонніх переговорів раунду Доха.

ПЕРЕЛІК КОНТРОЛЬНИХ ПИТАНЬ ДЛЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ (ІСПИТУ)

1. Суть, цілі та основні види зовнішньоторговельної політики держави.
2. Сутність, завдання та структура механізму комерційної дипломатії.
3. Система міжнародного регулювання торгівлі (ЮНКТАД, ЮНСІТРАЛ, МТЦ, МТП).
4. Історія створення ГАТТ.
5. Історія створення СОТ. Структура Маракеської угоди.
6. Основні відмінності ГАТТ та СОТ.
7. Основні та додаткові функції СОТ.
8. Організаційна структура СОТ.
9. Процедура набуття членства в СОТ.
10. Основні принципи функціонування багатосторонньої торговельної системи в рамках СОТ.
11. Світова торгівля товарами й основні принципи її здійснення.
12. Торговельні захисні заходи та чутливі сектори.
13. Сучасні проблеми у сфері міжнародного регулювання торгівлі.
14. Особливості застосування захисних заходів.
15. Демпінг та антидемпінгові заходи.
16. Субсидії та компенсаційні мита.
17. Сутність ТБ і СФЗ. Основні цілі державної політики у сфері стандартів.
18. Особливості застосування технічних бар'єрів у міжнародній торгівлі.
19. Санітарні та фітосанітарні заходи в системі регулювання СОТ.
20. Суть міжнародної торгівлі послугами.
21. Аналіз і структура Генеральної угоди про торгівлю послугами.
22. Основні принципи та правила ГАТС.
23. Розклади конкретних зобов'язань у сфері послуг.
24. Сутність і роль прав інтелектуальної власності.
25. Інструменти захисту прав інтелектуальної власності.

26. Структура й основні положення Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС).
27. Сучасні проблеми у сфері захисту прав інтелектуальної власності.
28. Сутність і значення врегулювання торговельних суперечок у міжнародній торгівлі.
29. Процедура врегулювання торговельних суперечок у рамках СОТ.
30. Оцінка Домовленості СОТ про правила та процедури врегулювання суперечок і перспективи її удосконалення.
31. Сутність, етапи й особливості проведення торговельних переговорів.
32. Системний аналіз перед початком переговорів.
33. Стратегія і тактика ефективних переговорів.
34. Багатосторонні торговельні переговори.
35. Сутність захисту торговельних інтересів і способи впливу на цільових осіб.
36. План проведення захисту торговельних інтересів.
37. Розвиток багатосторонньої системи переговорів після Уругвайського раунду.
38. Основні питання та специфіка проведення раунду Доха.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ СТУДЕНТІВ ЗА НАЦІОНАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ ТА ШКАЛОЮ *ects*

З метою вдосконалення навчального процесу самостійні роботи та знання студентів з дисципліни можуть бути оцінені за рейтинговою системою. Як правило, це стосується студентів денної форми навчання.

Сутність модульної форми контролю полягає в тому, що контрольні заходи проводяться після закінчення логічно завершеної частини (модуля) лекційних і семінарських занять, а їх результати враховуються при виставленні підсумкової оцінки.

Контрольні заходи включають поточний та підсумковий контроль знань студента. Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних та інших видів занять, самостійної роботи і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретної роботи. Підсумковий контроль проводиться з метою оцінки результатів навчання на завершальному етапі.

Загальна кількість балів, яку студент може отримати у процесі вивчення дисципліни протягом семестру, становить 100 балів, з яких 60 балів студент набирає при поточних видах контролю і 40 балів – у процесі підсумкового виду контролю (**іспиту**).

Кількість балів за кожний навчальний елемент виводиться із суми поточних видів контролю. Кількість балів за змістовий модуль дорівнює сумі балів, отриманих за навчальні елементи даного модуля. Максимальна кількість балів складає: за 1 модуль – **30**; 2 модуль – **30** балів.

Студент, який набрав протягом нормативного терміну вивчення дисципліни 60 балів та виконав навантаження за всіма кредитами, має можливість не складати іспит і отримати набрану кількість балів як підсумкову оцінку або складати іспит з метою підвищення свого рейтингу за даною навчальною дисципліною. Якщо студент набрав менше 35 балів, він не допускається до складання іспиту.

Підсумкова оцінка за навчальну дисципліну, з якої складається іспит, виводиться із суми балів поточного контролю

за модулями (до 60 балів) та модуля-контролю (іспиту) – до 40 балів. Якщо студент за власною ініціативою, бажанням, крім обов’язкових видів контролю (60 балів), виконує додаткові види роботи (презентації, розв’язання задач) при цьому набравши додатково не менше 40 балів, може отримати оцінку за іспит автоматично.

Студент, який не отримав позитивні оцінки за підсумками роботи над кожним модулем, вважається неатестованим та не допускається до складання іспиту. Допущеним до складання іспиту студент може бути лише у разі відпрацювання всього матеріалу, передбаченого навчальним планом у повному обсязі, або тієї частини навчального матеріалу, за який отримано незадовільну оцінку, або за яким він не атестований.

Порядок проведення іспиту

З навчальної дисципліни «Торговельна політика та комерційна дипломатія» проводиться семестровий іспит. Студенти отримують білет, що містить 2 теоретичні питання з дисципліни (по 10 балів), 3 тестові завдання (по 2 бали за кожну вірну відповідь – всього 6 балів), 2 творчі завдання з пройденого матеріалу (по 3 бали), завдання на визначення категорій з курсу (до 8 балів). Отже, на іспиті студент може отримати 40 балів.

У випадку неповної відповіді зберігається відсоткове відношення розкриття відповіді та бального оцінювання. Аналогічно виставляються бали за творче завдання. Після підготовки студентом конспекту відповіді відбувається його усна відповідь викладачеві. У процесі цього студентові можуть бути задані додаткові запитання.

Відповідно до вимог Болонської угоди наводиться місцева (національна) шкала визначення оцінок і шкала ECTS. Для їх порівняння використовується така таблиця:

Рейтингова оцінка з дисципліни	Оцінювання в системі ECTS	Оцінка за національного шкалою
90-100	A	5 (відмінно)
80-89	B	4 (добре)

70-79	C	4 (добре)
60-69	D	3 (задовільно)
50-59	E	3 (задовільно)
35-49	Fx	2 (незадовільно) з можливістю повторного складання
1-34	F	2 (незадовільно) з обов'язковим повторним курсом

Критерії оцінювання відповідей

Оцінкою «А» оцінюється повна й аргументована відповідь на теоретичне запитання, творчі та тестові питання і сформульовано правильні визначення з глосарію, що свідчить про вміння аналізувати матеріал та робити змістовні висновки. Відповідь повинна бути чіткою, логічною і послідовною.

Відповідь оцінюється на «В» за умови розкриття теоретичного питання білету та тестових завдань, понять з глосарію і творчого завдання, але містить неточності, що не суттєво впливають на зміст завдання.

Відповідь оцінюється на «С» за умови повного та правильного розкриття одного з питань білету, але у відповіді не достатньо правильно сформульовано визначення з глосарію. У той же час тестові та творчі завдання виконані на належному рівні.

Якщо підхід викладення матеріалу правильний, але виявляється недостатнє його розуміння, і в той же час творче завдання розв'язано з деякими неточностями виставляється оцінка «D».

Відповідь оцінюється на «E» у випадку правильного підходу до викладення теоретичного матеріалу та виконання творчого завдання.

У всіх інших випадках відповідь оцінюється на «Fx».

Навчальне видання

ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА ТА КОМЕРЦІЙНА ДИПЛОМАТІЯ

Тестові й аналітичні завдання

Навчально-методичний посібник

Укладачка: **Марченко** Тетяна Володимирівна

Літературний редактор
Дизайн обкладинки

Лупул О. В.
Віщак Ю. С.

Підписано до друку 28.01.2022. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Друк різнографічний. Тираж 50.
Умов.-друк. арк. 5,2. Обл.-вид. арк. 5,6. Зам. Н-013.
Видавництво та друкарня Чернівецького національного університету.
58002, Чернівці, вул. Коцюбинського, 2.
e-mail: ruta@chnu.edu.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №891 від 08.04.2002