



Уманський національний
університет садівництва

Факультет економіки і
підприємництва

Кафедра економіки

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Міжнародний бізнес»

Рівень вищої освіти:	<u>другий (магістерський)</u>
Спеціальність:	<u>051 Економіка</u>
Освітня програма:	<u>Бізнес-економіка</u>
Семестр:	<u>1</u>
Курс (рік навчання):	<u>1</u>
Форма навчання:	<u>денна</u>
Кількість кредитів ЄКТС:	<u>4,5</u>
Мова викладання:	<u>українська</u>
Обов'язкова/вибіркова:	<u>обов'язкова</u>

Лектор курсу	Людмила Смолій
Профайл лектора	https://ket.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/smolij-lyudmila-vasilivna.html
Контактна інформація лектора (e-mail)	lsmolij@udau.edu.ua
Сторінка курсу в MOODLE	https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=1611

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Мета курсу	формування системи теоретико-прикладних знань про сучасну роль, функціональне наповнення та інструментарій міжнародного бізнесу у висококонкурентному середовищі.
Завдання курсу	<ul style="list-style-type: none">➤ поглиблення системи знань здобувачів вищої освіти про сутність, структуру, еволюцію та сучасні особливості міжнародного бізнесу;➤ вивчення основних способів виходу фірми на зарубіжні ринки;➤ усвідомлення сутності офшорного бізнесу та його соціально-економічних наслідків для національної економіки, переваг і ризиків для компаній;➤ усвідомлення сутності транснаціоналізації бізнесу, організаційної структури, конкурентних переваг та ризиків діяльності багатонаціональних компаній для національних економік та фірм;➤ оволодіння методами організації міжнародного бізнесу на глобальному ринку.
Компетентності	<ul style="list-style-type: none">➤ СК1. Здатність застосовувати науковий, аналітичний, методичний інструментарій для обґрунтування стратегії розвитку економічних суб'єктів та пов'язаних з цим управлінських рішень.➤ СК7. Здатність обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання.➤ СК10. Здатність до розробки сценаріїв і стратегій розвитку соціально-економічних систем
Програмні результати навчання	<ul style="list-style-type: none">➤ ПРН 2. Розробляти, обґрунтовувати і приймати ефективні рішення з питань розвитку соціально-економічних систем та управління суб'єктами економічної діяльності.➤ ПРН 12. Обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання, враховуючи цілі, ресурси, обмеження та ризики.➤ ПРН 14. Розробляти сценарії і стратегії розвитку соціально-економічних систем.

СТРУКТУРА КУРСУ

Тема	Години (лекції / практичні (семінарські, лабораторні))	Зміст тем курсу	Завдання	Оціню- вання (балів)
Змістовий модуль 1				
Тема 1. Міжнародний бізнес в епоху глобалізації.	2/2	Сутність поняття «міжнародний бізнес». Поняття і сфера міжнародного бізнесу. Інтернаціоналізація, транснаціоналізація, глобалізація й інтеграція як фактори розвитку міжнародного бізнесу. Основні етапи розвитку міжнародного бізнесу. Загальні основи ведення міжнародної підприємницької діяльності. Суб'єкти міжнародного бізнесу, його типи: приватний і державний. Організаційні форми суб'єктів міжнародного бізнесу.	Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання практичних завдань, наведених в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle	3
Тема 2. Моделі і мотивація інтернаціоналізації бізнесу	2/2	Причини інтернаціоналізації бізнесу. Систематизація причин інтернаціоналізації бізнесу: ринки, технології, виробничі ресурси, конкуренція, фактор часу, швидкість реагування. Моделі інтернаціоналізації бізнесу. Модель Йохансона. Моделі Білки, Кавугсіла, Зінкоти, що відображають домаркетинговий період інтернаціоналізації бізнесу. Моделі маркетингового періоду інтернаціоналізації бізнесу. Мотивація міжнародного бізнесу. Особливості сучасного розвитку світосподарських зв'язків, що сприяють інтернаціоналізації діяльності фірми: розвиток технології; дерегулювання економічної діяльності; спеціалізація і розвиток кооперації. Класифікація компаній за ступенем інтернаціоналізації: національна фірма, нова міжнародна фірма; досвідчена міжнародна фірма, глобальна компанія. Порівняльна характеристика етапів інтернаціоналізації.	Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання практичних завдань, наведених в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle	3
Тема 3. Бізнес-моделі здійснення міжнародного бізнесу	2/2	Способи проникнення компаній на зарубіжні ринки і відповідні їм моделі ведення міжнародного бізнесу. Експортно-імпортна модель міжнародного бізнесу. Ліцензійна модель міжнародного бізнесу. Інвестиційна модель міжнародного бізнесу. Прямий і непрямий експорт, посередники Використання торгових посередників: вади й переваги. Комбіновані методи експорту. Торгівля через міжнародні роздрібні мережі. Підбір команди для експорту. Укладання експортних контрактів. Модель контракту для іноземних партнерів. Ключові бар'єри та стратегії експорту. Кодекс постачальника і кодекс виробника.	Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання практичних завдань, наведених в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle	3
Модульний контроль				5

Змістовий модуль 2

<p>Тема 4. Стратегічні альтернативи міжнародного бізнесу</p>	<p align="center">2/2</p>	<p>Сутність стратегій та причини їх вибору в контексті розвитку міжнародного бізнесу. Еволюція основних стратегій. Групи еталонних стратегій розвитку міжнародного бізнесу. Стратегія та координація у міжнародному бізнесі. Передумови формування стратегії міжнародних фірм. Стратегічні рішення відносно міжнародної діяльності. Організація стратегічного планування в міжнародній фірмі, передумови формування стратегії міжнародних фірм. Види міжнародних стратегій. Алгоритми стратегічного планування. Корпоративні стратегії розвитку. Корпоративні стратегії здійснення закордонних операцій.</p>	<p>Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання практичних завдань, наведених в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle</p>	<p align="center">3</p>
<p>Тема 5. Міжнародне виробництво та стратегічні альянси</p>	<p align="center">2/2</p>	<p>Стратегія глобального розміщення джерел постачання. Етапи виробництва і збуту. Стратегія і тактика міжнародного виробництва. Стратегія експорту. Етапи розроблення стратегії. Причини участі фірм в експортній діяльності. Експортні функції. Форми збуту продукції (прямий і непрямий продаж). Компанія з управління експортною діяльністю, торгово-експортні компанії, товарно-експедиційні агентства. Ліцензування і франчайзинг як спосіб здійснення міжнародного бізнесу. Поняття ліцензії, договір ліцензії, види ліцензій, види ліцензійних платежів, проблеми ліцензування. Поняття франчайзингу: угода про франчайзинг, переваги і недоліки. Міжнародне співробітництво компаній. Переваги стратегічних альянсів. Можливість спрощеного проникнення на новий ринок. Поділ ризиків. Обмін знаннями та досвідом. Синергія та конкурентні переваги. Типи стратегічних союзів. Комплексні альянси. Функціональні альянси. Організація діяльності стратегічних альянсів. Вибір партнерів. Форма власності. Принципи спільного управління. Складнощі функціонування стратегічних альянсів.</p>	<p>Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання практичних завдань, наведених в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle</p>	<p align="center">3</p>
<p>Тема 6. Аналіз закордонних ринків і стратегії проникнення</p>	<p align="center">2*/2</p>	<p>Аналіз зарубіжних ринків. Оцінка альтернативних зарубіжних ринків. Оцінка витрат, доходів та ризиків. Вибір способу проникнення. Експорт товарів або послуг на зарубіжні ринки. Форми експорту. Експортні посередники. Міжнародне ліцензування. Переваги та недоліки міжнародного ліцензування. Міжнародний франчайзинг. Переваги та недоліки міжнародного франчайзингу. Спеціалізовані способи проникнення в міжнародному бізнесі. Контрактне виробництво. Управлінський контракт. Будівництво об'єктів під ключ. Прямі іноземні інвестиції. Стратегія будівництва нових підприємств. Стратегія придбання існуючих підприємств. Спільні підприємства.</p>	<p>Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання практичних завдань, наведених в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle</p>	<p align="center">3</p>

<p>Тема 7. Транснаціональні корпорації: форми та особливості функціонування їх в міжнародному бізнесі</p>	<p>2/-</p>	<p>Транснаціональні корпорації як суб'єкти міжнародного бізнесу. Цілі багатонаціональних корпорацій. Місце ТНК в міжнародному бізнесі. Визначення транснаціональної корпорації. Ознаки, сутність і класифікація транснаціональних корпорацій. Класифікація ТНК за ступенем інтернаціоналізації: інтернаціональні корпорації, багатонаціональні (мультинаціональні) корпорації (МНК), глобальні корпорації. Класифікація ТНК в залежності від принципів взаємовідносин материнської компанії з дочірніми підприємствами: етноцентричний тип, поліцентричний тип, регіоцентричний, геоцентричний. Форми ТНК на сучасному етапі. Тенденції розвитку транснаціонального бізнесу.</p>	<p>Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання завдань для самостійної роботи згідно з методичними рекомендаціями. Проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle</p>	<p>3</p>
<p>Тема 8. Офшорні підприємства в міжнародному бізнесі</p>	<p>2/2</p>	<p>Офшорні підприємства та офшорні юрисдикції. Особливості офшорних фірм: переваги і недоліки. Офшорні банки як перспективна сфера офшорного бізнесу. Банківські офшорні юрисдикції. Мета створення офшорних банків та їх типи. Мета створення офшорних страхових фірм та їх типи. Особливості офшорних холдингових компаній. Функції оперативних холдингових компаній. Типи холдингових юрисдикцій. Особливості офшорних фінансових компаній. Схеми фінансових операцій офшорних фінансових фірм. Особливості офшорних ліцензійних фірм, їх схема діяльності.</p>	<p>Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання практичних завдань, наведених в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle</p>	<p>3</p>
<p>Модульний контроль</p>				<p>5</p>
Змістовий модуль 3				
<p>Topic 9. Formation of supply chains in international business*</p>	<p>2/2</p>	<p>Basic Provider Model (Basic Provider Model). Approved Provider Model (Approved Provider Model). Preferred Provider Model (Preferred Provider Model). Model based on the results of activities/model of managed services (Performance Based). Managed Services Model). A model of mutual interest in the results of cooperation (Vested Business Model). Shared Services Model. Model of partnerships through mutual ownership of shares (Equity Partnerships).Supply chain strategies. Classification of strategies of integrated management and coordination of supply chains. Production-oriented strategies. Stock replenishment strategies based on supplier responsibility. Joint planning, forecasting and replenishment of stocks. Trade-oriented strategies. Channel-focused strategies. Strategists focused on speed. Strategies for individualized customer service. Cost management strategies. Strategies of operational dynamism. Strategic supply chain benchmarking.</p>	<p>Processing of lecture material. Completing practical tasks given in the instructional and methodological materials, passing testing in the Moodle electronic learning support system</p>	<p>3</p>
<p>Тема 10. Форми розрахунків у міжнародному бізнесі</p>	<p>2/2</p>	<p>Економічна природа міжнародних розрахунків та особливості їх проведення. Форми міжнародних розрахунків. Особливості документообігу в операціях</p>	<p>Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання практичних завдань, наведених в</p>	<p>3</p>

		міжнародних розрахунків. Організація міжнародних розрахунків за допомогою інкасо. Сутність та особливості документарного акредитива Застосування документарного акредитива в міжнародних розрахунках. Недокументарні форми міжнародних розрахунків. Міжнародні розрахунки в формі переказу. Авансовий платіж. Платіж на відкритий рахунок. Банківський переказ. Ризики, недоліки та переваги окремих форм міжнародних розрахунків. Міжнародний кредит, його види та характеристика. Форми і види міжнародного кредиту. Форфейтингові операції у зовнішньоекономічній діяльності суб'єктів ринку. Факторингові операції. Зарубіжні платіжні системи та системи електронних платежів НБУ	інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle	
Тема 11. Електронний бізнес в системі міжнародного підприємництва	2/2	Основні поняття електронного бізнесу й електронної комерції. Види електронного бізнесу. Основні принципи ведення бізнесу в Інтернет. Електронна комерція як складова електронного бізнесу. Система електронної комерції в корпоративному секторі. Система електронної комерції у споживчому секторі В2С. Електронна банківська діяльність. Електронні платіжні системи. Види дистанційного банківського обслуговування в міжнародному електронному бізнесі. Електронний документообіг. Електронні аукціони. Електронна пошта. Електронні страхові послуги. Переваги електронного страхування. Перспективи розвитку електронної комерції в міжнародному бізнесі. Аграрний ринок в сфері електронного бізнесу.	Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання практичних завдань, наведених в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle	3
Модульний контроль				5
Змістовий модуль 4				
Тема 12. Технологічна політика в міжнародному бізнесі	2/2	Сутність і тип технологічної політики в міжнародному бізнесі. Види міжнародних науково-технічних відносин. Особливості сучасного технологічного розвитку. Інтернаціоналізація технологічної політики. Характеристика міжнародного ринку технологій. Форми технологічного трансферу. Планування міжнародних НДДКР. Організація процесу реалізації НДДКР. Особливості міжнародного інжинірингу. Обмежувальна ділова практика у сфері передачі технологій та відповідальність за порушення патентних прав	Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання практичних завдань, наведених в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle	3
Тема 13. Маркетинг як інструмент міжнародного бізнесу	2/-	Зміст і значення маркетингової діяльності в міжнародному бізнесі. Маркетингове середовище міжнародного бізнесу. Форми виходу компанії на зовнішній ринок і критерії вибору каналу розподілу. Основні рішення міжнародної товарної політики компаній. Особливості міжнародних маркетингових досліджень та сегментації міжнародних ринків. Характеристика	Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання практичних завдань, наведених в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного	3

		основних стадій процесу проведення міжнародного маркетингового дослідження. Складові міжнародних маркетингових комунікацій. Етапи сегментування міжнародних ринків. Комунікативний міжнародний маркетинг.	забезпечення навчання в Moodle	
Тема 14. Особлива роль культури у формуванні міжнародного бізнесу	2/2	Сутність поняття «культура» та її детермінанти (соціальна структура, релігія, мова, освіта, політична філософія та економічна філософія). Типи культури корпорацій західних країн. Зміни в культурі та їх вплив на практику міжнародного бізнесу. Характеристика основних факторів змін культури: економічного прогресу та глобалізації. Етноцентризм, заходи попередження етноцентричної поведінки. Етика міжнародного бізнесу. Формування етики поведінки в закордонних країнах.	Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання практичних завдань, наведених в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle	3
Тема 15. Ділове спілкування та протокол у міжнародному бізнесі	2/2	Організація ділових переговорів Роль і значення ділового спілкування у міжнародному бізнесі. Форми та особливості ділового спілкування в міжнародній підприємницькій діяльності. Особливості ділового протоколу в міжнародному бізнесі. Складові ділових переговорів. Встановлення робочих відносин з партнером. Основні етапи і тактичні прийоми переговорів (взаємне уточнення інтересів, точок зору, концепцій і позицій; обговорення, дискусія, подання аргументів і обґрунтування своїх пропозицій; узгодження позицій і досягнення домовленостей). Національні особливості ділових партнерів. Прийоми переконання в діловому спілкуванні	Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання практичних завдань, наведених в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle	3
Тема 16. Агробізнес в системі міжнародного співробітництва**	2/2	Поняття «міжнародний агробізнес». Передумови формування міжнародної системи агробізнесу. Система економічних відносин у міжнародному агробізнесі. Основні тенденції розвитку агропромислового виробництва. Перспективи розвитку агробізнесу в індустріально розвинутих країнах. Особливості становлення агробізнесу у країнах з перехідною економікою. Агропромислові комплекси країн, що розвиваються.	Опрацювання лекційного матеріалу. Виконання практичних завдань, наведених в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle	3
Модульний контроль				5
Всього за 1 семестр	32/28			70
Екзамен				30
Всього за курс				100

* тема викладається англійською мовою

**залучений стейкхолдер для спільного проведення аудиторного заняття

**Розподіл балів, присвоюваних студентам при вивченні дисципліни
«Міжнародний бізнес»**

	Поточний (модульний контроль)															Підсумковий контроль	Сума											
Кількість балів за змістовий модуль	Змістовий модуль 1				Змістовий модуль 2					Змістовий модуль 3				Змістовий модуль 4														
	14 балів				21 бал					14 балів				21 бал														
Теми	T 1	T 2	T 3	Модульний контроль	T 4	T 5	T 6	T 7	T 8	Модульний контроль	T 9	T 10	T 11	Модульний контроль	T 12	T 13	T 14	T 15	T 16	Модульний контроль	30	100						
Кількість балів за видами робіт, всього:	3	3	3	5	3	3	3	3	3	6	3	3	3	5	3	3	3	3	3	6								
вт.ч.: активність на практичних заняттях	2	2	2		2	2	2	-	2		2	2	2		2	2	2	2	-				2	2	2	2		
виконання самостійної роботи	1	1	1		1	1	1	3	1		1	1	1		1	1	1	1	3				1	1	1	1		

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
		для екзамену
90 – 100	A	відмінно
82-89	B	добре
74-81	C	
64-73	D	задовільно
60-63	E	
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання

ПОЛІТИКИ КУРСУ

Політика оцінювання	В основу рейтингового оцінювання знань закладена 100-бальна шкала оцінювання (максимально можлива сума балів, яку може набрати здобувач за всіма видами контролю знань з дисципліни з урахуванням поточної успішності, самостійної роботи, науково-дослідної роботи, модульного контролю, підсумкового контролю тощо). Встановлюється, що при вивченні дисципліни до моменту підсумкового контролю (іспиту) здобувач може набрати максимально 70 балів. На підсумковому контролі (іспит) здобувач може набрати максимально 30 балів, що в сумі і дає 100 балів.
Політика щодо академічної доброчесності	Під час підготовки письмових робіт, проведення контрольних заходів здобувачі повинні дотримуватися правил академічної доброчесності, які визначено Кодексом доброчесності Уманського НУС (https://www.udau.edu.ua/assets/files/legislation/polozhennya/2019/kodeks-akademichnoi-dobrochesnosti-unus-2019-1.pdf). Очікується, що роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі здобувача є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату
Політика щодо відвідування	Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (за погодженням із деканом факультету)

ВИМОГИ ВИКЛАДАЧА:

Студенти повинні: активно працювати на практичних заняттях (брати участь в обговоренні дискусійних питань та кейсів, повною мірою долучатися до активних форм навчання, використовувати різноманітні джерела з альтернативними поглядами на ті чи інші питання задля формування продуктивної дискусії). Пропущені практичні заняття відпрацьовуються.

Студентам рекомендується: брати участь у наукових конференціях, конкурсах наукових праць, роботі наукового гуртка кафедри, написанні наукових статей і рефератів. Також рекомендується мати на заняттях гаджети з доступом до мережі Інтернет. Викладач бере до уваги інші навчальні та наукові здобутки студента, що підтверджені документально (грамоти, дипломи, сертифікати тощо).

Студентам дозволяється використовувати мобільні телефони під час аудиторних занять тільки у навчальних цілях (наприклад, для виконання розрахункових завдань, перегляду статистичних даних). Дозволяється користуватися ноутбуками і планшетами для ведення конспектів лекцій та відстеження потрібної інформації.