

**ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ
ЗВО «ВІДКРИТИЙ МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
РОЗВИТКУ ЛЮДИНИ «УКРАЇНА»
РІВНЕНСЬКИЙ ІНСТИТУТ»**

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ОБЛІКУ І ФІНАНСІВ

ЗАТВЕРДЖУЮ
Директор



Г.О. Макух

«26» жовтня 2023 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

БК 1.2 Інформаційні моделі та форми міжнародного бізнесу

освітня програма

Економіка

освітнього рівня

Магістр

галузь знань

05 «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність

051 «Економіка»

Обсяг, кредитів: 150 годин, 5 кредитів ЄКТС

Форма підсумкового контролю: залік

Рівне 2023 рік

Робоча програма «Інформаційні моделі та форми міжнародного бізнесу»
для студентів за галуззю знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»,
спеціальністю 051 «Економіка».

«26» жовтня 2023 року - с.

Розробник: Рубан В.М. доцент кафедри «Економіки, обліку і фінансів»
відокремленого структурного підрозділу ЗВО «Відкритий міжнародний
університет розвитку людини «Україна» Рівненський інститут», кандидат
економічних наук

Викладачі: Рубан В.М. доцент кафедри «Економіки, обліку і фінансів»
відокремленого структурного підрозділу ЗВО «Відкритий міжнародний
університет розвитку людини «Україна» Рівненський інститут», кандидат
економічних наук

**Робочу програму розглянуто і затверджено на засіданні кафедри
економіки, обліку і фінансів**

Протокол від «26» жовтня 2023 року №2

Завідувач кафедри _____



(підпис)

(Макух Т.О.)

«26» жовтня 2023 року

Робочу програму погоджено з гарантом освітньої програми *Економіка*

«26» жовтня 2023 року

Гарант освітньої програми



(підпис)

(Макух Т.О.)

ПРОЛОНГАЦІЯ РОБОЧОЇ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ

Навчальний рік	20___/20___	20___/20___	20___/20___	20___/20___
Дата засідання кафедри / циклової комісії				
№ протоколу				
Підпис завідувача кафедри / голови циклової комісії				

Матеріали до курсу розміщені на сайті Інтернет-підтримки навчального процесу <http://vo.ukraine.edu.ua/> за адресою: <https://vo.uu.edu.ua/course/view.php?id=21483>

Робочу програму перевірено

_____ 20___ р.

Заступник директора/декана

(підпис)

(_____)

(прізвище та ініціали)

Зміст

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	6
2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	7
3. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ ЗА ДИСЦИПЛІНОЮ, ВІДПОВІДНІСТЬ ПРОГРАМНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ТА РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ КОМПОНЕНТАМ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ.....	8.
4. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	9.
4.1. Анотація дисципліни.....	9
4.2. Структура навчальної дисципліни.....	10
4.2.1. Тематичний план.....	12
4.2.2. Навчально-методична картка дисципліни.....	13
4.3. Форми організації занять.....	13.
4.3.1. Теми семінарських занять.....	13
4.3.2. Теми практичних занять.....	13
4.3.3. Теми лабораторних занять.....	
4.3.4. Індивідуальні завдання.....	
4.3.5. Індивідуальна навчально-дослідна робота.....	
4.3.6. Теми самостійної роботи студентів.....	14
5. МЕТОДИ НАВЧАННЯ.....	16
5.1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності.....	
5.2. Методи стимулювання інтересу до навчання і мотивації навчально- пізнавальної діяльності.....	
5.3. Інклюзивні методи навчання.....	
6. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	18
6.1. Загальні критерії оцінювання навчальних досягнень студентів.....	
6.2. Система оцінювання роботи студентів/аспірантів упродовж семестру.....	
6.3. Оцінка за теоретичний і практичний курс: шкала оцінювання національна та ECTS.....	
6.4. Оцінка за екзамен: шкала оцінювання національна та ECTS.....	
6.5. Загальна оцінка з дисципліни: шкала оцінювання національна та ECTS.....	
6.6. Розподіл балів, які отримують студенти.....	
6.7. Орієнтовний перелік питань до екзамену (заліку).....	
7. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	23
7.1. Навчально-методичні аудіо- і відеоматеріали, у т.ч. для студентів з інвалідністю.....	
7.2. Глосарій (термінологічний словник).....	24
7.3. Рекомендована література.....	
7.4. Інформаційні ресурси.....	

8. МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ.....	36
---	----

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, спеціалізація, освітній ступінь / освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Загальний обсяг кредитів – 5	Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки	Вид дисципліни вибіркова	
	Спеціальність 051 Економіка	Цикл підготовки загальний	
Модулів – 1		Рік підготовки:	
Змістових модулів – 2		1-й	1-й
Загальний обсяг годин – 150	Мова викладання, навчання та оцінювання: українська	Семестр	
		2-й	2-й
		Лекції	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3 самостійної роботи студента – 7	Освітній ступінь / освітньо-кваліфікаційний рівень: Другий (магістерський) рівень	24 год.	6 год.
		Практичні, семінарські	
		20 год.	6 год.
		Лабораторні	
		год.	год.
		Самостійна робота	
		106 год.	138 год.
Індивідуальні завдання: год.			
Вид семестрового контролю: залік			

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної та індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання – 42%

для заочної форми навчання – 8%

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета:

формування у здобувачів системи знань про найбільш важливі аспекти організаційних основ міжнародного бізнесу, аналізу міжнародного економічного середовища, ознайомлення із галуззю нормативного та законодавчого регулювання, міжнародних торгових і комерційних відносин, необхідних для подальшої успішної практичної роботи у сфері зовнішньоекономічної діяльності, а також розкриття сутності і завдання маркетингових стратегій у міжнародному бізнесі.

Завдання:

- розкрити сутність сучасного міжнародного бізнесу як явища суспільного життя та сфери господарської діяльності;
- визначити середовище міжнародного бізнесу, закономірності, тенденції і проблеми розвитку в умовах глобалізаційних процесів;
- дослідити етапи формування стратегії проникнення на міжнародні ринки;
- визначити основні елементи міжнародного маркетингу, фінансового менеджменту та управління персоналом у міжнародних компаніях.

3. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ ЗА ДИСЦИПЛІНОЮ, ВІДПОВІДНІСТЬ ПРОГРАМНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ТА РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ КОМПОНЕНТАМ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати:

- сутності міжнародного бізнесу, його значення та еволюцію, чинників і рівнів розвитку, особливостей економічних законів, закономірностей та принципів у сфері міжнародного бізнесу;
- поняттєвого апарату міжнародного підприємництва та теорій міжнародної торгівлі;
- форм міжнародного бізнесу, стратегії проникнення на міжнародні ринки;
- особливостей міжнародного маркетингу, фінансового менеджменту та управління персоналом в міжнародних компаніях.

вміти:

- володіти теоретичними поняттями і категоріями угалузі міжнародного бізнесу;
- творчо аналізувати стратегії міжнародного бізнесу, виявляти проблеми і тенденції їх розвитку;
- обґрунтовувати рішення у сфері міжнародних економічних відносин та міжнародного бізнесу;
- знаходити необхідні інформаційні джерела для здійснення аналітичних завдань та поповнення знань;
- визначати функціональні ділянки та їх взаємозв'язки, налагоджувати комунікації між суб'єктами міжнародного бізнесу;
- використовувати набуті знання у практичній зовнішньоекономічній діяльності, враховуючи тенденції і перспективи розвитку міжнародного бізнесу.

4. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

4.1. Анотація дисципліни

Навчальна дисципліна «Інформаційні моделі та форми міжнародного бізнесу» є вибірковою компонентою освітньої програми «Економіка» загального циклу підготовки для студентів за галуззю знань 05 «Соціальні та поведінкові науки», спеціальністю 051 «Економіка». Вивчення дисципліни «Інформаційні моделі та форми міжнародного бізнесу» сприятиме глибокому розумінню сутності процесів розвитку світового господарства, формуванню основ наукового мислення та механізмів прийняття управлінських рішень у сфері міжнародного бізнесу.

Змістовий модуль 1. Теоретичні засади функціонування міжнародного бізнесу

Тема 1. Міжнародний бізнес: сутність, сучасні тренди та особливості розвитку

Тема 2. Генезис теорій міжнародного бізнесу

Тема 3. Контрагенти та посередники у міжнародному бізнесі

Тема 4. Торговельні форми міжнародного бізнесу

Тема 5. Інвестиційні форми міжнародного бізнесу

Тема 6. Міжнародне контрактне та коопераційне співробітництво

Змістовий модуль 2. Міжнародне бізнес-середовище

Тема 7. Економічне середовище міжнародного бізнесу. Світові центри ділової активності світу

Тема 8. Правові та політичні аспекти міжнародного бізнесу

Тема 9. Крос-культурні аспекти міжнародного бізнесу

Тема 10. Світова валютна система та міжнародні фінансові ринки

Тема 11. Міжнародна торговельна політика

Тема 12. Організація зовнішньоекономічних операцій

Дисципліни, вивчення яких обов'язково передує цій дисципліні:

Глобальна економіка, Управління економічною діяльністю підприємства, Конкурентоспроможність підприємства

Міжпредметні зв'язки: Маркетинговий менеджмент, Стратегічний маркетинг

4.2. Структура навчальної дисципліни

4.2.1. Тематичний план

Назви змістових модулів і тем	Розподіл годин між видами робіт														Форми та методи контролю знань
	денна форма							заочна форма							
	Усього	аудиторна					с.р.	Усього	аудиторна					с.р.	
		у тому числі							у тому числі						
		л	сем	пр	лаб	інд			л	сем	пр	лаб	інд		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Модуль 1															
Змістовий модуль 1. Теоретичні засади функціонування міжнародного бізнесу															
Тема 1. Міжнародний бізнес: сутність, сучасні тренди та особливості розвитку	12	2					10							12	АР: СР: ІР:
Тема 2. Генезис теорій міжнародного бізнесу	12	2					10							12	АР: СР: ІР:
Тема 3. Контрагенти та посередники у міжнародному бізнесі	12	2		2			8							12	АР: СР: ІР:
Тема 4. Торговельні форми міжнародного бізнесу	12	2		2			8	1		2				9	АР: СР: ІР:
Тема 5. Інвестиційні форми міжнародного бізнесу	12	2		2			8	1		2				9	АР: СР: ІР:
Тема 6. Міжнародне контрактне та коопераційне співробітництво	12	2		2			8							12	АР: СР: ІР:
Модульний контроль															
Разом за змістовим модулем 1	72	12		8			52	72	2		4			66	

Назви змістових модулів і тем	Розподіл годин між видами робіт														Форми та методи контролю знань
	денна форма							заочна форма							
	Усього	аудиторна					с.р.	Усього	аудиторна					с.р.	
		у тому числі							у тому числі						
		л	сем	пр	лаб	інд			л	сем	пр	лаб	інд		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Змістовий модуль 2. Міжнародне бізнес-середовище															
Тема 7. Економічне середовище міжнародного бізнесу. Світові центри ділової активності світу	14	2		2			10	14	1					13	AP: CP: IP:
Тема 8. Правові та політичні аспекти міжнародного бізнесу	14	2		2			10	14	1					13	AP: CP: IP:
Тема 9. Крос-культурні аспекти міжнародного бізнесу	12	2		2			8	12						12	AP: CP: IP:
Тема 10. Світова валютна система та міжнародні фінансові ринки	14	2		2			10	14	1					13	AP: CP: IP:
Тема 11. Міжнародна торговельна політика	12	2		2			8	12						12	AP: CP: IP:
Тема 12. Організація зовнішньоекономічних операцій	12	2		2			8	12	1		2			9	AP: CP: IP:
Модульний контроль															
Разом за змістовим модулем 2	78	12		12			54	78	4		2			72	
Усього годин	150	24		20			106	150	6		6			138	

4.2.2. Навчально-методична картка дисципліни Інформаційні моделі та форми міжнародного бізнесу

Разом: 150 год., лекції –24 год., семінарські заняття –20 год., індивідуальні заняття – год., самостійна робота – 106 год., підсумковий контроль – год.

Модулі	Змістовий модуль 1						Змістовий модуль 2					
Назва модуля	<i>Теоретичні засади функціонування міжнародного бізнесу</i>						<i>Міжнародне бізнес-середовище</i>					
Кількість балів за модуль	50 балів						50 балів					
Лекції	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Теми лекцій	<i>Тема лекції 1</i>	<i>Тема лекції 2</i>	<i>Тема лекції 3</i>	<i>Тема лекції 4</i>	<i>Тема лекції 5</i>	<i>Тема лекції 6</i>	<i>Тема лекції 7</i>	<i>Тема лекції 8</i>	<i>Тема лекції 9</i>	<i>Тема лекції 10</i>	<i>Тема лекції 11</i>	<i>Тема лекції 12</i>
Теми практичних занять	<i>Тема лекції 1</i>	<i>Тема лекції 2</i>	<i>Тема лекції 3</i>	<i>Тема лекції 4</i>	<i>Тема лекції 5</i>	<i>Тема лекції 6</i>	<i>Тема лекції 7</i>	<i>Тема лекції 8</i>	<i>Тема лекції 9</i>	<i>Тема лекції 10</i>	<i>Тема лекції 11</i>	<i>Тема лекції 12</i>
Самостійна робота	5 балів	6 балів	7 балів	8 балів	9 балів	10 балів	11 балів	12 балів	13 балів	14 балів	15 балів	16 балів
Тести	10 балів						10 балів					
ІНДЗ	30 балів											
Види поточного контролю	Модульна контрольна робота (25 балів)											
Підсумковий контроль	Залік											

4.3. Форми організації занять

4.3.1. Теми семінарських занять

4.3.2 Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість Годин ДФН	Кількість Годин ЗФН
1	Тема 3. Контрагенти та посередники у міжнародному бізнесі	2	
2	Тема 4. Торговельні форми міжнародного бізнесу	2	2
3	Тема 5. Інвестиційні форми міжнародного бізнесу	2	2
4	Тема 6. Міжнародне контрактне та коопераційне співробітництво	2	
5	Тема 7. Економічне середовище міжнародного бізнесу. Світові центри ділової активності світу	2	
6	Тема 8. Правові та політичні аспекти міжнародного бізнесу	2	
7	Тема 9. Крос-культурні аспекти міжнародного бізнесу	2	
8	Тема 10. Світова валютна система та міжнародні фінансові ринки	2	
9	Тема 11. Міжнародна торговельна політика	2	
10	Тема 12. Організація зовнішньоекономічних операцій	2	2

4.3.3. Теми лабораторних занять

4.3.4. Індивідуальні завдання

Види індивідуальних завдань:

- підготовка статті до друку;
- виступ на наукових конференціях (друковані тези);
- участь в інтернет-конференціях;
- участь у студентських олімпіадах;
- конспект з теми (модуля) за заданим або власно розробленим здобувачем освіти планом;
- реферат з теми (модуля) або вузької проблематики:

1. Сутність, еволюція та сучасні тренди міжнародного бізнесу
2. Глобалізація світового господарства як об'єктивна основа розвитку міжнародного бізнесу
Перспективи розвитку міжнародного бізнесу
3. Контрагенти у зовнішньоекономічній діяльності та їх класифікація
4. Посередники у міжнародній економічній діяльності
5. Основні показники розвитку міжнародної торгівлі
6. Розвиток та форми сучасної е-комерції
7. Міжнародний інвестиційний ринок і розвиток його структури
8. Транснаціональні корпорації як основний суб'єкт міжнародного інвестування.
9. Корпоративні інвестиційні потоки в міжнародних корпораціях
10. Міжнародні економічні альянси

11. Оцінювання детермінант внутрішнього та зовнішнього середовища міжнародної компанії
12. Крос-культурні аспекти міжнародного бізнесу
13. Світова валютна система та міжнародні фінансові ринки
14. Стратегії злиття та поглинання в транснаціональному бізнесі
15. Маркетинг і лідерство в міжнародній конкуренції
16. Управління людськими ресурсами і трудовими відносинами в міжнародних компаніях
17. Етика та соціальна відповідальність в міжнародному бізнесі
18. Роль домовленостей про протекціоністські заходи країн-членів ГАТТ
19. Оцінювання детермінант політичного середовища міжнародного бізнесу
20. Світові центри ділової активності

4.3.5. Індивідуальна навчально-дослідна робота (навчальний проект)

4.3.6. Теми самостійної роботи студентів

№ з/п	Назва теми	Кількість Годин ДФН	Кількість Годин ЗФН
1	Тема 1. Міжнародний бізнес: сутність, сучасні тренди та особливості розвитку	10	12
2	Тема 2. Генезис теорій міжнародного бізнесу	10	12
3	Тема 3. Контрагенти та посередники у міжнародному бізнесі	8	12
4	Тема 4. Торговельні форми міжнародного бізнесу	8	9
5	Тема 5. Інвестиційні форми міжнародного бізнесу	8	9
6	Тема 6. Міжнародне контрактне та коопераційне співробітництво	8	12
7	Тема 7. Економічне середовище міжнародного бізнесу. Світові центри ділової активності світу	10	13
8	Тема 8. Правові та політичні аспекти міжнародного бізнесу	10	13
9	Тема 9. Крос-культурні аспекти міжнародного бізнесу	8	12
10	Тема 10. Світова валютна система та міжнародні фінансові ринки	10	13
11	Тема 11. Міжнародна торговельна політика	8	12
12	Тема 12. Організація зовнішньоекономічних операцій	8	9

КАРТА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТА

Змістовий модуль та теми курсу	Академічний контроль	Бали	Термін виконання (тижні)
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ I. НАЗВА ЗМІСТОВОГО МОДУЛЯ.			
Тема 1. Міжнародний бізнес: сутність, сучасні тренди та особливості розвитку	Індивідуальне заняття	3	I-II
Тема 2. Генезис теорій міжнародного бізнесу	індивідуальне заняття	3	II-III
Тема 3. Контрагенти та посередники у міжнародному бізнесі	індивідуальне заняття	3	IV-V
Тема 4. Торговельні форми міжнародного бізнесу	індивідуальне заняття	3	IV-V
Тема 5. Інвестиційні форми міжнародного бізнесу	індивідуальне заняття	3	IV-V
Тема 6. Міжнародне контрактне та коопераційне співробітництво	індивідуальне заняття		IV-V
<i>Всього: 45 год.</i>	<i>Всього: 15 балів</i>		
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ II. НАЗВА ЗМІСТОВОГО МОДУЛЯ.			
Тема 7. Економічне середовище міжнародного бізнесу. Світові центри ділової активності світу	індивідуальне заняття	3	V- VI
Тема 8. Правові та політичні аспекти міжнародного бізнесу	індивідуальне заняття	3	VI-VII
Тема 9. Крос-культурні аспекти міжнародного бізнесу	індивідуальне заняття	3	VII-VIII
Тема 10. Світова валютна система та міжнародні фінансові ринки	індивідуальне заняття	3	VII-VIII
Тема 11. Міжнародна торговельна політика	індивідуальне заняття	3	VII-VIII
Тема 12. Організація зовнішньоекономічних операцій	індивідуальне заняття	3	VII-VIII
<i>Всього: 45 год.</i>	<i>Всього: 15 балів</i>		
<i>Разом: 90 год.</i>	<i>Разом: 30 балів</i>		

5. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

5.1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності

1. За джерелом інформації:

– *словесні*: лекція (традиційна, проблемна тощо) із застосуванням комп'ютерних інформаційних технологій (презентація PowerPoint), семінари, пояснення, розповідь, бесіда;

– *наочні*: спостереження, ілюстрація, демонстрація;

– *практичні*: вправи.

2. За логікою передачі і сприйняття навчальної інформації: індуктивні, дедуктивні, аналітичні, синтетичні.

3. За ступенем самостійності мислення: репродуктивні, пошукові, дослідницькі.

4. За ступенем керування навчальною діяльністю: під керівництвом викладача; самостійна робота студентів із книгою; виконання індивідуальних навчальних проектів.

5.2. Методи стимулювання інтересу до навчання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності:

У процесі викладання навчальної дисципліни для активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів передбачене застосування як активних, так і інтерактивних навчальних технологій, серед яких: лекції проблемного характеру, міні-лекції, лекції-дискусії, робота в малих групах, мозкові атаки, кейс-метод, презентації, банки візуального супроводу.

Основні відмінності активних та інтерактивних методів навчання від традиційних визначаються не тільки методикою і технікою викладання, але й високою ефективністю навчального процесу, який виявляється у: високій мотивації студентів; закріпленні теоретичних знань на практиці; підвищенні самосвідомості студентів; формуванні здатності приймати самостійні рішення; формуванні здатності до ухвалення колективних рішень; формуванні здатності до соціальної інтеграції; набуття навичок вирішення конфліктів; розвитку здатності до знаходження компромісів.

Лекції проблемного характеру – один із найважливіших елементів проблемного навчання студентів. Вони передбачають поряд із розглядом основного лекційного матеріалу встановлення та розгляд кола проблемних питань дискусійного характеру, які недостатньо розроблені в науці й мають

актуальне значення для теорії та практики. Лекції проблемного характеру відрізняються поглибленою аргументацією матеріалу, що викладається.

Вони сприяють формуванню у студентів самостійного творчого мислення, прищеплюють їм пізнавальні навички. Студенти стають учасниками наукового пошуку та вирішення проблемних ситуацій.

5.3. Інклюзивні методи навчання

1. Методи формування свідомості: бесіда, диспут, лекція, приклад, пояснення, переконання.

2. Метод організації діяльності та формування суспільної поведінки особистості: вправи, привчання, виховні ситуації, приклад.

3. Методи мотивації та стимулювання: вимога, громадська думка. Вважаємо, що неприпустимо застосовувати в інклюзивному вихованні методи емоційного стимулювання – змагання, заохочення, переконання.

4. Метод самовиховання: самопізнання, самооцінювання, саморегуляція.

5. Методи соціально-психологічної допомоги: психологічне консультування, аутотренінг, стимуляційні ігри.

6. Спеціальні методи: патронат, супровід, тренінг, медіація.

7. Спеціальні методи педагогічної корекції, які варто використовувати для цілеспрямованого виправлення поведінки або інших порушень, викликаних спільною причиною. До спеціальних методів корекційної роботи належать: суб'єктивно-прагматичний метод, метод заміщення, метод "вибуху", метод природних наслідків і трудовий метод.

6. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Навчальна дисципліна оцінюється за модульно-рейтинговою системою. Вона складається з 2 модулів.

Результати навчальної діяльності студентів оцінюються за 100 бальною шкалою в кожному семестрі окремо.

За результатами поточного, модульного та семестрового контролів виставляється підсумкова оцінка за 100-бальною шкалою, національною шкалою та шкалою ECTS.

Модульний контроль: кількість балів, які необхідні для отримання відповідної оцінки за кожен змістовий модуль упродовж семестру.

Семестровий (підсумковий) контроль: виставлення семестрової оцінки студентам, які опрацювали теоретичні теми, практично засвоїли їх і мають позитивні результати, набрали необхідну кількість балів.

Загальні критерії оцінювання успішності студентів, які отримали за 4-бальною шкалою оцінки «відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно», подано в таблиці нижче.

Кожний модуль включає бали за поточну роботу студента на семінарських, практичних, лабораторних заняттях, виконання самостійної роботи, індивідуальну роботу, модульну контрольну роботу.

Виконання модульних контрольних робіт здійснюється в режимі комп'ютерної діагностики або з використанням роздрукованих завдань.

Реферативні дослідження та есе, які виконує студент за визначеною тематикою, обговорюються та захищаються на семінарських заняттях.

Модульний контроль знань студентів здійснюється після завершення вивчення навчального матеріалу модуля.

6.1. Загальні критерії оцінювання навчальних досягнень студентів

Оцінка	Критерії оцінювання
<i>«відмінно»</i>	Ставиться за повні та міцні знання матеріалу в заданому обсязі, вміння вільно виконувати практичні завдання, передбачені навчальною програмою; за знання основної та додаткової літератури; за вияв креативності в розумінні і творчому використанні набутих знань та умінь.
<i>«добре»</i>	Ставиться за вияв студентом повних, систематичних знань із дисципліни, успішне виконання практичних завдань, засвоєння основної та додаткової літератури, здатність до самостійного поповнення та оновлення знань. Але у відповіді студента наявні незначні помилки.
<i>«задовільно»</i>	Ставиться за вияв знання основного навчального матеріалу в обсязі, достатньому для подальшого навчання і майбутньої фахової діяльності, поверхову обізнаність із основною і додатковою літературою, передбаченою навчальною програмою. Можливі суттєві помилки у виконанні практичних завдань, але студент спроможний усунути їх із допомогою викладача.
<i>«незадовільно»</i>	Виставляється студентові, відповідь якого під час відтворення основного програмового матеріалу поверхова, фрагментарна, що зумовлюється початковими уявленнями про предмет вивчення. Таким чином, оцінка «незадовільно» ставиться студентові, який неспроможний до навчання чи виконання фахової діяльності після закінчення закладу вищої освіти без повторного навчання за програмою відповідної дисципліни.

6.2. Система оцінювання роботи студентів/аспірантів упродовж семестру

Вид діяльності студента / аспіранта	Максимальна кількість балів за одиницю	Модуль 1		Модуль ...		Модуль n	
		кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів
I. Обов'язкові							
1.1. Відвідування лекцій	1						
1.2. Відвідування семінарських і практичних занять	1						
1.3. Робота на семінарському і практичному занятті	10						
1.4. Лабораторна робота (в тому числі допуск, виконання, захист)	10						
1.5. Виконання завдань для самостійної роботи	10						
1.6. Виконання модульної роботи	25						
1.7. Виконання індивідуальних завдань (ІНДЗ)	30						
Разом		-		-		-	
Максимальна кількість балів за обов'язкові види роботи: 50							
II. Вибіркові							
Виконання завдань для самостійного опрацювання							
2.1. Складання ситуаційних завдань із різних тем курсу	5						
2.2. Огляд літератури з конкретної тематики	5						
2.3. Складання ділової гри з конкретним прикладним матеріалом з будь-якої теми курсу	5						
2.4. Підготовка наукової статті з будь-якої теми курсу	10						
2.5. Участь у науковій студентській конференції	5						
2.6. Дослідження українського чи закордонного досвіду	5						
Разом		-		-		-	
Максимальна кількість балів за вибіркові види роботи: 10							
Всього балів за теоретичний і практичний курс: 60							

Кількість балів за роботу з теоретичним матеріалом, на практичних заняттях, під час виконання самостійної та індивідуальної навчально-дослідної роботи залежить від дотримання таких вимог:

- ✓ своєчасність виконання навчальних завдань;
- ✓ повний обсяг їх виконання;
- ✓ якість виконання навчальних завдань;
- ✓ самостійність виконання;
- ✓ творчий підхід у виконанні завдань;
- ✓ ініціативність у навчальній діяльності.

6.3. Оцінка за теоретичний і практичний курс: шкала оцінювання національна та ECTS

Оцінка за 100-бальною системою		Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
54 – 60 та більше	<i>відмінно</i>	5	A	<i>відмінно</i>
45 – 53	<i>добре</i>	4	BC	<i>добре</i>
36 – 44	<i>задовільно</i>	3	DE	<i>задовільно</i>
21 – 35	<i>незадовільно</i>	2	FX	<i>незадовільно з можливістю повторного складання</i>
1 – 20		2	F	<i>незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни</i>

6.4. Оцінка за екзамен: шкала оцінювання національна та ECTS

6.5. Загальна оцінка з дисципліни: шкала оцінювання національна та ECTS

Оцінка за 100-бальною системою		Оцінка за національною шкалою		Оцінка за шкалою ECTS	
		екзамен	залік		
90 – 100	<i>відмінно</i>	5	<i>зараховано</i>	A	<i>відмінно</i>
82 – 89	<i>добре</i>	4		B	<i>добре (дуже добре)</i>
75 – 81	<i>добре</i>	4		C	<i>добре</i>
64 – 74	<i>задовільно</i>	3		D	<i>задовільно</i>
60 – 63	<i>задовільно</i>	3		E	<i>задовільно (достатньо)</i>

35 – 59	<i>незадовільно</i>	2	<i>не зараховано</i>	FX	<i>незадовільно з можливістю повторного складання</i>
1 – 34	<i>незадовільно</i>	2		F	<i>незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни</i>

6.6. Розподіл балів, які отримують студенти

Приклад для заліку

Поточне тестування та самостійна робота										Разом	Залік	Сума
Змістовий модуль №1					Змістовий модуль № 2							
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	не більше	не більше	не більше
6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	60	40	100

6.7. ОРІЄНТОВНИЙ ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДО ЗАЛІКУ

1. Суб'єкти міжнародного бізнесу.
2. Види міжнародних компаній. Глобальні конкуренти. Глобальні виробники. Глобальні корпорації.
3. Багатонаціональні корпорації.
4. Транснаціональні корпорації.
5. Порівняльна база типологій міжнародних компаній.
6. Типологія міжнародних компаній за М. Бруку: директивний тип, товарний тип, матричний тип, проектний тип, змішаний тип.
7. Типологія міжнародних компаній О. Вільямсона. Його концепція життєвого циклу міжнародної організації: унітарна компанія, холдингова компанія, мультидивізійна компанія, перехідна компанія, змішана компанія.
8. Відмінності між типологіями міжнародних компаній М. Брука й О. Вільямсона
9. Види міжнародного бізнесу, критерії поділу бізнесу.
10. Основні і забезпечуючі зовнішньоекономічні операції.
11. Купівля-продаж у зовнішній торгівлі: експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт. Зустрічна торгівля: бартер, зустрічні закупки, операції з давальницькою сировиною, викуп застарілої продукції.
12. Ліцензійні угоди. Предмет ліцензійної угоди: патенти, ноу-хау, торгова марка, промисловий зразок.

13. Види ліцензій: проста, виняткова, повна. Ціна ліцензії та її чинники.
14. Оренда в зовнішньоекономічній діяльності.
15. Особливості міжнародного лізингу.
16. Підрядні операції.
17. Виробнича кооперація.
18. Тенденції і проблеми розвитку малого і середнього бізнесу.
19. Зовнішня торгівля як історично перша форма міжнародного бізнесу.
20. Міжнародна інвестиційна діяльність як форма бізнесу.
21. Поняття суб'єктів міжнародного бізнесу та критерії їх класифікації.
22. Підприємство (виробнича одиниця) – визначальний суб'єкт бізнесу.
Фірми, банки, страхові і трастові компанії, інвестиційні структури як домінуючі суб'єкти міжнародного бізнесу.
23. Форми організації підприємств. Індивідуальні, партнерські, акціонерні підприємства, їх переваги і недоліки.
24. Суть корпорацій, їх місце і роль в системі міжнародного бізнесу.
Види корпорацій. Форми об'єднань корпорацій.
25. Транснаціональні корпорації (ТНК) як суб'єкти міжнародного бізнесу, міжнародні корпорації. Бізнес ТНК в Україні.
26. Сучасні концерни, конгломерати, диверсифікати та фінансово-промислові групи.
27. Забезпечення зовнішньоекономічних операцій: страхування, кредитування, транспортне обслуговування, посередництво.
28. Страхування вантажів і транспортних засобів, майна і відповідальності в міжнародному бізнесі. Форми і види транспортних операцій.
29. Багатонаціональні корпорації.
Транснаціональні корпорації.
30. Типологія міжнародних компаній за М. Бруку: директивний тип, товарний тип, матричний тип, проектний тип, змішаний тип.
31. Типологія міжнародних компаній О. Вільямсона. Його концепція життєвого циклу міжнародної організації: унітарна компанія, холдингова компанія, мультидивізійна компанія, перехідна компанія, змішана компанія.
32. Відмінності між типологіями міжнародних компаній М. Брука й О. Вільямсона
33. Бізнес ТНК в Україні.
34. Види корпорацій. Форми об'єднань корпорацій.

7. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. опорний конспект лекцій
2. методичні вказівки
3. запитання і завдання до заліку

7.1. Навчально-методичні аудіо- і відеоматеріали, у т.ч. для студентів з інвалідністю

7.2. Глосарій (термінологічний словник)

Авансовий платіж (payment in advance) – платіж, здійснений в оплату послуг, засобів або матеріалів до їх отримання або використання.

Акредитив (letter of credit) – грошове зобов'язання банку, що видається за дорученням імпортера на користь експортера, на основі якого при виконанні умов і наявності документів, зазначених у ньому, банк проводить платіж. Через наявність поручительства банку акредитив є менш ризикованим способом платежу, ніж документарне інкасо. Банк, що видав акредитив, виробляє оплату лише у разі повного виконання умов акредитива. Факт оплати не залежить від виконання умов договору купівлі-продажу.

Акціонерне товариство (Joint-stock company) – один з різновидів господарських товариств. Акціонерним товариством визнається комерційна організація, статутний капітал якої розділений на визначене число акцій, що засвідчують права та обов'язки учасників товариства (акціонерів).

Акціонерний капітал (Joint-stock capital) – основний капітал акціонерного товариства, що утворюється за рахунок емісії акцій. Розрізняють: статутний капітал; передплатний (мобілізований шляхом передплати); оплачений (внесений в момент передплачування). Звичайно засновники випускають акції на суму, яка значно перевищує реальну вартість активів компанії, проводячи так зване розводження капіталу. Перевищення складає засновницький прибуток, який утворює додатковий капітал фірми.

Багатонаціональна корпорація (БНК) (multinational corporation) – корпорація, головна компанія якої належить капіталу двох і більше країн, а філії розміщені в багатьох країнах світу.

Бартер (barter) – прямий натуральний товарообмін на безгрошовій основі, коли визначена кількість одного чи кількох товарів обмінюється на еквівалентному за ціною кількості іншого чи інших товарів. Торгова операція здійснюється за схемою «товар за товар». Пропорції (оптимальні розміри) визначаються сторонами бартерної угоди. Застосовується в період низького рівня (нестабільності) розвитку економіки, слаборозвинутих товарно-грошових відносинах, зростання інфляції та несталості валюти. Використання бартерних операцій дає можливість уникнути можливих збитків, спричинених інфляційними процесами або зменшити їх.

Валютна система (currency system) – сукупність грошово-кредитних відносин, що склалися на основі інтернаціоналізації господарського життя, розвитку світового ринку і закріплені в міжнародних договірних, і державно-правових нормах.

Валютний арбітраж (currency arbitrage) – валютна операція, що поєднує покупку (продаж) валюти з наступним здійсненням контр-угоди з метою одержання прибутку за рахунок різниці в курсах валют на різних валютних ринках (просторовий арбітраж) чи за рахунок курсових коливань протягом визначеного періоду (часовий арбітраж).

Валютний кліринг (currency clearing) – спосіб розрахунків у зовнішній торгівлі та інших формах економічних відносин між двома чи кількома країнами. Запроваджується на основі міжнародних платіжних угод, що укладаються між державами учасницями клірингу. В міжнародних платіжних угодах обумовлюються система клірингових рахунків і банки, які уповноважені їх вести; обсяг клірингу, тобто ті групи товарів чи послуг, поставки яких будуть оплачуватись за клірингом; валюта клірингу, тобто валюта, в якій буде вестися облік взаємних вимог і визначатися сальдо заборгованості; обсяг технічного кредиту, в межах якого за сальдо клірингу країна-боржник не виплачує процентів іншій країні; система вирівнювання платежів і остаточного погашення сальдо. За способом погашення сальдо кліринги можуть бути з вільною конверсією в інші (конвертовані) валюти та з обмеженою конверсією, без права конверсії.

Валютний курс (rate of exchange) – це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошовій одиниці іншої країни.

Валютний опціон (currency option) – договірне зобов'язання, що передбачає право (для покупця) і зобов'язання (для продавця) купити або продати певну кількість однієї валюти в обмін на іншу за фіксованим на момент укладання угоди курсом на погоджену дату або протягом узгодженого періоду часу.

Валютний ринок (foreign exchange market) – система стійких економічних та організаційних відносин, пов'язаних з операціями купівлі-продажу іноземних валют та платіжних документів в іноземних валютах.

Валютний ф'ючерс (currency futures) - контракт на купівлю-продаж валюти з її поставкою в майбутньому, згідно з яким продавець зобов'язується продати, а покупець купити певну суму валюти за курсом, узгодженим у момент укладання угоди. Світова валютна система — форма організації міжнародних валютних (грошових) відносин, що історично склалася і закріплена міждержавними домовленостями.

Валютні обмеження (currency limitations) – це система економічних, юридичних та організаційних заходів, які регламентують операції з національною та іноземною валютою, золотом та іншими валютними цінностями.

Валютні операції (currency operations) – це операція, пов'язана з переходом права власності на валютні цінності, використанням валютних цінностей як засобу платежу в 22 міжнародному обігу; ввезенням, вивезенням, переказом та пересиланням на територію країни та за її межі валютних цінностей.

Відкритий рахунок (open account) – спосіб платежу, при якому експортер відправляє, а імпортер отримує товар до здійснення платежу. Після цього експортер виставляє імпортеру рахунок з зазначенням суми, форм і термінів оплати.

Власний капітал (equity) – включає кошти, отримані від випуску та реалізації акцій (власне акціонерний капітал) і резервний капітал, який створюється за рахунок відрахувань від прибутку.

Демпінг (dumping) – продаж товарів на зовнішньому ринку за ви(купними цінами, тобто за цінами, нижчими від ціни виробництва, а іноді й собівартості відповідних товарів у країні, що їх експортує. Збитки від демпінгової політики покриваються за рахунок прибутку від реалізації інших товарів або від встановлення монополю високих цін на внутрішньому ринку. Різновидами є: постійний, випадковий, розбійницький (умисний), зворотній, взаємний (зустрічний) демпінг.

Документарне інкасо (documentary collection) – спосіб фінансового забезпечення зовнішньоторговельних операцій. Комерційні банки виступають в ролі агентів, що сприяють процесу платежу. Експортер складає документ (вексель / draft або тратта / bill of exchange), згідно з яким покупець зобов'язується виконати платіж до певного терміну. Після відправлення товару експортер передає тратту і відповідну товаросупровідну документацію (пакувальна відомість і транспортна накладна, або коносамент) своєму банку. Банк експортера передає документи банку імпортера, який негайно передає їх покупцю і стягує з нього належну експортерів суму.

Економічне середовище (economic environment/milieu) – це сукупність економічних умов у країні, в якій організація здійснює свої операції. Воно включає в себе такі фактори, як загальний рівень економічного розвитку, рівень заробітної плати і доходів населення, транспортне сполучення, курси валют, рівень інфляції і ставки банківського проценту, ставки оподаткування, особливості конкурентної боротьби, кількість і якість природних ресурсів тощо.

Експорт (export) – 1. Вивезення товару або капіталу за кордон самостійно або із залученням послуг незалежних маркетингових посередників. 2. Товари, які відправляють до іншої країни на продаж.

Експорт капіталу (capital exports) - вивезення капіталу за кордон, який здійснюється у грошовій або товарній формі з метою одержання прибутку, зміцнення економічних і політичних позицій. Запроваджується державами, фірмами, окремими підприємствами у вигляді позичкового капіталу (позики, кредити, вкладення на поточні рахунки іноземних

Ембарго (embargo) – 1. Заборона державною владою ввезення- вивезення товарів чи валютних цінностей, що належать іншій державі.

2. Заборона державного виходу з портів країни суден інших держав своїх чи власних і заходу іноземних суден у порти або затримання їх у територіальних водах. 3. Згідно із статутом ООН колективний репресивний захід стосовно держави, дії якої є небезпечними у міжнародній практиці.

Етична поведінка (ethical behavior) – це поведінка, яка узгоджується із загальноприйнятими соціальними нормами.

Етичні аспекти поведінки в кроскультурному та міжнародному бізнесі – *Ставлення компанії до працівників* (найом і звільнення працівників, оплата праці та забезпечення умов роботи, а також конфіденційність приватного життя працівника та повага до нього); *ставлення працівників до компанії* (конфлікт інтересів, секретність, конфіденційність, чесність працівника); *ставлення працівників і компанії до інших суб'єктів економічної діяльності* (замовникам, конкурентам, акціонерам, постачальникам, дилерам і профспілкам).

Зворотний викуп (buy-back) – продаж засобів виробництва в обмін на виготовлену з їхньою допомогою готову продукцію.

Зустрічна купівля (counter purchase) або паралельний бартер – обмін товарами, при якому одна фірма продає свої товари іншій фірмі в один час, а оплату отримує у формі продукції іншої фірми в більш пізній час.

Зустрічна торгівля (countertade) – товарообмінні операції, умови яких передбачають зустрічні зобов'язання продавців купити у покупця товари на частину або повну вартість товарів, що продаються. Види зустрічної торгівлі включають:

Імпорт (import) – 1. Ввезення у країну товарів іноземного виробництва.

Імпортна ліцензія (import license) – дозвіл компетентного органу ввезти визначену (чи необмежену) кількість товару протягом

установленого часу на певних умовах.

Імпортна угода (import agreement) – комерційна діяльність, пов'язана і закупівлею і ввезенням іноземних товарів або послуг із наступною їхньою реалізацією на внутрішньому ринку. При цьому ввезений імпортований товар може бути готовою продукцією або перероблятися на вітчизняних підприємствах, якщо як товар була завезена сировина чи напівфабрикати.

Індивідуальні підприємці (individual entrepreneurs) – особи, які здійснюють комерційну діяльність на основі власності, що їм належить, безпосередньо управляють нею і несуть повну майнову відповідальність за результати діяльності.

Інжиніринг (engineering) – являє собою інженерно-консультаційні послуги по створенню підприємств і об'єктів. Інжиніринг є важливим методом підвищення ефективності вкладеного в об'єкт капіталу. Він розглядається як певна форма експорту послуг (передача знань, технології і досвіду) із країни виробника в країну замовника. Інжиніринг охоплює комплекс робіт з проведення попередніх досліджень, підготовці техніко- економічного обґрунтування, комплекту проектних документів, а також розробці документацій по організації виробництва і керування, експлуатації устаткування і реалізації готової продукції.

Квота (quota) – кількісні обмеження в торгівлі як для товару загалом, так і для окремих фірм експортерів і країн постачальників. Квоти бувають імпортні й експортні.

Квота експортна (export quota) – вводить для обмеження пропозиції товару на експорт і запобігає зниженню експортних цін і доходів від експорту. Квотування на експорт здійснюється з метою забезпечення нормального товарообороту на внутрішньому ринку.

Квота імпортна (import quota) – встановлюється для зменшення попиту імпортних товарів на внутрішньому ринку для того щоб створити сприятливі умови для виробників усередині країни, не допустити падіння цін на внутрішньому ринку.

Квотування (quotation) – різновид заходів, пов'язаних із регулюванням зовнішньоекономічної діяльності, що вводяться державними та міжнародними органами з питань організації виробництва, експорту та імпорту товарів.

Командитне товариство (limited partnership) – це асоціація осіб, які беруть участь в бізнесі як співвласники для одержання доходів. Члени такого товариства підрозділяються на дві категорії: комплементарії, котрі несуть необмежену відповідальність всім своїм майном і командисти, котрі несуть відповідальність лише в межах свого внеску та відсторонені від участі в контролі.

Конвертованість валюти (currency convertibility) – це здібність резидентів та нерезидентів вільно без обмежень обмінювати національну валюту на іноземну і використовувати іноземну валюту в угодах з реальними і фінансовими активами.

Контракти на управління (management contracts) – засіб, за допомогою якого фірми можуть надіслати частину свого управлінського персоналу для надання підтримки фірмі в іншій країні за певну плату.

Контроль (control) – це систематичний процес моніторингу діяльності організації, що забезпечує їх відповідність цілям, нормативним показникам і планам. Він є кінцевою функцією менеджменту, і прорахунки й недоліки у його виконанні призводять до погіршення результатів господарювання. Водночас належний контроль сприяє досягненню поставлених цілей. Три складові контролю: установлення стандартів; оцінка виконання; коригування. Мета контролю: сприяти зближенню фактичних і необхідних результатів виконуваних робіт, тобто забезпечити виконання завдань (досягнення цілей), що стоять перед підприємством. Рівні контролю: стратегічний, організаційний, операційний.

Корпорація (corporation) – форма підприємництва, заснована на пайовій участі в капіталі об'єднання, юридичні права і зобов'язання якого відособлені від прав і зобов'язань його учасників.

Котирування валют (currency quotes) – це процес встановлення валютного курсу.

Ліцензії безпатентні – ліцензії, котрі підтверджують право використовувати ноу-хау без патентів на винахід. Основна частка світової торгівлі технологіями припадає на продаж безпатентних ліцензій, оскільки вони не потребують проведення додаткових НДДКР і передбачають мінімальний комерційний ризик.

Ліцензійна угода (License agreement) - це договір, згідно з яким ліцензіар (продавець) надає ліцензіатові (покупцеві) дозвіл на використання у визначених межах своїх прав на патенти, ноу-хау, товарні марки і за визначену винагороду.

Ліцензія виняткова (exclusive license) – документ, що передбачає монопольне право ліцензіата використовувати технологію і відмовлення ліцензіара від самостійного використання запатентованих винаходів чи ноу-хау та їх продаж на домовленій території.

Ліцензія відкрита (open license) – у випадку, якщо патентом має право скористатися будь-яка зацікавлена особа. Відкрита ліцензія оформляється у відповідному патентному відомстві, при цьому патентне мито стягується в половинному розмірі.

Ліцензія на експорт, імпорт (exports/imports license) – Дозвіл на вивезення або ввезення товару в країну, що видається згідно з господарським законодавством країни. Порядок отримання ліцензії вказується в контракті особливо або в загальних умовах: називається договірною стороною, яка повинна отримати ліцензію; термін отримання ліцензій.

Ліцензія повна (global license) – документ, що надає ліцензіатові виключне право на використання патенту або ноу-хау упродовж терміну дії угоди і відмовлення ліцензіара від самостійного використання предмета ліцензії упродовж цього терміну.

Ліцензія примусова (compulsory license) – у випадку, якщо компетентні органи примушують патентовласника передати іншим особам право на використання патенту.

Ліцензування (licensing) – комплекс дій органу виконавчої влади з надання дозволу на здійснення суб'єктом ЗЕД експорту, імпорту, використання патентів.

Митний кордон (customs border/frontier) – це кордон митної території, на якій держава має виключну юрисдикцію відносно митної справи.

Митні тарифи (custom tariffs) – систематизоване зведення митних ставок, встановлених для оподаткування товарів, що провозять через кордон. Перелік товарів відповідно до визначеної класифікації з вказівкою ставок на мито. Митний тариф визначаються відповідно до гармонізованої системи кодування і відповідності, в якій кожному товару, його виду, підвиду привласнюється власний код.

Мито (duty) – грошовий збір, стягнутий при ввезенні і вивезенні товарів за межі митної території країни. Ставки мита, згруповані в митному тарифі. За способами стягування мита вони поділяються на специфічні – стягуються з одиниці виміру кількості товару (тонни, штуки), і адвалорні – стягуються у вигляді відсотка з ціни товару.

Міжнародна діяльність фірми (international activity of the firm) – діяльність, пов'язана з експортом та імпортом товарів, капіталів, технологій, послуг, виконання сумісних з іншими країнами проектів, інтеграційними процесами в різноманітних сферах.

Міжнародна інвестиційна діяльність (International investment activity) – це форма міжнародного бізнесу, яка являє собою сукупність дій юридичних та фізичних осіб щодо реалізації інвестиційних проектів. Як свідчить досвід, підвищення інвестиційної активності має місце тоді, коли відбувається зниження рівня інфляції, стабілізується національна валюта, вдосконалюється система оподаткування, стабільними є законодавчо- нормативні акти, що регулюють інвестиційну діяльність. Активізація інвестиційної діяльності є свідченням розвитку підприємництва і позитивно впливає на зростання його соціально-економічної ролі в суспільстві.

Міжнародна кооперація (international co-operation) – взаємодія двох чи більше суб'єктів господарської діяльності, серед яких хоча б один є іноземним, при якій здійснюється спільна розробка або спільне виробництво, спільна реалізація кінцевої продукції та інших товарів на основі спеціалізації у виробництві проміжної продукції (деталей, вузлів, матеріалів, а також устаткування, що використовується у комплексних поставках) або спеціалізації на окремих технологічних стадіях (функціях) науково-дослідних робіт, виробництва та реалізації з координацією відповідних програм господарської діяльності.

Міжнародна корпорація (international corporation) – форма структурної організації великої корпорації, яка здійснює прямі інвестиції в різні країни світу. Міжнародні корпорації поділяються на: транснаціональні та багатонаціональні.

Міжнародна ліквідність (international liquidity) – сукупність усіх платіжних інструментів, які можуть використовуватись у міжнародних розрахунках. Її утворюють золото, вільно конвертовані валютні запаси держав, кредитні гроші (векселі, банкноти, чеки, депозити), міжнародні або композитивні (штучні) гроші (СПЗ, ЄВРО).

Міжнародна торгова угода (international trade agreement) – договір, контракт або торгова угода між двома чи кількома юридичними сторонами, що знаходяться в різних країнах, із продажу або купівлі встановленої кількості товарних одиниць або надання послуг відповідно до погоджених сторонами умов. Термін “торгова угода” включає всі види угод, пов'язані з обміном товарами в матеріально-речовій формі і наданням послуг, що забезпечують міжнародний обіг.

Міжнародний бізнес (international business) – це система ділових взаємовідносин та господарських операцій, які здійснюються суб'єктами господарювання двох або більше країн з метою отримання прибутку.

Міжнародний інжиніринг (international engineering) – це діяльність спеціалізованих фірм по наданню комплексу послуг виробничого, комерційного і науково-технічного характеру, що виконуються фірмою-консультантом фірмі-клієнту при будівництві промислових, житлових об'єктів, об'єктів інфраструктури й ін., а також їхньому обслуговуванні в іншій країні. Інжинірингові фірми об'єднані в два міжнародних союзи: Європейський комітет інженерно-консультативних фірм, що нараховує ледве більш 500 фірм із персоналом близько 110 тис. чоловік та Міжнародна федерація інженерів-консультантів, що включає 6000 фірм- членів з персоналом близько 150 тис. працівників.

Міжнародний маркетинг (international marketing) – це процес планування і реалізації концепції, ціноутворення, просування та дистрибуції ідей, товарів і послуг метою створення обмінів, що задовольняють мети індивідів і організацій на території інших держав.

Міжнародний стратегічний альянс (international strategic alliance) – відносно тривала міжорганізаційна угода із співробітництва, яка передбачає спільне використання ресурсів та (або) структур управління двох чи більше самостійних фірм із декількох країн для реалізації завдань, пов'язаних з місією кожної з них.

Міжнародний стратегічний альянс (international strategic alliance) – це відносно тривала між організаційна угода із співробітництва, яка передбачає спільне використання ресурсів та (або) структур управління двох чи більше самостійних фірм із декількох країн для реалізації завдань, пов'язаних з місією кожної з них. Організації-засновники здійснюють спільне управління та контроль за діяльністю МСА.

Міжнародний фінансовий менеджмент (international financial management) – це система фінансового управління, що проводиться в умовах діяльності компанії на міжнародних ринках, та спрямована на досягнення стратегічних і тактичних цілей у міжнародному масштабі. Метою міжнародного фінансового менеджменту є досягнення компромісу між цілями підприємства та фінансовими можливостями їх реалізації.

Міжнародні валютні відносини (МВВ) (International monetary relations) – це сукупність грошових відносин, які опосередковують рух товарів і факторів виробництва між країнами та формують самостійну міжнародну фінансову сферу.

Міжнародні валютно-фінансові організації (international monetary and financial organization) – це організації, що здійснюють міжнародне і міждержавне регулювання валютних відносин. До їх складу входять: Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції і розвитку, Європейський банк реконструкції і розвитку, і багато регіональних міждержавних валютно-грошових організацій.

Надлишок виробника (producer surplus) – різниця між поточною вартістю товару і мінімальною ціною, за якою виробник готовий продати свій товар.

Надлишок споживача (consumer surplus) – різниця між ринковою ціною, за якою споживач придбав товар, і максимальною ціною, яку він згоден заплатити за даний товар.

Національна валютна система (national currency system) – це форма організації валютних відносин країни, за допомогою яких здійснюються міжнародні розрахунки, утворюються та використовуються валютні кошти держави. Паритет купівельної спроможності – співвідношення купівельних спроможностей двох чи більше валют відносно певного набору (кошика) товарів і послуг.

Неетична поведінка (unethical behavior) – це поведінка, яка не відповідає загальноприйнятим соціальним нормам.

Одноосібне володіння (sole ownership) – виробництво, що належить одній особі і кероване найчастіше цією ж особою. При одноосібному володінні власник повністю контролює і відповідає по зобов'язанням свого підприємства.

Організаційна структура (organizational structure) – це система взаємопов'язаних структурних компонентів, яка використовується для управління діяльністю всіх підрозділів компанії. Типи: функціональна структура; продуктова (дивізіональна) структура; географічна структура; структура, орієнтована на споживача; матрична структура; командна структура; мережева структура.

Офсетні угоди (offset purchases) – продаж окремих компонентів експортованого товару, які виробляються в країнах-імпортерах.

Патентні ліцензії (patent license) – ліцензії, що підтверджують передачу права використання патенту без відповідного ноу-хау.

Під міжнародним стратегічним альянсом розуміють такі угоди, які: компенсують слабкі сторони чи створюють конкурентні переваги учасників; відповідають довгостроковим стратегічним планам партнерів; мають раціональні цілі для взаємозв'язку фірм.

Позичковий капітал (debt capital) – створюється за рахунок коштів банківського кредиту і коштів від випуску акцій.

Політика вільної торгівлі (free trade policy) – це політика мінімального втручання держави у зовнішню торгівлю, що розвивається на основі ринкових складових попиту і пропозиції. Вона базується на усуненні будь-яких перешкод до ввезення та вивезення іноземних та вітчизняних товарів.

Проекти «під ключ» (turn key projects) – укладення контракту на будівництво підприємств, які передаються власникові, коли вони повністю готові до експлуатації.

Протекціонізм (protectionism) – це державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції з використанням системи обмежень імпорту. Форми протекціонізму: *селективний* – направлений проти окремих країн або окремих видів товарів; *галузевий* – направлений на захист окремих галузей,

найчастіше сільського господарства; *колективний* – проводиться об'єднаннями країн щодо країн, які не входять у ці об'єднання; *прихований* – здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Прямі зарубіжні інвестиції (foreign direct investment) – реальні капіталовкладення в підприємства, обладнання, технологію або послуги, що створюють матеріальну базу для розширення бізнесу на національні кордони. Резервна валюта (reserve currency) – національна валюта провідних країн світу, яка накопичується центральними банками інших країн як резерв коштів для міжнародних розрахунків.

Реінжиніринг (reengineering) – це інженерно-консультаційні послуги по перебудові систем організації і керування виробничо-торговими та інвестиційними процесами суб'єкта, що господарює, з метою підвищення його конкурентноздатності і фінансової стійкості. Він буває двох видів: кризовий реінжиніринг та розвитку. Кризовий реінжиніринг спрямований на вирішення кризових проблем суб'єкта, що господарює. Він застосовується в тих випадках, коли результативність фінансово-комерційної і виробничо-торгової діяльності суб'єкта, що хазяйнує, постійно знижується, конкурентноздатність його постійно падає, намітилася тенденція банкрутства і потрібний комплекс заходів для ліквідації цієї кризи. Реінжиніринг розвитку використовується у тих випадках, коли динаміка розвитку знижується і діюча структура організації й управління підприємством вже досягла межі в одержанні прибутку. В процесі реорганізації системи управління господарського суб'єкта на основі реінжинірингу здійснюється перехід від бізнес-процесу до бізнес-процес-реінжинірингу. Бізнес-процес являє собою дію персоналу управління в господарському процесі. Бізнес-процес-реінжиніринг – це оптимізація системи управління господарськими процесами, враховуючи зовнішньоекономічну діяльність.

Світовий ринок (world market) – сукупність національних ринків країн світу, пов'язаних між собою зовнішньою торгівлею, наданням транспортних послуг тощо.

Спільне підприємництво (joint enterprise) – являє собою діяльність, яка ґрунтується на співпраці юридичних та фізичних осіб різних країн, загальному розподілі прибутків та ризиків від її здійснення. Якщо діяльність не пов'язана з отриманням прибутку, то вона не може вважатися підприємницькою.

Спільне підприємство (joint venture) – володіння на пайових засадах, коли акціонерний капітал належить не численності дрібних акціонерів, а декільком співвласникам, кожен з яких має певну частку власності і поділяє ризик.

Стратегічне планування (strategic planning) – це процес визначення основної лінії організації, довгострокових цілей і виконання планів діяльності щодо досягнення зазначених цілей.

Стратегічний альянс (strategic alliance) – це ділова угода про взаємовигідне співробітництво між двома або більше компаніями.

Страховання (хеджування) валюти (currency hedging) – дії, спрямовані на недопущення ні чистих активів, ані чистих пасивів у даній валюті. Згідно з фінансовою термінологією страхування означає дію з недопущення двох видів

відкритих позицій в іноземній валюті - довгих позицій (володіння довгостроковими активами в іноземній валюті) і коротких позицій (володіння іноземною валютою в більших обсягах, ніж необхідно в короткостроковому плані).

Стрімке зростання міжнародних операцій по торгівлі інженерно-технічними послугами призвело до утворення і розвитку міжнародного ринку інжинірингових послуг (виділився самостійний вид міжнародних комерційних операцій).

Субсидіювання цін (price subsidizing) – надання при певних умовах виробником конкретного виду товару за рахунок засобів державного бюджету, грошових асигнувань для компенсації втрат та збільшення доходів від реалізації.

Субсидія (subsidy) – допомога в грошовій або натуральній формі, що надається державою за рахунок державного або місцевого бюджетів, а також спеціальних фондів юридичним або фізичним особам, місцевим органам влади, іншим державам. Розрізняють прямі субсидії, спрямовані на розвиток необхідних галузей економіки, та непрямі субсидії, що являють собою систему пільгових податкових ставок, політику прискореної амортизації і т. д. та перехресні – це дотування однієї галузі або сектору економіки за рахунок іншої галузі або сектору за допомогою заходів державного регулювання.

Товариство (association) – об'єднання закритого типу з обмеженим числом учасників, що здійснюють спільну діяльність на основі пайової власності й беруть безпосередню участь в управлінні.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) (limited liability company) – це комерційна організація, утворена за узгодженням не менше ніж 2 громадян або юридичних осіб шляхом об'єднання їх вкладів з метою здійснення спільної господарської діяльності (у США та Англії – LTD). Перевагою цих товариств порівняно з акціонерними є значно менший розмір статутного капіталу, який необхідний для їх реєстрації.

Транснаціональна компанія (ТНК) (transnational company) – це корпорація, що здійснює міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій та має прямий контроль над своїми зарубіжними філіями.

Форми протекціонізму: *селективний* – направлений проти окремих країн або окремих видів товарів; *галузевий* – направлений на захист окремих галузей, найчастіше сільського господарства; *колективний* – проводиться об'єднаннями країн щодо країн, які не входять у ці об'єднання; *прихований* – здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Франчайзинг (franchising) – особлива система відносин партнерства та бізнесу, за якої діють дві сторони: франчайзер – компанія, яка розвинула систему бізнесу і сприяє її поширенню, та франчайзі – самостійна фірма або підприємець, який веде справу з використанням відомої торгової марки франчайзера і має при цьому значні пільги.

Франшиза (franchise) – 1. Право користуватися торговельною маркою відомої фірми. 2. Умова страхового договору, яка передбачає звільнення страхувача від відшкодування збитків, що не перебільшують певного розміру.

7.3 Рекомендована література

Основна

1. Бураковський І. Теорії міжнародної торгівлі / І. Бураковський. – Київ, 2000. – 241 с.
2. Гіл Чарлз Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Л. Гіл Чарлз / Пер. з англ. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 856 с.
3. Глобальні закономірності розвитку сучасного ринку: [навч. посіб.] / В. О. Козловський, О. Й. Лесько. – Вінниця: ВНТУ, 2008. – 127 с.
4. Калетнік Г. М. Зовнішньоекономічна діяльність: теоретичні та практичні: [навч. посіб.] / Г. М. Калетнік, В. О. Козловський, Г. М. Заболотний, С. В. Козловський. – К.: «Хай-Тек Прес», 2012. – 352 с.
5. Лазарева О. В. Міжнародний менеджмент. Навч. пос. / О. В. Лазарева – Миколаїв: ЧДУ ім. Петра Могили, 2009. – 188 с.
6. Міжнародний бізнес: підручник. / за ред. Проф. В.А. Вергуна. – К.: ВАДЕКС, 2014. – 810 с.
7. Транснаціональні корпорації: Підручник з грифом МОН України / Лук'яненко Д. Г., Макогон Ю. В., Орехова Т. В., Лисенко К. В., Фролова Т. О., Черноусова М. О. – Донецьк, ДонНУ, 2014. – 652 с.

Допоміжна

1. Власов В. І. Розвиток договірної бази торговельно-економічних об'єднань / В. І. Власов, Н. В. Кривенко // Науковий вісник НАУ. Вип. 97. – К., 2006. – С.117–119.
2. Н. Durand, Bastiat, Frederic, International Encyclopedia of the Social Science, vol. 2, ed. D.L. Sills (Macmillan Free Press, 1968).
3. Осовська Г.В. Економічний словник. / Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський – К.: Кондор, 2007. – 357 с.
4. Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т. 2 / Ред.кол.: С. В. Мочерний (відп.ред) та ін. – К.: Вид. центр «Академія», 2001. – 848 с.
5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1. / Ред.кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Вид. центр «Академія», 2000. – 863 с.
6. Частина І. Основи зовнішньоекономічної діяльності: [навч. посіб.] / В. О. Козловський. – Вінниця: ВНТУ, 2008. – 197 с.

7. Козловський В. О. Зовнішньоекономічна діяльність. Практикум. Частина II. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: [навч. посіб.] / В. О. Козловський. – Вінниця: ВНТУ, 2009. – 224 с.
8. Козловський В. О. Зовнішньоекономічна діяльність. Практикум. Частина III. Глобальні закономірності розвитку сучасного ринку: [навч. посіб.] / В. О. Козловський, О. Й. Лесько. – Вінниця: ВНТУ, 2008. – 127с.
9. Козловський В. О. Укладання зовнішньоекономічних договорів і контрактів: [навч. посіб.] / В. О. Козловський, О. Й. Лесько. – Вінниця: ВНТУ, 2009. – 166 с.

7.4. Інформаційні ресурси

1. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua)
2. World Investment Report 2016. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1555>
3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

8. МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Форми занять	Наявне матеріально-технічне забезпечення	Необхідне¹ матеріально-технічне забезпечення
Лекція	Ноутбук, проектор, екран	Ноутбук, проектор, екран
Практичне заняття	Ноутбук, проектор, екран	Комп'ютерний клас