



UNIVERSITÀ
degli STUDI
di CATANIA

DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE E SOCIALI
Corso di laurea magistrale in Internazionalizzazione delle
relazioni commerciali
Anno accademico 2019/2020 - 1° anno

STRATEGIA E STORIA DELLE RELAZIONI COMMERCIALI

12 CFU - 1° e 2° semestre

Docenti titolari dell'insegnamento

STEFANIA PAOLA LUDOVICA PANEBIANCO - Modulo ISTITUZIONI E GOVERNO DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE - SPS/04 - 6 CFU

Email: stefapnb@unict.it

Edificio / Indirizzo: Via V. Emanuele 49 - 95131 Catania

Telefono: 095 7347 236

Orario ricevimento: LU - ME 10-12

GIANCARLO POIDOMANI - Modulo STORIA DELLE RELAZIONI COMMERCIALI (XIX-XXI SECOLO) - M-STO/04 - 6 CFU

Email: gpoidoma@unict.it

Edificio / Indirizzo: Via Dusmet 163, Il piano

Telefono: 3427300283

Orario ricevimento: Mercoledì dalle 10 alle 12 ma disponibile in qualsiasi altro giorno della settimana - È sempre preferibile prendere appuntamento via mail

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO DELL'INSEGNAMENTO

▪ STORIA DELLE RELAZIONI COMMERCIALI (XIX-XXI SECOLO)

Il corso si svolgerà utilizzando sia le tradizionali lezioni frontali sia le nuove tecniche dell'active learning (micro-teaching, flipped classroom, piattaforme didattiche on-line).

PREREQUISITI RICHIESTI

▪ STORIA DELLE RELAZIONI COMMERCIALI (XIX-XXI SECOLO)

Una sommaria conoscenza dei processi economici del XIX e del XX secolo

FREQUENZA LEZIONI

▪ STORIA DELLE RELAZIONI COMMERCIALI (XIX-XXI SECOLO)

Non è obbligatoria. Chi frequente almeno il 70% delle lezioni potrà sostenere una verifica intermedia su una parte del programma

CONTENUTI DEL CORSO

▪ **STORIA DELLE RELAZIONI COMMERCIALI (XIX-XXI SECOLO)**

Il corso approfondirà il tema delle connessioni nelle diverse fasi della globalizzazione economica dell'età contemporanea utilizzando la più recente bibliografia relativa ai rapporti tra le principali aree politico-geografiche mondiali. In particolare, sarà approfondito il ruolo di nuove potenze emergenti (come la Cina e l'Oriente asiatico) nell'economia globale.

TESTI DI RIFERIMENTO

▪ **STORIA DELLE RELAZIONI COMMERCIALI (XIX-XXI SECOLO)**

1. Carlo Fumian e Andrea Giuntini (a cura di), Storia economica globale del mondo contemporaneo, Carocci, Roma 2019
2. Tim Marshall, Le 10 mappe che spiegano il mondo, Garzanti, Roma 2018

ALTRO MATERIALE DIDATTICO

▪ **STORIA DELLE RELAZIONI COMMERCIALI (XIX-XXI SECOLO)**

Dispense, Documenti in PDF, Powerpoint forniti dal docente nel corso delle lezioni sulla piattaforma studium.unict e su mentimeter.com

PROGRAMMAZIONE DEL CORSO

ISTITUZIONI E GOVERNO DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

Argomenti	Riferimenti testi
1 Gli attori della politica commerciale dell'UE	Handbook on the EU and International Trade
2 i gruppi d'interesse e il lobbying sulla Commissione europea	Handbook on the EU and International Trade
3 L'UE come potenza normativa	Poletti & Sicurelli
4 L'UE e il 'potere del mercato'	Poletti & Sicurelli
5 Gli accordi commerciali dell'UE	Poletti & Sicurelli
6 La politica commerciale dell'UE	Handbook on the EU and International Trade

VERIFICA DELL'APPRENDIMENTO

MODALITÀ DI VERIFICA DELL'APPRENDIMENTO

- **STORIA DELLE RELAZIONI COMMERCIALI (XIX-XXI SECOLO)**

La verifica dell'apprendimento avverrà tramite prove scritte e orali (preparazione di paper, tesine, powerpoint ecc).

ESEMPI DI DOMANDE E/O ESERCIZI FREQUENTI

- **STORIA DELLE RELAZIONI COMMERCIALI (XIX-XXI SECOLO)**

Le principali domande verteranno sulle questioni relative alla importanza della storia economica e della geografia nel determinare lo sviluppo e/o la decadenza degli Stati nazionali e i rapporti di forza tra essi tra XIX e XX secolo.
