

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ, ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ І
ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

ЗАТВЕРДЖУЮ



Декан економічного факультету

А.В. Череп

«_____» 2018

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«ФОРМИ І МЕТОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ»

підготовки бакалаврів

напряму підготовки

6.030503 – Міжнародна економіка

2018-2019 навчальний рік

Робоча програма «*Форми і методи організації міжнародного бізнесу*» для студентів
напряму підготовки 6.030503 «Міжнародна економіка» “20”серпня 2018 р. – 11 с.

Розробники: *Переверзева А.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, природних
ресурсів і економічної теорії*

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів
і економічної теорії

Протокол від “20”серпня 2018 р. № 1

Завідувач кафедри
“20”серпня 2018 р.



Д.І. Бабміндра

Схвалено науково-методичною радою економічного факультету

Протокол від “20”серпня 2018 р. № 1

Голова НМР



І. І. Колобердянко

1. Опис навчальної дисципліни

| Найменування показників | Галузь знань, напрям підготовки, рівень вищої освіти | Характеристика навчальної дисципліни | |
|--|--|---------------------------------------|-----------------------|
| | | денна форма навчання | заочна форма навчання |
| Кількість кредитів – 4 | Галузь знань 0305-Економіка та підприємництво | за вибором | |
| | | цикл дисциплін професійної підготовки | |
| Розділів – 2 | Напрямок підготовки 6.030503 – Міжнародна економіка | Рік підготовки: | |
| Загальна кількість годин – 144 | | 4-й | - |
| Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3,1 самостійної роботи студента – 8 | Рівень вищої освіти: бакалаврський | Лекції | |
| | | 24 год. | - |
| | | Практичні | |
| | | 24 год. | - |
| | | Самостійна робота | |
| | | 96 год. | - |
| | | Вид підсумкового контролю: екзамен | |

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета вивчення дисципліни «Форми і методи організації міжнародного бізнесу» – надати студентам необхідний обсяг знань про специфіку функціонування сучасного міжнародного бізнесу та форми і методи його організації.

Основні завдання курсу: розуміння особливостей міжнародного бізнесу; ідентифікація можливостей та обмежень малих та середніх підприємств у країнах – членах ЄС у виробництві товарів, наданні послуг, забезпеченні зайнятості та нарощуванні обсягів ВВП; аналіз питань управління якістю на мікрорівні в основних галузях міжнародного бізнесу; характеристика форм і методів організації міжнародного бізнесу; оцінка ефективності функціонування міжнародних підприємств основних галузей бізнесу; визначення перспектив розвитку основних галузей міжнародного бізнесу.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є ділові операції господарської діяльності та тенденції розвитку міжнародних компаній.

За підсумками вивчення курсу студенти повинні

знати:

- сутність міжнародного бізнесу;
- особливості формування бізнес-середовища;
- форми організації діяльності підприємства на міжнародному ринку.

Вміти

- аналізувати міжнародний ринок з точки зору можливостей виходу на нього;
- визначати ефективні форми організації діяльності підприємства на міжнародному ринку.

3. Програма навчальної дисципліни

Розділ I. Теоретичні основи міжнародного бізнесу.

Тема 1. Міжнародний бізнес як система.

Тема 2. Умови та середовище організації міжнародного бізнесу.

Тема 3. Вплив культурного чинника на міжнародне бізнес-середовище.

Тема 4. Особливості формування соціально відповідального бізнесу.

Розділ II. Форми і методи організації міжнародного бізнесу.

Тема 5. Експорт продукції як традиційна форма міжнародного бізнесу.

Тема 6. Ліцензування та його роль у міжнародній діяльності.

Тема 7. Франчайзинг: сутність та особливості реалізації.

Тема 8. Управлінські контракти у системі зовнішньоекономічного співробітництва.

Тема 9. Проекти «під ключ».

Тема 10. Прямі зарубіжні інвестиції: сутність та функції.

Тема 11. ТНК як провідна форма міжнародного бізнесу.

Тема 12. Сучасні форми і методи організації бізнесу.

4. Структура навчальної дисципліни

| Назви тематичних розділів і тем | Кількість годин | | | | | | | | | |
|---|-----------------|--------------|-----|-----|------|--------------|--------------|-----|-----|------|
| | денна форма | | | | | Заочна форма | | | | |
| | усього | у тому числі | | | | усього | у тому числі | | | |
| | | л | с/п | лаб | с.р. | | л | с/п | лаб | с.р. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| Розділ I. Теоретичні основи міжнародного бізнесу | | | | | | | | | | |
| Тема 1. Міжнародний бізнес як система | 9 | 2 | 2 | | 5 | | | | | |
| Тема 2. Умови та середовище організації міжнародного бізнесу. | 9 | 2 | 2 | | 5 | | | | | |

| | | | | | | | | | | |
|---|-----|----|----|--|----|--|--|--|--|--|
| Тема 3. Вплив культурного чинника на міжнародне бізнес-середовище. | 9 | 2 | 2 | | 5 | | | | | |
| Тема 4. Особливості формування соціально відповідального бізнесу. | 9 | 2 | 2 | | 5 | | | | | |
| Разом розділом I | 36 | 8 | 8 | | 20 | | | | | |
| Розділ II. Форми і методи організації міжнародного бізнесу | | | | | | | | | | |
| Тема 5. Експорт продукції як традиційна форма міжнародного бізнесу. | 11 | 2 | 2 | | 7 | | | | | |
| Тема 6. Ліцензування та його роль у міжнародній діяльності. | 11 | 2 | 2 | | 7 | | | | | |
| Тема 7. Франчайзинг: сутність та особливості реалізації. | 11 | 2 | | | 7 | | | | | |
| Тема 8. Управлінські контракти у системі зовнішньоекономічного співробітництва. | 11 | 2 | 2 | | 7 | | | | | |
| Тема 9. Проекти «під ключ». | 11 | 2 | 2 | | 7 | | | | | |
| Тема 10. Прямі зарубіжні інвестиції: сутність та функції. | 11 | 2 | 2 | | 7 | | | | | |
| Тема 11. ТНК як провідна форма міжнародного бізнесу. | 11 | 2 | 2 | | 7 | | | | | |
| Тема 12. Сучасні форми і методи організації міжнародного бізнесу | 11 | 2 | 2 | | 7 | | | | | |
| Разом за розділом II | 88 | 16 | 16 | | 56 | | | | | |
| Усього годин | 124 | 24 | 24 | | | | | | | |
| Індивідуальне завдання | 20 | | | | 20 | | | | | |
| Усього годин | 144 | 24 | 24 | | 96 | | | | | |

5. Темі лекційних занять

| № теми з/прогр | Назва теми | Кількість годин |
|----------------|--|-----------------|
| 1 | Міжнародний бізнес як система | 2 |
| 2 | Умови та середовище організації міжнародного бізнесу. | 2 |
| 3 | Вплив культурного чинника на міжнародне бізнес-середовище. | 2 |
| 4 | Особливості формування соціально відповідального | 2 |

| | | |
|----|---|----|
| | бізнесу. | |
| 5 | Експорт продукції як традиційна форма міжнародного бізнесу. | 2 |
| 6 | Ліцензування та його роль у міжнародній діяльності. | 2 |
| 7 | Франчайзинг: сутність та особливості реалізації. | 2 |
| 8 | Управлінські контракти у системі зовнішньоекономічного співробітництва. | 2 |
| 9 | Проекти «під ключ». | 2 |
| 10 | Прямі зарубіжні інвестиції: сутність та функції. | 2 |
| 11 | ТНК як провідна форма міжнародного бізнесу. | 2 |
| 12 | Сучасні форми і методи організації бізнесу | 2 |
| | Разом | 24 |

5. Теми практичних занять

| № теми з/прогр | Назва теми | Кількість годин |
|----------------|---|-----------------|
| 1 | Міжнародний бізнес як система | 2 |
| 2 | Умови та середовище організації міжнародного бізнесу. | 2 |
| 3 | Вплив культурного чинника на міжнародне бізнес-середовище. | 2 |
| 4 | Особливості формування соціально відповідального бізнесу. | 2 |
| 5 | Експорт продукції як традиційна форма міжнародного бізнесу. | 2 |
| 6 | Ліцензування та його роль у міжнародній діяльності. | 2 |
| 7 | Франчайзинг: сутність та особливості реалізації. | 2 |
| 8 | Управлінські контракти у системі зовнішньоекономічного співробітництва. | 2 |
| 9 | Проекти «під ключ». | 2 |
| 10 | Прямі зарубіжні інвестиції: сутність та функції. | 2 |
| 11 | ТНК як провідна форма міжнародного бізнесу. | 2 |
| 12 | Сучасні форми і методи організації бізнесу | 2 |
| | Разом | 24 |

6. Самостійна робота

| № теми з/прогр | Назва теми | Кількість годин |
|----------------|--|-----------------|
| 1 | Міжнародний бізнес як система | 5 |
| 2 | Умови та середовище організації міжнародного бізнесу. | 5 |
| 3 | Вплив культурного чинника на міжнародне бізнес-середовище. | 5 |
| 4 | Особливості формування соціально відповідального бізнесу. | 5 |

| | | |
|----|---|-----|
| 5 | Експорт продукції як традиційна форма міжнародного бізнесу. | 7 |
| 6 | Ліцензування та його роль у міжнародній діяльності. | 7 |
| 7 | Франчайзинг: сутність та особливості реалізації. | 7 |
| 8 | Управлінські контракти у системі зовнішньоекономічного співробітництва. | 7 |
| 9 | Проекти «під ключ». | 7 |
| 10 | Прямі зарубіжні інвестиції: сутність та функції. | 7 |
| 11 | ТНК як провідна форма міжнародного бізнесу. | 7 |
| 12 | Сучасні форми і методи організації бізнесу | 7 |
| | Індивідуальне завдання | 20 |
| | Разом | 144 |

8. Індивідуальне завдання

Індивідуальне завдання (ІЗ) з курсу «Форми і методи організації міжнародного бізнесу» передбачає виконання проекту «Ідея реалізації власної міжнародної компанії» та його презентація. Необхідно розробити ідею реалізації власної міжнародної компанії, виконуючи такі пункти: 1) сформулювати назву та місію компанії, її логотип або фірмовий знак, товарну номенклатуру, стратегічні і тактичні цілі компанії; 2) здійснити розрахунки планових фінансових, трудових, матеріальних витрат на відкриття даного проекту; 3) розробити стратегію проникнення на зовнішні ринки в дві країни (з низькоконтекстуальною і висококонтекстуальною культурою); 4) запропонувати рекламу певного товару або послуги Вашої компанії та рекламний слоган для двох країн (з низькоконтекстуальною і висококонтекстуальною культурою).

ІЗ передбачає підготовку проекту у паперовому варіанті та презентацію.

Паперовий варіант не повинен перевищувати 30 друкованих сторінок та містити такі структурні елементи: титульний аркуш; зміст; вступ; основна частина; висновки; перелік посилань; додатки.

Презентація повинна містити такі логічні блоки: 1) Титульний аркуш. На ньому вказуються установа, в якому виконана робота, назва теми, прізвище та ініціали автора; 2) Вступ (зміст презентації). Другий слайд повинен містити коротке перерахування всіх основних питань, які будуть розглянуті; 3) Основна частина, в якій дається опис проблем, що існують у досліджуваній сфері; 4) Висновки повинні містити основні результати, отримані у ході роботи, власну позицію до проблем, що виникають та шляхи їх вирішення.

9. Види контролю і система накопичення балів

Система накопичення балів – це сума всіх балів, які отримує студент за семестр. Розподіл балів наведено в таблиці.

| Поточний контроль знань | | | | Підсумковий контроль знань | | Сума |
|-----------------------------------|------|-------------------------------------|------|----------------------------|----------|-----------|
| Атестація 1 | бали | Атестація 2 | бали | Індивідуальне завдання | Екзамен | |
| Практичне заняття 1 (тема № 1) | 5 | Практичне заняття 4 (Тема № 5) | 5 | | | |
| Практичне заняття 1 (тема № 2) | 5 | Практичне заняття 5 (Тема № 6) | 5 | | | |
| Практичне заняття 2 (тема № 3) | 5 | Практичне заняття 2 (тема № 7) | 5 | | | |
| Практичне заняття 3 (Тема № 4) | 5 | Практичне заняття 6 (Тема № 8) | 5 | | | |
| | | Практичне заняття 7 (Тема № 9) | 5 | | | |
| | | Практичне заняття 8 (Тема № 10) | 5 | | | |
| | | Практичне заняття 9 (Тема № 11) | 5 | | | |
| | | Практичне заняття 10 (Тема № 12) | 5 | | | |
| | | Тестування | 10 | | | |
| 20 балів | | 50 балів | | 10 балів | 20 балів | 100 балів |

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

На практичному занятті студенти:

- дають відповіді на теоретичні питання за кожною темою (одне теоретичне питання - 2 бали).
- розв'язують ситуаційні завдання (одне ситуаційне завдання - 1 бал);
- відповідають на проблемні питання (одне проблемне питання - 1 бал).

Результат виконання студентом кожного **теоретичного питання** оцінюється за такою шкалою:

- **2 бали:** студент дав повну відповідь без суттєвих помилок або з незначними помилками;

- **1,5 бали:** студент дав повну з незначними помилками;

- **1 бал:** студент знає визначення понять та в загальному вигляді може відповісти на поставлене запитання;

- **0,5 балів:** студент отримує у випадку, якщо він знає тільки визначення понять;

- **0 балів:** студент не відповів на питання.

Результат вирішення студентом **ситуаційного завдання** оцінюється за наступною шкалою:

1 бал: студент дав правильну відповідь на ситуаційне завдання;

0,5 бали: студент дав відповідь на ситуаційне завдання з помилками, але зрозуміло, що він розуміє сутність поставленої проблеми;

- **0 балів:** студент не відповів на ситуаційне завдання.

Результат вирішення студентом **проблемного питання** оцінюється за наступною шкалою:

1 бал: студент дав правильну відповідь на проблемне питання;

0,5 бали: студент дав відповідь на питання з помилками, але зрозуміло, що він розуміє сутність поставленої проблеми;

- **0 балів:** студент не відповів на проблемне питання.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ АТЕСТАЦІЇ № 1 та № 2

В кінці курсу проводиться атестація у формі тестування в системі MOODLE. Максимальна оцінка, яку студент може отримати складає 10 балів. Атестація складається з 20 тестових завдань. Тест містить 4 відповіді, одна з яких є вірною. За правильну відповідь на одне запитання студент отримує 0,5 бали, таким чином, відповівши вірно на всі запитання студент може отримати 10 балів.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ЗАВДАННЯ

Максимальна оцінка, яку студент може отримати за виконання індивідуального завдання, складає 10 балів. ІДЗ оцінюється:

1) Критерії оцінки наукової роботи:

1. Наукова робота оцінюється в 6 балів.

Оцінювання проводиться за наступними критеріями:

- науковість - 1,0 бал;
- актуальність - 1,0 бал;
- системність і повнота у розкритті теми - 1,0 бал;
- аргументованість висновків - 1,0 бал;
- грамотність викладу та культура оформлення - 1,0 бали;
- захист роботи - 0,5 бали
- активна участь у веденні дискусій - 0,5 бали.

2. Презентація до наукової роботи оцінюється в 4 бали.

| Бал | Зміст презентації | Мультимедіа |
|-----|--|---|
| 3-4 | Відображено глибокий пошук матеріалу, логічно, оригінально та послідовно викладено матеріал презентації | Використані різноманітні елементи мультимедіа. Технічних недоліків практично немає. |
| 2 | Елементи презентації показують оригінальність роботи, але недостатньо послідовно та логічно подано матеріал. | Використання мультимедійних ефектів сприяють розкриттю теми, але є деякі технічні незручності. |
| 1 | Презентація сфокусована на темі, але не розкриті основні аспекти теми презентації | Не зовсім вдала організаційна структура медіаефектів, що ускладнює сприйняття змісту презентації. |
| 0 | Наявні значні фактичні помилки, незрозумілості та незрозуміння теми | Мультимедіа ефектів немає в презентації |

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЕКЗАМЕНУ

Максимальна оцінка, яку студент може отримати за виконання завдань на екзамені, складає 20 балів. Екзамен містить 40 тестів, кожен з яких оцінюється в 0,5 бали.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

| ЗА ШКАЛОЮ ECTS | За шкалою університету | За національною шкалою | |
|----------------|-------------------------|------------------------|------------|
| | | Екзамен | Залік |
| A | 90 – 100 (відмінно) | 5 (відмінно) | Зараховано |
| B | 85 – 89 (дуже добре) | 4 (добре) | |
| C | 75 – 84 (добре) | | |
| D | 70 – 74 (задовільно) | 3 (задовільно) | |
| E | 60 – 69 (достатньо) | | |

| | | | |
|----|---|------------------|---------------|
| FX | 35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання) | 2 (незадовільно) | Не зараховано |
| F | 1 – 34 (незадовільно – з обов’язковим повторним курсом) | | |

10. Рекомендована література

Основна:

1. Чарлз В.Л. Гіл. Міжнародний бізнес. К., 2014. 850 с.
2. Майер Дж., Олесевич Д. Міжнародне середовище бізнесу. К., Либідь, 2012. 703 с.
3. Стонер Д. А., Долан Е. Г. Вступ у бізнес. К.: Вид-во Європ. ун-ту фінансів, інформсистем, менеджменту і бізнесу, 2000. 750 с.
4. Дениелс Дж. Міжнародний бізнес. М.: Дело, 1998. 748 с.
5. Єрмошенко М. М. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навч. посіб. К.: НАУ, 2003. 345 с.
6. Куриляк В. Є. Міжнародний менеджмент: навч. посіб. Тернопіль: Карт-бланш, 2004. 268 с.
7. Панченко Є. Г. Міжнародний менеджмент: навч.-метод. посіб. К., 2004. 468 с.
8. Уэлборн Р., Кастен В. Деловые партнерства: Как преуспеть в совместном бизнесе. М.: ООО «Вершина», 2004. 336 с.
9. Родченко В.В. Международный менеджмент: учеб. пособие. К.: МАУП, 2000. 240 с.
10. Алієва-Барановська В. М. Глобальний бізнес : навч. посіб. К. : Ліра-К, 2013. 560 с.

Додаткова:

1. Стратегія економічного розвитку в умовах глобалізації / за ред. Д.Г. Лук’яненка. К.: КНЕУ, 2015. 540 с.
2. Хазбулатов Р.И. Международные экономические отношения. Учебник. М., 2012. 520 с.
3. Портер М. Стратегія конкуренції. К.: Основи, 1998. 390 с.
4. Почепцов Г. Паблік рилейшнз. К.: Основи, 2000. 364 с.
5. Транснаціональні корпорації: Навч. посібник / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін. К.: Таксон, 2001. 304 с.
6. Алакер Д. Стратегическое рыночное управление: Пер. с англ. СПб.: Питер, 2002. 544 с.
7. Макогон Ю. В., Орехова Т. В. Международный менеджмент: Курс лекций. Донецк: Дон НУ, 2003. 277 с.
8. Бабій Л. Конкуренція у міжнародному бізнесі : навч. посіб. К. : Університет економіки та права «КРОК», 2010. 152 с.

Електронні ресурси:

1. European Commission. URL: <http://ec.europa.eu/>.

2. Organisation for economic co-operation and development. URL:
<http://stats.oecd.org>.

3. United Nations Conference on Trade and Development. URL:
<http://unctad.org>.

4. Національний інститут стратегічних досліджень URL:
<http://www.niss.gov.ua>.

5. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій URL:
<http://www.ier.com.ua>