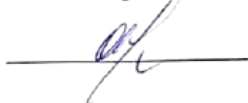


**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА**

Кафедра економіки

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Гарант освітньої програми

 Алла РЕВУЦЬКА

«08» серпня 2024 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС

Освітній рівень: другий (магістерський)

Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки

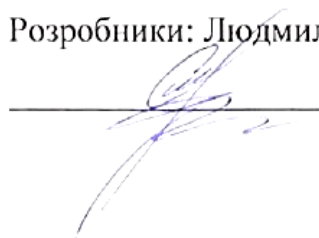
Спеціальність: 051 Економіка

Освітня програма: Бізнес - економіка

Факультет: економіки і підприємництва

Робоча програма навчальної дисципліни «Міжнародний бізнес» для здобувачів вищої освіти спеціальності 051 Економіка освітньої програми Бізнес-економіка. – Умань: Уманський національний університет садівництва, 2024. 26 с.

Розробники: Людмила СМОЛІЙ, к.е.н. доцент

 Людмила СМОЛІЙ

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри економіки

Протокол від 07 серпня 2024 року № 1

Завідувач кафедри економіки

 Алла ОСІПОВА

«07» серпня 2024 року

Схвалено науково-методичною комісією факультету економіки і підприємництва

Протокол від 08 серпня 2024 року № 1

Голова  Руслан МУДРАК

«08» серпня 2024 року

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітній рівень, назва освітньої програми	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 4,5	Галузь знань: <u>05 Соціальні та поведінкові науки</u>	Обов'язкова	
	Спеціальність: <u>051 «Економіка»</u>		
Модулів – 1	Освітній рівень: <u>другий (магістерський)</u> Освітня програма <u>Бізнес-економіка</u>	Рік підготовки	
Змістових модулів – 4		1-й	1-й
Загальна кількість годин – 135 год.		Семестр	
		2-й	2-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3,5 самостійної роботи студента – 4,4		Лекції	
		32 год.	8 год.
		Практичні, практичні	
		28 год.	4 год.
		Лабораторні	
		-	
Самостійна робота			
75 год.	108 год.		
		Вид контролю: екзамен	

1. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Робоча програма навчальної дисципліни «Міжнародний бізнес» розроблена відповідно до Положення про методичне забезпечення освітнього процесу в Уманському національному університеті садівництва, затвердженого Вченою радою від 08.10.2020 (зі змінами та доповненнями від 11.07.2024 р.)

Навчальна дисципліна «Міжнародний бізнес» належить до обов'язкових дисциплін, вивчення яких передбачено освітньо-професійною програмою підготовки фахівців другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 051 Економіка галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки.

Мета вивчення дисципліни: формування системи теоретико-прикладних знань про сучасну роль, функціональне наповнення та інструментарій міжнародного бізнесу у висококонкурентному середовищі.

Завдання дисципліни:

- формування системи теоретичних знань щодо природи й закономірностей соціально-економічної сутності категорії «міжнародний бізнес», механізм його функціонування в світовій економіці, суб'єктів міжнародного бізнесу, стратегії й тактики 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;
- формування здатності самостійно оцінювати та прогнозувати можливості розвитку міжнародного бізнесу в національній економіці України.

Предметом дисципліни є процес формування та розвитку організаційно-економічних відносин, що об'єднують сучасний міжнародний бізнес.

Місце навчальної дисципліни в структурно-логічній схемі освітньо-наукової програми: вивчення змісту дисципліни базується на освоєнні курсів «Бізнес-комунікації іноземними мовами», «Економіка та бізнес в умовах ризиків і невизначеності»

Вивчення навчальної дисципліни «Міжнародний бізнес» передбачає формування та розвиток у здобувачів компетентностей і програмних результатів навчання відповідно до освітньо-професійної програми «Бізнес-економіка» спеціальності 051 Економіка галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця компетентностей і програмних результатів навчання, що формуються під час вивчення навчальної дисципліни «Міжнародний бізнес»

Шифр компетентності	Компетентності	Шифр програмних результатів навчання	Програмні результати навчання
Спеціальні (фахові) компетентності (СК)			
СК 1	Здатність застосовувати науковий, аналітичний, методичний інструментарій для обґрунтування стратегії розвитку економічних суб'єктів та пов'язаних з цим управлінських рішень.	ПРН 9	Приймати ефективні рішення за невизначених умов і вимог, що потребують застосування нових підходів, методів та інструментарію соціально-економічних досліджень.
СК7	Здатність обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання.	ПРН 12	Обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання, враховуючи цілі, ресурси, обмеження та ризику
СК 10	Здатність до розробки сценаріїв і стратегій розвитку соціально-економічних систем.	ПРН 12	Обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання, враховуючи цілі, ресурси, обмеження та ризику
		ПРН 14	Розробляти сценарії і стратегії розвитку соціально-економічних систем.

Методи навчання та засоби діагностики, що відповідають визначеним результатам навчання за навчальною дисципліною «Міжнародний бізнес», наведено в табл. 2, 3.

Таблиця 2

Результати, методи навчання та методи контролю за навчальною дисципліною «Міжнародний бізнес»

Результати навчання за навчальною дисципліною		Методи навчання	Методи контролю
1	Знання:		
1.1	Знання базових категорій та новітніх теорій, концепцій, технологій і методів у сфері міжнародного бізнесу	лекція, семінарське заняття, дискусія, підготовка доповідей, аудіовізуальний метод	усне опитування, експрес-контроль, тестування, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль
1.2	Розуміння природи й закономірностей соціально-економічної сутності категорії «міжнародний бізнес», механізму його функціонування в світовій економіці		

1.3	Розуміння сутності сучасних міжнародних відносин, форм та характеристик міжнародних операцій		
1.4	Знання основних проблем і перспектив розвитку міжнародного бізнесу в контексті подальшої глобалізації та їх специфіку в Україні		
2	Уміння/навички:		
2.1	Здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг кон'юнктури світових ринків, оцінювати зміни міжнародного середовища та вміти адаптуватися до них	лекція, практичне заняття, дискусія, аудіовізуальний метод, виконання аналітично-розрахункових завдань, проведення PEST-аналізу, кейс-метод, вирішення конкретних задач та ситуацій	усне опитування, тестування, перевірка виконання аналітично-розрахункових завдань, тестування, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль
2.2	Вміння здійснювати аналіз та діагностику внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єктів господарювання з урахуванням специфіки міжнародного бізнесу		
2.3	Уміння самостійно оцінювати та прогнозувати можливості розвитку міжнародного бізнесу в національній економіці України		
2.4	Уміння визначати та обґрунтовувати наслідки експорту, імпорту, зустрічної торгівлі у міжнародному бізнесі		
3.	Комунікація:		
3.1	Здатність формувати комунікаційну стратегію щодо розвитку міжнародного бізнесу, зрозуміло і недвозначно доносити інформацію, ідеї, проблеми, рішення та власні висновки з їх обґрунтуванням до фахівців і нефахівців.	практичне заняття, дискусія, аудіовізуальний метод, проведення PEST-аналізу, підготовка доповідей, вирішення конкретних ситуацій	усне опитування, тестування, перевірка виконання аналітично-розрахункових завдань, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль
4	Відповідальність і автономія		
4.1	Розуміння особистої відповідальності за професійні рішення чи надані рекомендації, які можуть впливати на функціонування міжнародного бізнесу.	практичне заняття, дискусія, кейс-метод, вирішення конкретних задач та ситуацій	усне опитування, тестування, перевірка виконання аналітично-розрахункових завдань, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль
4.2	Здатність управляти комплексними діями та проектами із належною відповідальністю за прийняття рішень в умовах, які стосуються ефективного розвитку міжнародного бізнесу, оцінки соціально-економічних наслідків цього розвитку.	практичне заняття, дискусія, кейс-метод, вирішення конкретних задач та ситуацій	усне опитування, тестування, перевірка виконання аналітично-розрахункових завдань, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль

**Методи навчання та методи контролю програмних результатів навчання з
навчальної дисципліни «Міжнародний бізнес»**

Програмний результат навчання		Метод навчання	Методи контролю
ПРН 9	Приймати ефективні рішення за невизначених умов і вимог, що потребують застосування нових підходів, методів та інструментарію соціально-економічних досліджень	Лекція-бесіда, семінарське заняття, дискусія, виконання аналітично-розрахункових завдань, кейс-метод, вирішення конкретних ситуацій	усне опитування, тестування, експрес-контроль, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль
ПРН 12	Обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання, враховуючи цілі, ресурси, обмеження та ризики	Лекція, практичне заняття, аудіовізуальний метод, кейс-метод, виконання аналітично-розрахункових завдань, кейс-метод, проведення PEST-аналізу міжнародної компанії	усне опитування, тестування, експрес-контроль, перевірка виконання аналітично-розрахункових завдань, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль
ПРН 14	Розробляти сценарії і стратегії розвитку соціально-економічних систем.	Лекція, практичне заняття, дискусія, кейс-метод, вирішення конкретних ситуацій	усне опитування, тестування, експрес-контроль, перевірка виконання аналітично-розрахункових завдань, перевірка виконання індивідуального проекту, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ. СТРАТЕГІЧНІ РІШЕННЯ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Тема 1. Міжнародний бізнес: сутність та особливості розвитку.

Сутність поняття «міжнародний бізнес». Поняття і сфера міжнародного бізнесу. Інтернаціоналізація, транснаціоналізація, глобалізація й інтеграція як фактори розвитку міжнародного бізнесу. Ключові відмінності міжнародного бізнесу від національного. Специфічні властивості 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.

Перспективи розвитку міжнародного бізнесу.

Тема 2. Моделі і мотивація інтернаціоналізації бізнесу

Причини інтернаціоналізації бізнесу. Систематизація причин інтернаціоналізації бізнесу: ринки, технології, виробничі ресурси, конкуренція, фактор часу, швидкість реагування. Моделі інтернаціоналізації бізнесу. Модель Йохансона (1975р.). Моделі Білки (1977р.), Кавугсіла (1980р.), 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.

Тема 3. Бізнес-моделі здійснення міжнародного бізнесу

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.

Тема 4. Стратегічні альтернативи міжнародного бізнесу

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.

Тема 5. Міжнародне виробництво та стратегічні альянси

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.

Тема 6. Аналіз закордонних ринків і стратегії проникнення

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. Прямі іноземні інвестиції. Стратегія будівництва нових підприємств. Стратегія придбання існуючих підприємств. Спільні підприємства.

Тема 7. Транснаціональні корпорації: форми та особливості функціонування їх в міжнародному бізнесі

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. Переваги та недоліки функціонування ТНК в міжнародному бізнесі. Тенденції розвитку транснаціонального бізнесу.

Тема 8. Офшорні підприємства в міжнародному бізнесі

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 оперативно-холдингових компаній. Типи холдингових юрисдикцій. Особливості офшорних фінансових компаній. Схеми фінансових операцій офшорних фінансових фірм. Особливості офшорних ліцензійних фірм, їх схема діяльності.

Тема 9. Формування ланцюгів постачання в міжнародному бізнесі

Модель базового провайдера (Basic Provider Model). Модель схваленого провайдера (Approved Provider Model). Модель преференційного провайдера (Preferred Provider Model). Модель за результатами діяльності/модель керованих послуг (Performance Based). Managed Services Model). Модель взаємної зацікавленості результатами співпраці (Vested Business Model). Модель спільного споживання послуг (Shared Services Model). Модель партнерств через взаємне володіння акціями (Equity Partnerships).

Стратегії ланцюгів постачання. Класифікація стратегій інтегрованого управління і координації ланцюгів постачання. Стратегії, орієнтовані на виробництво. Стратегії поповнення запасів на основі відповідальності постачальників. Спільне планування, прогнозування і поповнення запасів. Стратегії, зорієнтовані на торгівлю. Стратегії, сфокусовані на канал. Стратегії, сфокусовані на швидкість. Стратегії індивідуалізованого

обслуговування клієнтів. Стратегії управління витратами. Стратегії операційної динамічності. Стратегічний бенчмаркінг ланцюга постачання.

Topic 9. Formation of supply chains in international business

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.

Тема 10. Форми розрахунків у міжнародному бізнесі

Економічна природа міжнародних розрахунків та особливості їх проведення. Форми міжнародних розрахунків. Особливості документообігу в операціях 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

Тема 11. Електронний бізнес в системі міжнародного підприємництва

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 B2C. 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.

Змістовий модуль 2.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Тема 12. Технологічна політика в міжнародному бізнесі

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 трансферту. Планування міжнародних НДДКР. Організація процесу реалізації НДДКР. Особливості міжнародного інжинірингу. Обмежувальна ділова практика у сфері передачі технологій та відповідальність за порушення патентних прав

Тема 13. Маркетинг як інструмент міжнародного бізнесу

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 основних стадій процесу проведення міжнародного маркетингового дослідження. Складові міжнародних маркетингових комунікацій. Етапи сегментування міжнародних ринків. Комунікативний міжнародний маркетинг.

Topic 13. Marketing as a tool for international business

The content and importance of marketing activities in international business. Marketing environment of international business. Forms of the company's entry into the foreign market and criteria for choosing a distribution channel. The main decisions of the international commodity policy of companies. Features of international marketing research and segmentation of international markets. Characteristics of the main stages of the process of conducting international marketing research. Components of international marketing communications. Stages of segmentation of international markets. Communicative International Marketing.

Тема 14. Особлива роль культури у формуванні міжнародного бізнесу

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.

Тема 15. Ділове спілкування та протокол у міжнародному бізнесі

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.

Тема 16. Агробізнес в системі міжнародного співробітництва

Поняття «міжнародний агробізнес». Міжнародний аграрний бізнес в системі економічних відносин. Передумови формування міжнародної системи агробізнесу. Основні тенденції розвитку агропромислового виробництва. Особливості міжнародного аграрного ринку та його інфраструктури.

Міжнародна конкуренція та конкурентоспроможність в аграрному бізнесі. Перспективи розвитку агробізнесу в індустріально розвинутих країнах. Особливості становлення агробізнесу у країнах з перехідною економікою. Агропромислові комплекси країн, що розвиваються. Продуктові ланцюги в міжнародному агробізнесі. Міжнародні продовольчі компанії (МПК). Міжнародна аграрна політика та державне регулювання в аграрній сфері.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п (с)	лаб	інд.	с.р.		л	п (с)	лаб.	інд	с.р.
<i>1</i>	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Модуль 1.												
Змістовий модуль 1. ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ. СТРАТЕГІЧНІ РІШЕННЯ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ												
Тема 1. Міжнародний бізнес: сутність та особливості розвитку.	9	2	2	-	-	5	9	1	-	-	-	8
Тема 2. Моделі і мотивація інтернаціоналізації бізнесу	9	2	2	-	-	5	9	-	1	-	-	8
Тема 3. Бізнес-моделі здійснення міжнародного бізнесу	9	2	2	-	-	5	9	1	-	-	-	8
Тема 4. Стратегічні альтернативи міжнародного бізнесу	8	2	2	-	-	4	8	-	1	-	-	7
Тема 5. Міжнародне виробництво та стратегічні альянси	8	2	2	-	-	4	8	-	-	-	-	8
Тема 6. Аналіз закордонних ринків і стратегії проникнення	8	2	2	-	-	4	8	2	-	-	-	6
Тема 7. Транснаціональні корпорації: форми та особливості функціонування їх в міжнародному бізнесі	8	2	-	-	-	6	8	-	-	-	-	8
Тема 8. Офшорні підприємства в міжнародному бізнесі	8	2	2	-	-	4	8	-	-	-	-	8
Разом за змістовим модулем 1	67	16	14	-	-	37	67	4	2	-	-	61
Змістовий модуль 2. ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ												
Topic 9. Formation of supply chains in international business (in English)* Тема 9. Формування ланцюгів постачання в міжнародному бізнесі	9	2	2	-	-	5	9	-	1	-	-	8
Тема 10. Форми розрахунків у міжнародному бізнесі	9	2	2	-	-	5	9	-	-	-	-	9
Тема 11. Електронний бізнес в системі міжнародного підприємництва	9	2	2	-	-	5	9	2	-	-	-	7
Тема 12. Технологічна політика в міжнародному бізнесі	8	2	2	-	-	4	8	-	-	-	-	8
Topic 13. Marketing as a tool for international business* Тема 13. Маркетинг як інструмент міжнародного бізнесу	8	2	-	-	-	6	8	-	-	-	-	8
Тема 14. Особлива роль культури у формуванні міжнародного бізнесу	8	2	2	-	-	4	8	-	1	-	-	7
Тема 15. Ділове спілкування та протокол у міжнародному бізнесі	8	2	2	-	-	4	8	-	-	-	-	8
Тема 16. Агробізнес в системі міжнародного співробітництва**	9	2	2	-	-	5	9	2	-	-	-	7
Разом за змістовим модулем 4	68	16	14	-	-	38	68	4	2	-	-	62
Усього годин	135	32	28	-	-	75	135	8	4	-	-	123

* тема викладається англійською мовою

**залучений стейкхолдер для спільного проведення аудиторного заняття

5. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
Змістовий модуль 1. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ. СТРАТЕГІЧНІ РІШЕННЯ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ			
1	Тема 1. Міжнародний бізнес: сутність та особливості розвитку	2	-
2	Тема 2. Моделі і мотивація інтернаціоналізації бізнесу	2	1
3	Тема 3. Бізнес-моделі здійснення міжнародного бізнесу	2	-
4	Тема 4. Стратегічні альтернативи міжнародного бізнесу	2	1
5	Тема 5. Міжнародне виробництво та стратегічні альянси	2	-
6	Тема 6. Аналіз закордонних ринків і стратегії проникнення	2	-
7	Тема 7. Транснаціональні корпорації: форми та особливості функціонування їх в міжнародному бізнесі	-	-
8	Тема 8. Офшорні підприємства в міжнародному бізнесі	2	-
	Разом	14	1
Змістовий модуль 2. ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ			
9	Topic 9. Formation of supply chains in international business (in English)* Тема 9. Формування ланцюгів постачання в міжнародному бізнесі	2	1
10	Тема 10. Форми розрахунків у міжнародному бізнесі	2	-
11	Тема 11. Електронний бізнес в системі міжнародного підприємництва	2	-
12	Тема 12. Технологічна політика в міжнародному бізнесі	2	-
13	Тема 13. Маркетинг як інструмент міжнародного бізнесу Topic 13. Marketing as a tool for international business*	-	-
14	Тема 14. Особлива роль культури у формуванні міжнародного бізнесу	2	1
15	Тема 15. Ділове спілкування та протокол у міжнародному бізнесі	2	-
16	Тема 16. Агробізнес в системі міжнародного співробітництва	2	-
	Разом	14	1
Всього		28	4

* тема викладається англійською мовою

6. Самостійна робота (денна форма)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Міжнародний бізнес: сутність та особливості розвитку Основні етапи розвитку міжнародного бізнесу.	5
2	Тема 2. Моделі і мотивація інтернаціоналізації бізнесу Порівняльна характеристика етапів інтернаціоналізації. Особливості сучасного розвитку світогосподарських зв'язків, що сприяють інтернаціоналізації діяльності фірми: розвиток технології; дерегулювання економічної діяльності; спеціалізація і розвиток кооперації.	5

3	Тема 3. Бізнес-моделі здійснення міжнародного бізнесу Використання торгових посередників: вади й переваги. Кодекс постачальника і кодекс виробника	5
4	Тема 4. Стратегічні альтернативи міжнародного бізнесу Еволюція основних стратегій міжнародного бізнесу. Практика розробки і реалізації стратегічних планів багатонаціональних компаній (БНК).	4
5	Тема 5. Міжнародне виробництво та стратегічні альянси Компанії з управління експортною діяльністю, торгово-експортні компанії, товарно-експедиційні агентства. Складнощі функціонування стратегічних альянсів.	4
6	Тема 6. Аналіз закордонних ринків і стратегії проникнення 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.	4
7	Тема 7. Транснаціональні корпорації: форми та особливості функціонування їх в міжнародному бізнесі Тенденції розвитку транснаціонального бізнесу.	6
8	Тема 8. Офшорні підприємства в міжнародному бізнесі Особливості офшорних холдингових компаній. Функції оперативно-холдингових компаній. Типи холдингових юрисдикцій.	4
9	Тема 9. Формування ланцюгів постачання в міжнародному бізнесі Модель спільного споживання послуг (Shared Services Model). Модель партнерств через взаємне володіння акціями (Equity Partnerships). Topic 9. Formation of supply chains in international business Shared Services Model. Model of partnerships through mutual ownership of shares (Equity Partnerships).	5
10	Тема 10. Форми розрахунків у міжнародному бізнесі 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	5
11	Тема 11. Електронний бізнес в системі міжнародного підприємництва Електронні страхові послуги. Переваги електронного страхування. Перспективи розвитку електронної комерції в міжнародному бізнесі.	5
12	Тема 12. Технологічна політика в міжнародному бізнесі Планування міжнародних НДДКР. Організація процесу реалізації НДДКР.	4
13	Тема 13. Маркетинг як інструмент міжнародного бізнесу Складові міжнародних маркетингових комунікацій. Етапи сегментування міжнародних ринків. Комунікативний міжнародний маркетинг. Topic 13. Marketing as a tool for international business Components of international marketing communications. Stages of segmentation of international markets. Communicative International Marketing.	6
14	Тема 14. Особлива роль культури у формуванні міжнародного бізнесу Етика міжнародного бізнесу. Формування етики поведінки в	4

	закордонних країнах.	
15	Тема 15. Ділове спілкування та протокол у міжнародному бізнесі Національні особливості ділових партнерів. Прийоми переконання в діловому спілкуванні.	4
16	Тема 16. Агробізнес в системі міжнародного співробітництва Перспективи розвитку агробізнесу в індустріально розвинутих країнах. Особливості становлення агробізнесу у країнах з перехідною економікою. Агропромислові комплекси країн, що розвиваються.	5
Разом		62

6. Самостійна робота (заочна форма)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Міжнародний бізнес: сутність та особливості розвитку Інтернаціоналізація, транснаціоналізація, глобалізація й інтеграція як фактори розвитку міжнародного бізнесу. Загальні основи ведення міжнародної підприємницької діяльності.	8
2	Тема 2. Моделі і мотивація інтернаціоналізації бізнесу Порівняльна характеристика етапів інтернаціоналізації. Особливості сучасного розвитку світогосподарських зв'язків, що сприяють інтернаціоналізації діяльності фірми: розвиток технології; дерегулювання економічної діяльності; спеціалізація і розвиток кооперації.	8
3	Тема 3. Бізнес-моделі здійснення міжнародного бізнесу 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.	8
4	Тема 4. Стратегічні альтернативи міжнародного бізнесу 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. Практика розробки і реалізації стратегічних планів багатонаціональних компаній	7
5	Тема 5. Міжнародне виробництво та стратегічні альянси 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. 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.	8
6	Тема 6. Аналіз закордонних ринків і стратегії проникнення Спеціалізовані способи проникнення в міжнародному бізнесі. Контрактне виробництво. Управлінський контракт. Будівництво	6

	об'єктів під ключ. Прямі іноземні інвестиції. Стратегія будівництва нових підприємств. Стратегія придбання існуючих підприємств. Спільні підприємства.	
7	<p>Тема 7. Транснаціональні корпорації: форми та особливості функціонування їх в міжнародному бізнесі</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>	8
8	<p>Тема 8. Офшорні підприємства в міжнародному бізнесі</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.</p> <p>Особливості офшорних холдингових компаній. Функції оперативно-холдингових компаній. Типи холдингових юрисдикцій. Особливості офшорних фінансових компаній. Схеми фінансових операцій офшорних фінансових фірм. Особливості офшорних ліцензійних фірм, їх схема діяльності.</p>	8
9	<p>Topic 9. Formation of supply chains in international business</p> <p>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).</p> <p>Тема 9. Формування ланцюгів постачання в міжнародному бізнесі</p> <p>Модель взаємної зацікавленості результатами співпраці (Vested Business Model). Модель спільного споживання послуг (Shared Services Model). Модель партнерств через взаємне володіння акціями (Equity Partnerships).</p>	8
10	<p>Тема 10. Форми розрахунків у міжнародному бізнесі</p> <p>Економічна природа міжнародних розрахунків та особливості їх проведення. Форми міжнародних розрахунків. Особливості документообігу в операціях 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.</p> <p>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</p>	9

11	<p>Тема 11. Електронний бізнес в системі міжнародного підприємництва</p> <p>Електронний документообіг. Електронні аукціони. Електронна пошта. Види дистанційного банківського обслуговування в міжнародному електронному бізнесі. Електронні страхові послуги. Переваги електронного страхування. Міжнародна електронна комерція. Перспективи розвитку електронної комерції в міжнародному бізнесі. Сучасні стратегії електронного бізнесу. Аграрний ринок в сфері електронного бізнесу.</p>	7
12	<p>Тема 12. Технологічна політика в міжнародному бізнесі</p> <p>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 трансферту. Планування міжнародних НДДКР. Організація процесу реалізації НДДКР. Особливості міжнародного інжинірингу. Обмежувальна ділова практика у сфері передачі технологій та відповідальність за порушення патентних прав</p>	8
13	<p>Тема 13. Маркетинг як інструмент міжнародного бізнесу</p> <p>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 основних стадій процесу проведення міжнародного маркетингового дослідження. Складові міжнародних маркетингових комунікацій. Етапи сегментування міжнародних ринків. Комунікативний міжнародний маркетинг.</p> <p>Topic 13. Marketing as a tool of international business</p> <p>The content and significance of marketing activities in international business. Marketing environment of international business. Forms of the company's entry into the foreign market and criteria for choosing a distribution channel. The main decisions of the international commodity policy of companies. Peculiarities of international marketing research and segmentation of international markets. Characteristics of the main stages of the international marketing research process. Components of international marketing communications. Stages of international market segmentation. Communicative international marketing.</p>	9
14	<p>Тема 14. Особлива роль культури у формуванні міжнародного бізнесу</p> <p>Характеристика основних факторів змін культури: економічного прогресу та глобалізації. Етноцентризм, заходи попередження етноцентричної поведінки. Етика міжнародного бізнесу. Формування етики поведінки в закордонних країнах.</p>	7
15	<p>Тема 15. Ділове спілкування та протокол у міжнародному бізнесі</p> <p>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</p>	8

	домовленостей). Національні особливості ділових партнерів. Прийоми переконання в діловому спілкуванні.	
16	Тема 16. Агробізнес в системі міжнародного співробітництва Перспективи розвитку агробізнесу в індустріально розвинутих країнах. Особливості становлення агробізнесу у країнах з перехідною економікою. Агропромислові комплекси країн, що розвиваються.	7
Разом		123

9. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Теоретичні та практичні положення дисципліни вивчаються студентами в процесі роботи над лекційним курсом, участі у практичних заняттях, самостійній роботі, яка полягає у вивченні та опрацюванні наукової, навчально-методичної літератури, законодавчих і нормативних актів, виконанні навчальних завдань.

При викладанні навчальної дисципліни для активізації навчального процесу передбачено застосування сучасних навчальних технологій, таких, як: лекції-бесіди, семінари-дискусії, кейс-метод, аудіовізуальний метод, вирішення конкретних ситуацій. Лекції-бесіди – при читанні лекції студентам даються питання для самостійного розміркування, що дає змогу зосередити увагу на найбільш важливих проблемах теми, яка вивчається, визначити зміст і темп викладу навчального матеріалу з урахуванням рівня підготовленості та освіти аудиторії. Окрім питань студентів, вона допускає викладення ними своєї точки зору з того чи іншого питання. Кейс-метод (метод аналізу конкретних ситуацій) передбачає розгляд виробничих, управлінських та інших ситуацій, складних конфліктних випадків, проблемних ситуацій, інцидентів у процесі вивчення навчального матеріалу. Застосування аудіовізуального методу передбачає використання можливостей Інтернет, теле-, відео-, фото-, аудіо- та інших матеріалів у навчальному процесі.

Дистанційні технології навчання є однією з форм індивідуалізації освітнього процесу, що ґрунтується на принципах відкритого навчання з широким використанням комп'ютерних навчальних програм різного призначення та створює інформаційне освітнє середовище для передачі веб-ресурсів навчальних дисциплін і взаємодії між учасниками. Навчання із застосуванням дистанційних технологій в УНУС здійснюється відповідно до положення «Про організацію поточного, семестрового контролю та проведення атестації здобувачів освіти із застосуванням дистанційних технологій в Уманському національному університеті садівництва». Для забезпечення освітнього процесу з використанням технологій дистанційного навчання в УНУС і використовується система управління навчанням Moodle. Матеріали курсу «Міжнародний бізнес» розміщені на платформі Moodle <https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=1611>. В разі запровадження карантинних та інших обмежень, зумовлених необхідністю збереження життя та здоров'я учасників освітнього процесу, проводяться відеоконференції в форматі лекцій або практичних занять. Зв'язок студентів з викладачем забезпечують різноманітні сучасні платформи, такі як: Zoom, Google Meet, Moodle.

10. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Для забезпечення оцінювання проводиться поточний (модульний) та підсумковий (екзамен) контроль. Модульний контроль передбачає перевірку стану засвоєння визначеної системи елементів знань та вмінь здобувачів з того чи іншого модулю.

При контролі систематичності та активності роботи на практичних заняттях оцінюванню в балах підлягають: рівень знань, необхідний для виконання практичних робіт;

повнота, якість і вчасність їх виконання та результати захисту; рівень знань, продемонстрований у відповідях і виступах на практичних заняттях; активність при обговоренні питань, що винесені на практичні заняття; результати експрес-контролю тощо.

При контролі виконання індивідуальних завдань, які передбачені робочою навчальною програмою дисципліни (для заочної форми навчання), оцінюванню в балах підлягають: самостійне опрацювання тем в цілому чи окремих питань; підготовка конспектів навчальних чи наукових тестів; підготовка реферативних матеріалів з публікації тощо.

При виконанні модульних завдань оцінюванню в балах підлягають теоретичні знання і практичні уміння, яких набули здобувачі після опанування певного модуля.

У разі невиконання певних завдань поточного контролю з об'єктивних причин, здобувачі мають право, з дозволу лектора за поданням викладача, який проводить практичні заняття, скласти їх до останнього заняття. Час і порядок складання визначає викладач, що веде практичні заняття.

Знання здобувача з певного модуля вважаються незадовільними, за умови коли сума балів його поточної успішності та за модульний контроль складають менше 60% від максимально можливої суми за цей модуль. В такому випадку можливе повторне перескладання модуля у терміни встановлені викладачем.

Рейтингова сума балів з навчальної дисципліни після складання модулів та підсумкового контролю виставляється як сума набраних аспірантом балів протягом семестру та балів набраних здобувачем на підсумковому контролі.

До підсумкового контролю допускаються здобувачі, які виконали всі модульні контролі, передбачені для даної навчальної дисципліни і за рейтинговим показником набрали не менш як 35 балів.

Підсумковий контроль забезпечує оцінку результатів навчання здобувачів на заключному етапі вивчення дисципліни і проводиться відповідно до навчального плану у вигляді екзамену в термін, встановлений графіком навчального процесу та в обсязі навчального матеріалу, визначеному даною робочою програмою навчальної дисципліни. Форма проведення контролю є комбінованою (передбачає усну відповідь на два теоретичних питання і письмово на одне тестове завдання). Зміст і структура контрольних завдань, екзаменаційних білетів та критерії оцінювання визначаються рішенням кафедри.

Якщо у підсумку здобувач отримав за рейтинговим показником оцінку "FX", то він допускається до повторного складання підсумкового контролю з дисципліни. Здобувач, допущений до повторного складання підсумкового контролю зобов'язаний у терміни, визначені деканатом, передати невиконані (або виконані на низькому рівні) завдання поточно-модульного контролю і скласти підсумковий контроль.

У разі отримання здобувачем за рейтинговим показником оцінки "F", то він повинен пройти повторний курс вивчення цієї дисципліни протягом наступного семестру (навчального року) за графіком, встановленим деканатом. Бали, отримані при вивченні дисципліни у попередній період, анулюються.

11. РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ СТУДЕНТИ

В основу рейтингового оцінювання знань здобувача закладена спеціальна 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, підсумкового контролю тощо). Встановлюється, що при вивченні дисципліни до моменту підсумкового контролю (екзамену) здобувач може набрати

максимально 70 балів. На підсумковому контролі (екзамені) здобувач може набрати максимально 30 балів, що в сумі і дає 100 балів.

Кількість балів, які можна набрати у ході вивчення курсу дисципліни розподіляються наступним чином.

Поточний контроль.

Максимальна сума балів поточного контролю – 70. Об'єктами поточного контролю знань студентів є:

1. Систематичність та активність роботи на практичних заняттях.

При контролі систематичності та активності роботи на практичних заняттях оцінюванню в балах підлягають: рівень знань, необхідний для виконання завдань, що передбачені завданнями для самостійного опрацювання; повнота, якість, вчасність і результати їх виконання; рівень знань, продемонстрований у відповідях і виступах на практичних заняттях; активність при обговоренні питань, що винесені як предмет дискусії тощо.

2. Модульний контроль.

При виконанні модульних (контрольних) завдань оцінюванню в балах підлягають теоретичні знання і практичні уміння, яких набули здобувачі після опанування певного змістового модуля. Модульний контроль проводиться письмово у формі тестів (30 тестів за кожним зі змістових модулів). Максимальна оцінка за кожен модульний контроль – 7 балів.

У разі невиконання певних завдань поточного контролю з об'єктивних причин, студенти мають право, з дозволу викладача, скласти їх до останнього практичного заняття. Час і порядок складання визначає викладач. У разі, коли студент не з'явився на проведення модульної контрольної роботи без поважних причин, він отримує нуль балів. Перездача модульного контролю допускається у строки, які встановлюються викладачем. Знання студента з певного модуля вважаються незадовільними, за умови коли сума балів його поточної успішності та за модульний контроль складають менше 60% від максимально можливої суми за цей модуль. В такому випадку можливе повторне перескладання модуля у терміни, встановлені викладачем.

3. Виконання самостійної роботи.

Самостійна робота здобувачів полягає у вивченні та опрацюванні наукової, навчально-методичної літератури, законодавчих і нормативних актів; виконанні навчальних завдань; опрацюванні лекційного матеріалу; підготовці до виступу на практичних заняттях; поглибленому опрацюванні окремих лекційних тем або питань; пошуку (підборі) та огляді літературних джерел за заданою проблематикою дисципліни; аналітичному розгляді наукових публікацій; контрольній перевірці здобувачами власних знань за запитаннями для самодіагностики; підготовку до модульного контролю; систематизації вивченого матеріалу з метою підготовки до підсумкового контролю (екзамену).

4. Оцінювання та контроль виконання додаткових видів роботи.

Бали за додаткові види роботи надаються за: представлення результатів науково-дослідних робіт – участь у студентських олімпіадах, конкурсах наукових робіт, грантах, науково-дослідних проєктах – 1–8 балів; публікація наукових статей, тез доповіді на конференції – 1–8 балів.

Підсумковий контроль.

Підсумковий контроль з курсу «Міжнародний бізнес» забезпечує оцінку результатів навчання здобувачів на заключному етапі вивчення дисципліни і проводиться відповідно до навчального плану у вигляді екзамену в термін, встановлений графіком навчального процесу та в обсязі навчального матеріалу, визначеному робочою програмою навчальної дисципліни.

Під час проходження підсумковому контролі (екзамені) здобувач може набрати максимально 30 балів, що в сумі і дає 100 балів.

Форма проведення контролю є комбінованою (передбачає усну відповідь на два теоретичних питання і письмово на одне тестове завдання). Кожне з питань та тестові завдання оцінюються за шкалою від 0 до 10 балів.

**Розподіл балів, присвоюваних студентам при вивченні дисципліни
«Міжнародний бізнес»
(денна форма навчання)**

		Поточний (модульний контроль)																Бали за додаткову роботу	Підсумковий контроль	Сума
Кількість балів за змістовий модуль	Змістовий модуль 1										Змістовий модуль 4									
	31 бал										31 бал									
Теми	Т 1	Т 2	Т 3	Т 4	Т 5	Т 6	Т 7	Т 8	Модульний контроль	Т 9	Т 10	Т 11	Т 12	Т 13	Т 14	Т 15	Т 16	Модульний контроль		
Кількість балів за видамиробіт, всього:	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	7	
вт.ч.: активність на практичних заняттях	2	2	2	2	2	2	-	2	7	2	2	2	2	-	2	2	2	7		
виконання самостійної роботи	1	1	1	1	1	1	3	1		1	1	1	3	1	1	1	1			1
																		8	30	100

**Розподіл балів, присвоєваних студентам при вивченні дисципліни
«Міжнародний бізнес»
(заочна форма навчання)**

		Поточний (модульний контроль)																Бали за додаткову роботу	Підсумковий контроль	Сума				
Кількість балів за змістовий модуль	Змістовий модуль 1										Змістовий модуль 2													
	31 бал										31 бал													
Теми	Т 1	Т 2	Т 3	Т 4	Т 5	Т 6	Т 7	Т 8	Модульний контроль	Т 9	Т 10	Т 11	Т 12	Т 13	Т 14	Т 15	Т 16	Модульний контроль	8	30	100			
Кількість балів за видами робіт, всього:	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3				7		
вт.ч.: активність на практичних заняттях	-	2	-	2	-	-	-	-	7	2	-	-	-	-	2	-	-	7						
виконання самостійної роботи	3	1	3	1	3	3	3	3		1	3	3	3	3	1	3	3							

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	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	
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Оцінка «відмінно» (90 – 100 балів). Здобувач має систематичні та глибокі знання навчального матеріалу, вміє без помилок виконувати практичні завдання, які передбачені програмою курсу, засвоїв основну й ознайомився з додатковою літературою, викладає матеріал у логічній послідовності, робить узагальнення й висновки, наводить практичні приклади у контексті тематичного теоретичного матеріалу.

Оцінка «добре» (74 – 89 балів). Здобувач повністю засвоїв навчальний матеріал, знає основну літературу, вміє виконувати практичні завдання, викладає матеріал у логічній послідовності, робить певні узагальнення й висновки, але не наводить практичних прикладів у контексті тематичного теоретичного матеріалу або допускає незначні помилки у формулюванні термінів, категорій, невеликі арифметичні помилки у розрахунках при вирішенні практичних завдань.

Оцінка «задовільно» (60 – 73 бали). Здобувач засвоїв матеріал не у повному обсязі, дає неповну відповідь на поставлені теоретичні питання, припускається грубих помилок при вирішенні практичного завдання.

Оцінка «незадовільно» (менше 60 балів). Здобувач не засвоїв навчальний матеріал, дає неправильні відповіді на поставлені теоретичні питання, не володіє основними методами наукових досліджень при виконанні практичних завдань. Здобувач не допускається до складання іспиту, якщо кількість балів одержаних за результати успішності під час поточного та модульного контролю (відповідно змістовому модулю) впродовж семестру в сумі не досягла 35 балів.

12. Методичне забезпечення

1. Методичні рекомендації для підготовки до практичних занять з дисципліни «Міжнародний бізнес» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти денної форми навчання спеціальності 051 «Економіка». Умань, УНУС. 2024.

2. Методичні рекомендації для виконання самостійної роботи з дисципліни «Міжнародний бізнес» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти денної та заочної форми навчання спеціальності 051 «Економіка». Умань, УНУС. 2024.

3. Електронний курс дисципліни «Міжнародний бізнес» на платформі дистанційного навчання Moodle: <https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=1611>.

13. Рекомендована література

Базова

1. Тарасенко С. В., Петрушенко Ю. М. Міжнародний бізнес : навчальний посібник. Суми : Сумський державний університет, 2021. 222 с.
2. Іващенко М. В. Міжнародний бізнес: навчально-методичний посібник для студентів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-економіка». Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2020. 131 с.
3. Мірошніченко О. Базовий посібник з інтернаціоналізації бізнесу і виходу на ринки Європейського Союзу. 2015. 380 с.
4. Рогач О. Теорії міжнародного бізнесу : підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. К. : ВПЦ "Київський університет", 2018. 687 с.
5. Міжнародний бізнес: практикум. / Укладач: Карасьова Н.А. Київ: Видавництво Ліра-К, 2019. 74 с.
6. Міжнародний бізнес. Підручник./ за ред. проф. В.А. Вергуна. К.: ВАДЕКС, 2020. 602 с.
7. Міжнародний бізнес: навч. посібник. / під заг. ред. Т. В. Орехової. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2017. 425 с.
8. Рокоча В. В. Бізнес-стратегії європейських компаній: навчальний посібник / В. В. Рокоча, Б. М. Одягайло, В. І. Терехов; під заг. ред. В. В. Рокочої. К. : Університет економіки та права "КРОК", 2018. 312 с.
9. Сазонець О.М. Управління міжнародним бізнесом: навчальний посібник. Рівне : НУВГП, 2019. 388 с.
10. Михайленко О.Г. Посібник до вивчення дисципліни «Міжнародний бізнес». 2 - е видан., перероб. і допов. Дн-ск: ДНУ, 2016. 128 с.
11. Файчук О. М., Сидоренко С. В. Міжнародний бізнес : навчальний посібник. К. : НУБіП України, 2016. 236 с.
12. Міжнародний агробізнес: навч. посібн. / за ред. І. Ю. Сіваченка, О.В. Захарченка. Київ : ЦУЛ. 2019. 284 с.
13. Алієва-Барановська В., Дахно І. Глобальний бізнес. Київ : Центр учбової літератури, 2019. 558 с.

Допоміжна

14. Смолій Л. В. Проблеми та перспективні напрями відновлення інфраструктурно-логістичного забезпечення експорту агропродовольчої продукції в умовах воєнного стану. *Food Industry Economics*. 2023. Т.15. № 3. <https://doi.org/10.15673/fie.v15i3.2745>
15. Смолій Л.В., Костюк В.С. Міжнародна міграція робочої сили та її вплив на людський розвиток. *Збірник наукових праць УНУС*. 2021. Вип. 99. Ч. 2. С. 223-231.
16. Ревуцька А.О., Смолій Л.В., Бурляй А.П.. Стратегія інновацій як засіб управління та розвитку бізнесу підприємства в умовах глобалізації. *Збірник наукових праць УНУС*. 2021. Вип. 99. Ч. 2. С. 81-94.
17. Смолій Л.В., Костюк В.С. Новітні тренди та перспективи розвитку електронної комерції в міжнародному бізнесі. *Економіка та суспільство*. № 29. 2021. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/584/560>
18. Смолій Л.В., Осіпова А.А. Тенденції трансформації міжнародного бізнесу під впливом глобалізації. *Економіка та суспільство*. № 30. 2021.
19. Smoliy L., Pitel N., Alioshkina L., Verniuk N., Novak I. Managing Logistic System of an Enterprise in the Context of Conducting International Business Transactions. *Technology, Education, Management, Informatics Journal*. Vol.8, No.3, August 2019. P. 888–893. DOI: 10.18421/TEM83-28. URL : http://www.temjournal.com/content/83/TEMJournalAugust2019_894_899.pdf
20. Смолій Л.В., Ревуцька А.О., Новак І.М. Вплив інноваційного чинника на економічну динаміку в країнах Європи. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2018. № 1. С. 247-258 . URL : <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/journals/2018/1/247-258>.
21. Смолій Л. В., Ревуцька А. О. Сучасний стан і розвиток сільськогосподарської кооперації в контексті глобалізації: зарубіжний досвід для України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*, вип. 25, ч. 2, 2019, С. 87-91. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/25_2_2019ua/19.pdf
22. Krugman P., Obstfeld M. *International Economics: Theory and Policy*/ P. Krugman , M. Obstfeld. P.: Princeton University , 2003. 737 p.
23. Світова економіка: підручник / за ред. О.І. Шниркова, В.І. Мазуренка, О.І. Рогача. ВПЦ «Київський університет». 2018. 616 с.
24. Рокоча В.В. Міжнародний менеджмент: навчальний посібник / В. В. Рокоча, Б. М. Одягайло, В. І. Терехов. К.: Університет економіки та права "КРОК", 2016. 172 с.
25. Гуткевич С. О. Міжнародний менеджмент: підручник / С. О. Гуткевич, Г.В. Дмитренко, І. Г. Оніщенко, Ю. М. Сафонов; за ред. д.е.н., проф. Гуткевич С. О. К.: Кафедра. 2015. 535с.
26. Міжнародний бізнес та біржові ринки : конспект лекцій / укладачі: Л. Ю. Сагер, Л. О. Сигида. Суми : Сумський державний університет, 2017. 110 с.
27. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 408 с.
28. Шкурупій О.В, Гончаренко В.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. навч посібник /за ред. Шкурупій О.В. К.: Центр учбової літератури, 2012.

14. Інформаційні ресурси

Наукові ресурси:

1. Віртуальна бізнес-бібліотека кафедри економіки УНУС. URL: <https://ket.udau.edu.ua/ua/grantovij-proekt-corteva-grows/virtualna-biblioteka.html>
2. Віртуальна електронна бібліотека – ВВМ. URL: <http://www.velib.com/>
3. Електронні каталоги бібліотек України. URL: <http://e-catalog.name/>
4. Електронна бібліотека Lib.com.ua. URL: <http://www.lib.com.ua/>
5. Національна бібліотека імені В. І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>

6. Українська бібліотека – «Джерело». URL: <http://ukrlib.com/>
7. Google Scholar — пошукова система, яка індексує повний текст наукових публікацій всіх форматів і дисциплін. URL: <https://scholar.google.com.ua/schhp?hl=uk>

Органи державної статистики іноземних країн та міжнародних організацій

1. U.S. Department of the Treasury www.ustreas.gov
2. Bureau of the Public Debt T-Bill, Notes and Bonds www.publicdebt.treas.gov
3. U.S. Bureau of Economic Analysis www.bea.doc.gov
4. U.S. Department of Commerce www.doc.gov
5. National Bureau of Economic Research www.nber.org
6. Investment Company Institute www.ici.org
7. Joint Economic Committee www.house.gov
8. Statistics Canada www.statcan.ca
9. U.K. Office of National Statistics www.ons.gov.uk
10. Japan Economic Planning Agency www.epa.go.jp
11. German Federal Statistical Office www.statistik-bund.de
12. German Federal Economics Office www.bawi.de
13. <http://ec.europa.eu/eurostat>
14. <http://www.ifc.org>
15. <http://www.oecd.org/>
16. <http://www.unido.org/>
17. <http://www.wcoomd.org/>
18. <http://www.worldbank.org/>
19. <http://www.wto.org>
20. <https://iccwbo.org/>
21. <https://www.weforum.org/>
22. [https:// www.gorstat.kiev.ua.](https://www.gorstat.kiev.ua)

Освітні курси на інтернет-платформах:

1. International Business (Coursera). URL: <https://www.coursera.org/specializations/international-business>
2. International Business (Coursera). URL: <https://www.coursera.org/learn/international-business>
3. Fundamentals of International Business (Coursera). URL: <https://www.coursera.org/learn/fundamentals-of-international-business>
4. Professional Skills for International Business (Coursera). URL: <https://www.coursera.org/learn/professional-skills-networking>
5. Експорт, ринки ЄС та інтернаціоналізація бізнесу. URL: <https://courses.ed-era.com/courses/EdEra/ib102/IB102/about>
6. SMART EXPORTER: електронні ресурси, регулювання та вимоги для експорту до ЄС. URL: <https://courses.ed-era.com/courses/course-v1:EdEra+ib103+IB103/about>

15. Перезарахування та визнання результатів навчання

Перезарахування та визнання результатів навчання з дисципліни «Міжнародний бізнес» або окремого її елемента відбувається відповідно до Положення про порядок визнання в Уманському національному університеті садівництва результатів навчання, отриманих у неформальній та/або інформальній освіті (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/4n0x>).

Здобувачі вищої освіти мають право на визнання результатів навчання в неформальній та інформальній освіті (курси навчання в центрах освіти, курси інтенсивного навчання, семінари, конференції, олімпіади, конкурси наукових робіт, літні чи зимові школи, бізнес-школи, тренінги тощо) в обсязі, що загалом не перевищує 25 % освітньої програми. Визнання результатів навчання у неформальній та/або інформальній освіті дозволяється для

дисциплін, які починають викладатися з другого семестру. При цьому визнання результатів проводиться у семестрі, який передусє семестру, у якому згідно з навчальним планом конкретної освітньої програми передбачено вивчення певної дисципліни.

16. Політика академічної доброчесності

У процесі навчання з дисципліни «Міжнародний бізнес», студенти повинні дотримуватися встановлених правил академічної доброчесності, визначених Кодексом доброчесності Уманського національного університету садівництва (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/4dH7>) та Положення про систему запобігання та виявлення академічного плагіату серед здобувачів вищої освіти в УНУС (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/D1iS>). При підготовці письмових робіт, виконанні науково-дослідних завдань, а також під час проведення контрольних заходів очікується, що всі роботи подані студентами будуть їхніми оригінальними дослідженнями та міркуваннями.

Будь-які види порушення академічної доброчесності, зокрема плагіат, неправомірне використання чужих ідей, фальсифікація даних чи співучасть у таких діяннях, є абсолютно неприпустимими і не толеруються. Виявлення ознак академічної недоброчесності у письмовій роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від обсягу порушення.

З метою запобігання порушенням і підвищення якості академічних робіт, студентам настійно рекомендується користуватися належними академічними ресурсами та інструментами для перевірки робіт на плагіат, а також звертатися за консультаціями з питань правильного цитування і академічного письма.

17. Зміни у робочій програмі на 2024-2025 навчальний рік.

Зміни, внесені до робочої програми на 2024-2025 навчальний рік, охоплюють:

1. Оновлено змістове наповнення тем «Міжнародний бізнес: сутність та особливості розвитку» та «Агробізнес в системі міжнародного співробітництва».
2. В розділі «Мета та завдання навчальної дисципліни» внесені зміни відповідно до оновленого Положення про методичне забезпечення освітнього процесу в Уманському національному університеті садівництва, затвердженого Вченою радою УНУС, протокол № 1 від 08.10.2020 (зі змінами та доповненнями від 11.07.2024 р., протокол № 8 та введеного в дію наказом ректора від 11.07.2024 № 01-16/18/од. (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/iERg>)).
3. Оновлено перелік рекомендованої літератури в частині інформаційних ресурсів (доповнено перелік веб-сайтів органів державної статистики іноземних країн та статистичних баз міжнародних організацій; додано перелік безкоштовних курсів, дотичних до вивчення дисципліни, представлених на освітніх онлайн-платформах та посилання на доступ до них).